



A Berkshire Hathaway Company

Weiterentwicklung der privaten Absicherung des Invaliditätsrisikos

Ulrich Pasdika

Berlin, den 25. November 2008

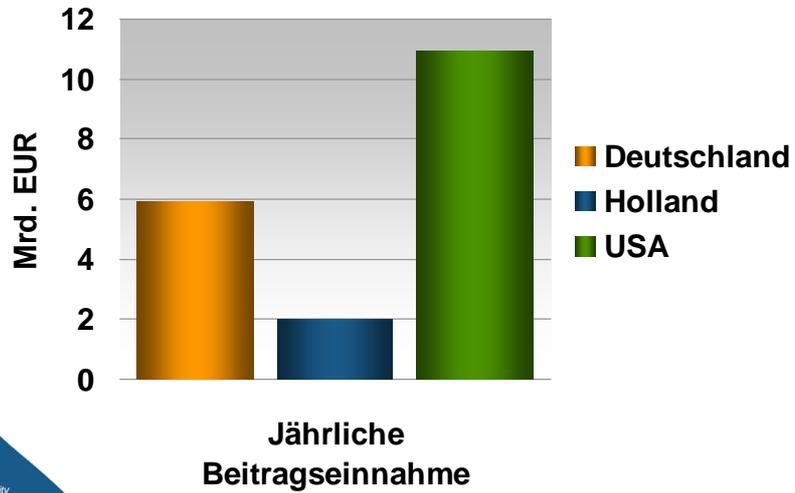
Invaliditätsschutz in Deutschland

Schicht 1	Gesetzliche Rentenversicherung, Versorgungswerke und Basisversorgung
Schicht 2	bAV und Riester-Förderung
Schicht 3	Private Vorsorge

- Versorgungswerke und bAV gewähren Leistungen in Anlehnung an die GRV oder darüber hinaus
- Berufsunfähigkeits- oder Erwerbsminderungsschutz kann Teil einer Basisversorgung oder eines Riester-Vertrags sein

Deutschland ist einer der weltweit führenden Versicherungsmärkte für Invaliditätsschutz

Beitragsaufkommen in der privaten Invaliditätsversicherung



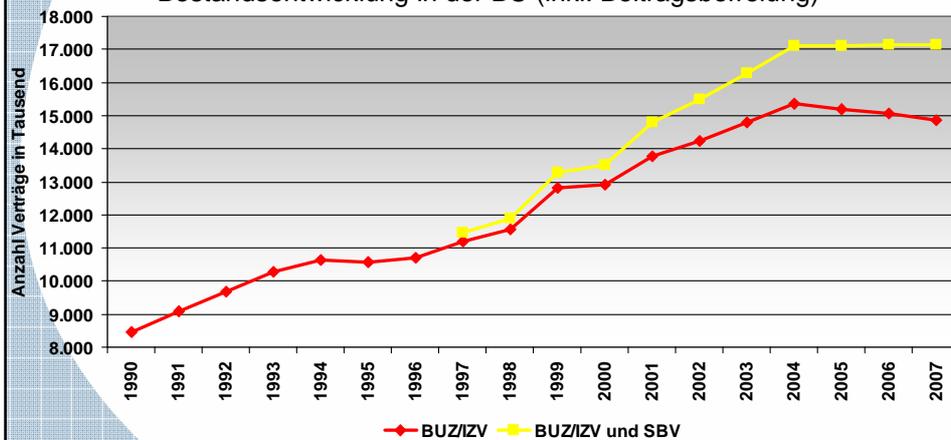
Quellen:
GDV
VVV
JHA, 2007 U.S. Group Disability
Market Survey &
2007 U.S. Individual DI Market Survey

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

3

Es gibt in Deutschland einen erheblichen Bestand an BU-Versicherungen

Bestandsentwicklung in der BU (inkl. Beitragsbefreiung)



Quelle: GDV

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

4

Versicherbares Interesse bei der BU-Versicherung

- Im Fall der Berufsunfähigkeit fällt das Gehalt weg – und das führt in der Regel zu drastischen Veränderungen des Alltags.
- BU-Versicherung schützt den Lebensstandard, wenn der Beruf aus gesundheitlichen Gründen ganz oder teilweise nicht mehr ausgeübt werden kann.
- Das BU-Risiko wird im Kollektiv geteilt.

Status Quo: Berufsunfähigkeitsversicherung ist das wichtigste Invaliditätsprodukt in Deutschland

- Ursprünglich an die gesetzliche Berufsunfähigkeitsversicherung angelehnt und diese ergänzend
- Seit 2001
 - Für nach 1960 Geborene Möglichkeit, über die gesetzliche Erwerbsminderungsrente hinaus das BU-Risiko abzusichern
 - Für Ältere Aufstockung der reduzierten gesetzlichen Leistungen
- Seit 2008 gesetzliches „Leitbild“ im VVG

– § 172 VVG (2) „Berufsunfähig ist, wer seinen **zuletzt ausgeübten Beruf**, so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgestaltet war, infolge **Krankheit, Körperverletzung** oder mehr als altersentsprechendem Kräfteverfall **ganz** oder **teilweise voraussichtlich auf Dauer** nicht mehr ausüben kann.“

Typische Ausgestaltung einer BU-Versicherung Hohe Flexibilität, individuelle Ausgestaltung

- Definition: 50% Berufsunfähigkeit nach **Leitbild**
- **Top-BU**
 - Verzicht auf **abstrakte** Verweisung
 - **Prognosezeitraum** von 6 Monaten
 - **Nachträgliche** Rentenzahlung bei Anerkennung der Berufsunfähigkeit erst nach 6 Monaten
- **4 Berufsgruppen**
- **Versicherungsdauer / Leistungsdauer** frei wählbar
 - Endalter zwischen 60 und 67 sind üblich
- **Rentenhöhe** frei wählbar
 - Angemessenheit zum Einkommen
 - **Dynamische Erhöhungen** / nachträgliche **Erhöhungen** ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

7

Leitbild setzt Mindestanforderungen an eine Berufsunfähigkeitsversicherung

- Produktgestaltung mit **niedrigerem Absicherungsniveau** als aktuelle Top-Produkte nach dem Leitbild eingeschränkt möglich
- **Basis-Berufsunfähigkeitsversicherungen** (Standard bis Ende der 1990er Jahre)
 - Definition wie im Leitbild vorgesehen
 - 50% Invaliditätsgrad gefordert
 - Inklusive **abstrakter** und konkreter Verweisung
- Basis-BU **günstiger** als eine Top-BU
- Innovative Invaliditätsprodukte mit **neuen Ansätzen** in der Definition / Leistungsgewährung können u.U. nicht Berufsunfähigkeitsversicherung genannt werden

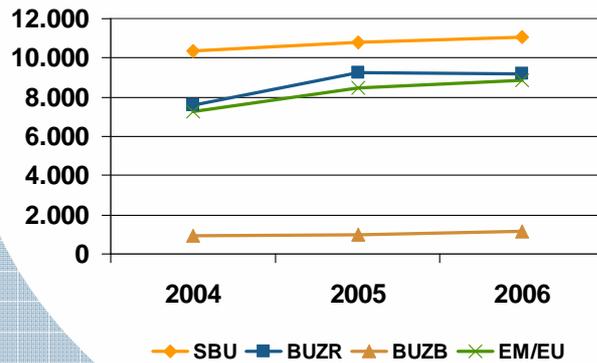
Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

8

Die versicherte BU-Rente ist häufig nicht bedarfsdeckend



Durchschnittliche Jahresrente im Neugeschäft in Euro



Alle Jahre	
SBU	10.700
BUZR	8.400
BUZB	1.000
EM/E	8.000

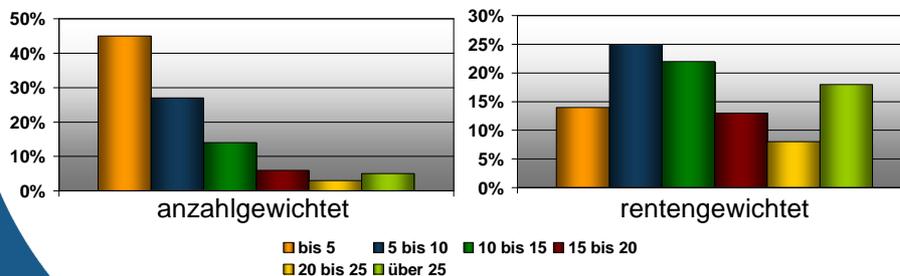
Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

9

Abgeschlossene Renten umfassen weites Spektrum

- Unterschiedliche Rentenhöhen vergrößern Schwankungen bei den Leistungen
- Hohe Renten stellen subjektiven Anreiz dar

Beispiel Rentenhöhenverteilung in Tsd. EUR



Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

10

Es gibt einen wichtigen Unterschied zwischen Todesfall- und BU-Leistungen...

- In der Regel kommt die Versicherungsleistung dem Versicherungsnehmer zugute.
- Auch durch das Zusammenwirken mit den Schichten 1 und 2 sowie die fehlende saubere Abgrenzung zum Krankengeld entstehen finanzielle Anreize.
- Dies beeinflusst nachweisbar
 - Nachfrage
 - Verhalten bei Antragstellung
 - Ausübung von Optionsrechten
 - Storno
 - Anmeldungen von Leistungsfällen



Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

11

Warum Risikoprüfung? Beispiel 1

- Versicherte: weiblich, 30 Jahre, Altenpflegerin
- Versicherungsbeginn 1.4.2004
- Leistungsantrag 13.3.2007 - Mehrfacher Bandscheibenschaden
- Im Antrag angegebene Krankheiten:
keine
- 1999 in regelmäßiger orthopädischer Behandlung, Massagen, Krankengymnastik
- Aufenthalt in einer Reha-Klinik wegen Rückenbeschwerden in 2003

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

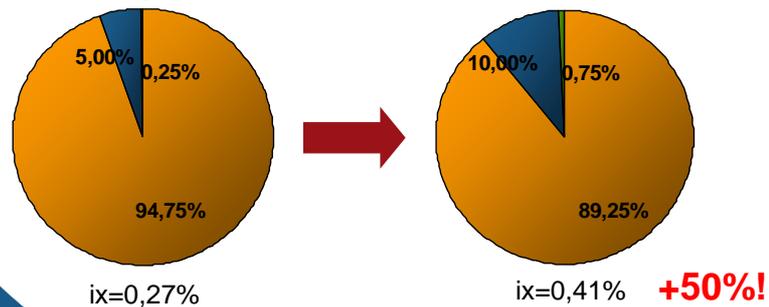
12

Warum Risikoprüfung? Beispiel 2

Drei verschiedene Invalidisierungswahrscheinlichkeiten



Verteilung Versichertenbestand auf die drei Gruppen



Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

13

Risikoprüfung ist kein Selbstzweck.

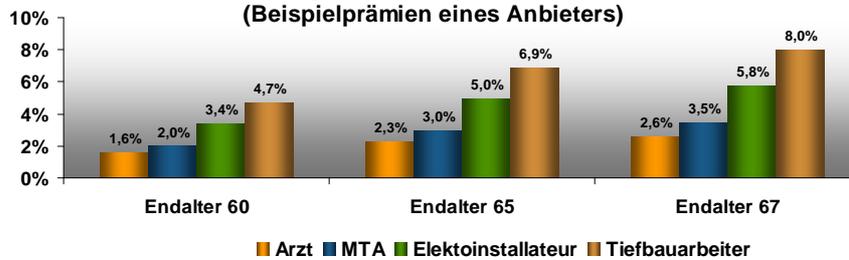
- Risikoprüfung ist in der Individualversicherung erforderlich
 - Risikoprüfung umfasst
 - Gesundheitsrisiken
 - Berufsrisiken
 - Sport- und Sonderrisiken
 - Finanzielle Risiken („Übersorgung“)
 - In Abhängigkeit von der versicherten Rente
 - Kommen Verträge nicht rein fakultativ zustande, so gelten andere Voraussetzungen.
- Gute Risikoprüfung zeichnet sich dadurch aus, dass möglichst vielen Personen Versicherungsschutz ermöglicht wird.

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

14

Ist das Prämienniveau der BU-Versicherung für alle Berufsgruppen bezahlbar?

Prämie in % des Bruttoeinkommens bei einem Absicherungsniveau von 50%, Mann, 25 Jahre
(Beispielprämien eines Anbieters)



- Größenordnung Prämien in manchen Kombinationen im Bereich des Arbeitnehmeranteils der GKV / GRV
- Endalter 65 ca. 50%, Endalter 67 ca. 70% teurer als Endalter 60
- Leistungsdynamik (3%) erhöht Prämien um 20-30%

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

15

Exkurs – Der ausgeübte Beruf hat einen erheblichen Einfluss auf den Eintritt der Invalidität

Gen Re Berufsguppe	Männer	Frauen
1	42%	74%
2	75%	92%
3	125%	112%
Aggregat	100%	100%

Quelle: Marktanalysen Gen Re

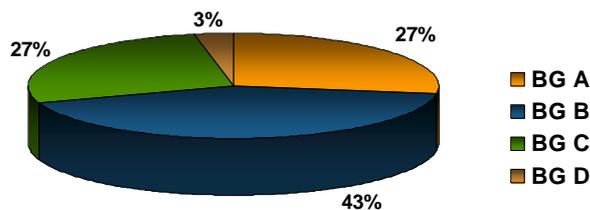
Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

16

Unterschiedliche Versichertendichte in den einzelnen Berufsgruppen

- Berufsgruppen A und B dominieren die Versichertenbestände
- Jedoch große Streuung in der Berufsgruppenzusammensetzung bei verschiedenen Versicherern

Beispielhafte Anteile der Berufsgruppen



- Daher zwei Trends in der Weiterentwicklung des Markts:
 - Weiterer Wettbewerb um bereits stärker vertretene Berufsgruppen
 - Neue Ansätze, um bislang unterrepräsentierte Berufsgruppen zu erreichen

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

17

Weiterentwicklung des BU-Markts im Top-Segment

- Fortsetzung des schon weit ausgereizten Bedingungs Wettbewerbs
 - Zeitnahe Information über die Leistungsbearbeitung und Leistungsentscheidung
 - Regelungen zum dauerhaften bzw. vorübergehenden Ausscheiden aus dem Berufsleben
 - Weltweiter Versicherungsschutz
 - Übernahme üblicher Reise- und Übernachtungskosten bei geforderten Untersuchungen
 - Akzeptanz ärztlicher Unterlagen von in der EU zugelassenen Ärzten
 - Mitwirkungspflichten
 - Beitragsstundung, z.B. während der Leistungsprüfung
 - Dynamik / Nachversicherungsoptionen
- Jede Verbesserung verursacht Mehrkosten
 - Weitere Differenzierung

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

18

Assistance- Dienstleistungen zu Prävention / Rehabilitation

- **Leistungsspektrum** (Beispiel Gen Re)
 - Hotline / Medizinische **Beratung**
 - Besuch des Versicherungsnehmers / **persönliche Beratung** in der häuslichen Umgebung
 - **Pflege- und Bauberatung** in der persönlichen Situation des VN
 - Teilnahme am **Arbeitsleben**
- **Zusatznutzen** für den Versicherungsnehmer und für den Versicherer

Assistance Exemplarisches Beispiel - Case Management

- Versicherter: männlich, 45 Jahre, Dachdecker mit eigenem Betrieb
- Leistungsantrag beim VR wegen Trümmerbruch Sprunggelenk und eingeschränkter Gehfähigkeit
- Versicherte BU-Rente: € 24.000 p.a.
- Einschaltung des Reha-Dienstes
- Erstgespräch zur Klärung der medizinischen Aspekte und der Betriebsfortführung
 - Operation mit anschließender deutlicher Verbesserung der Gehfähigkeit
 - Analyse der betrieblichen Tätigkeiten mit Verlagerung auf organisatorische Aufgaben / Kundenakquise
- Fazit: Fortführung des erfolgreichen Betriebs, Verbesserung der gesundheitlichen Situation

Alternativen zur Top-BU

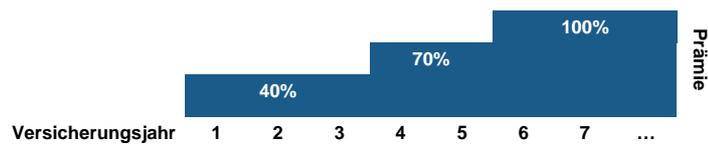
- Zielgruppenangebote für junge Leute / Berufseinsteiger
- Erwerbsunfähigkeitsversicherung / Erwerbsminderungsversicherung
- BU durch Dread Disease
- Grundfähigkeitsversicherung

Ausgangspunkt: Adäquate Rentenhöhe wichtiger als Top-Bedingungen

Markttrend BU für junge Leute

Produktkonzept mit geringen Anfangsbeiträgen

- Ansprache junger Leute
 - in Schule oder
 - in Ausbildung / Studium
- Beispiele am Markt
 - Produkte mit Optionen (Umwandlung, Verlängerung, Erhöhung)
 - Produkte mit niedrigen Eingangsprämien / Stufenvariante



Erwerbsunfähigkeitsversicherung / Erwerbsminderungsversicherung

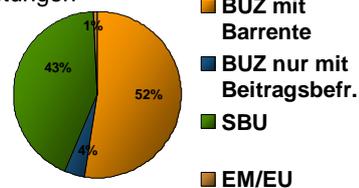
- Erwerbsausfallversicherung (Anlehnung an gesetzlichen Begriff der Erwerbsminderung)
 - Leistung bei Erwerbsunfähigkeit
 - volle versicherte Rente: „voraussichtlich dauernd nur noch weniger als 3 Stunden täglich...“
 - halbe versicherte Rente: „voraussichtlich dauernd nur noch mindestens 3 und weniger als 6 Stunden täglich...“
- ... einer Erwerbstätigkeit nachgehen können“



Erwerbsunfähigkeitsversicherung / Erwerbsminderungsversicherung

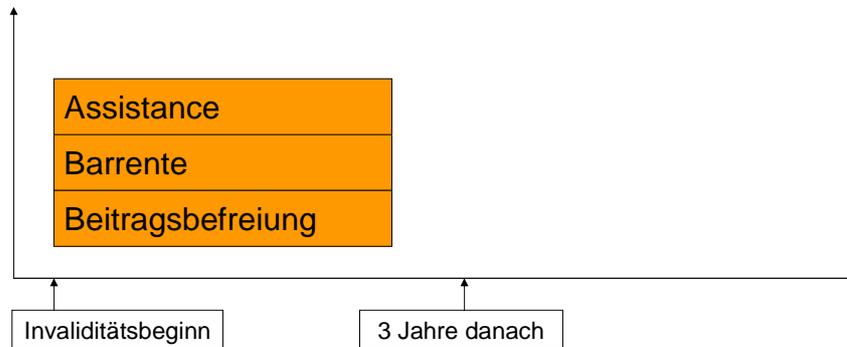
- EU bislang wenig erfolgreich, obwohl ...
 - ... Anknüpfungspunkt an gesetzliche Versicherung gegeben
 - ... sinnvolle Alternative, gerade für erhöhte Risiken (med./Beruf)
 - ... signifikante Prämienreduzierung erreicht werden kann (ca. 40 bis 50%)
- Möglichkeiten einer Attraktivitätssteigerung z.B. durch ...
 - ... Angebot eines temporären Basis-BU-Schutzes („erweiterte EU“)
 - ... Angebot von Assistance-Leistungen

**Neugeschäft 2004-2006
nach vers. Jahrente**



Kombination aus BU-Schutz mit Erwerbsunfähigkeit

Fall 1 – Reaktivierung innerhalb von 3 Jahren

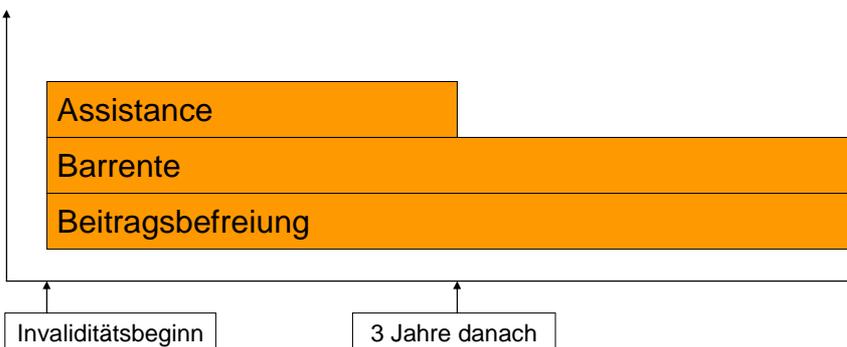


Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

25

Kombination aus BU-Schutz mit Erwerbsunfähigkeit

Fall 2 – keine Reaktivierung innerhalb von 3 Jahren, BU und EU



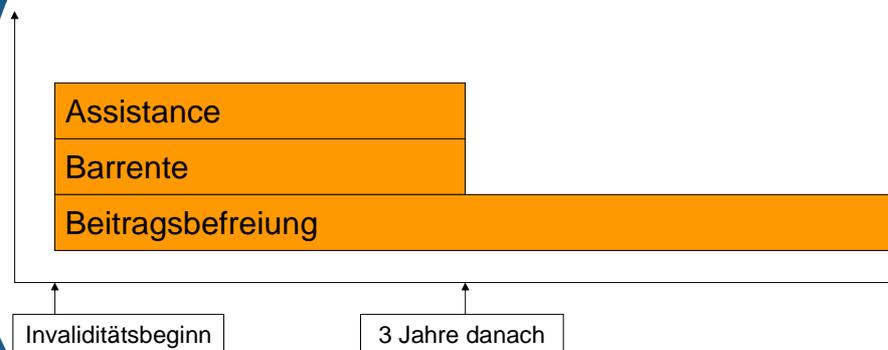
Der VN wird erwerbsunfähig, oder sein Zustand verschlechtert sich (trotz Assistance) innerhalb der 3 Jahre hin zur EU.

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

26

Kombination aus BU-Schutz mit Erwerbsunfähigkeit

Fall 3 – keine Reaktivierung innerhalb von 3 Jahren, keine EU



Dem VN gelingt weder Reaktivierung aus der BU, noch verschlechtert sich sein Zustand hin zur EU. EU-Schutz ist weiterhin beitragsfrei mitversichert.

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

27

Berufsunfähigkeitsschutz aufgrund einer schweren Krankheit oder eines Unfalls

- Ziel: Reduzierung des Prämienniveaus für einen Berufsunfähigkeitsschutz
 - Möglicher, aber problematischer Ansatz: durch Ausschluss bestimmter häufiger Ursachen, etwa „Rücken und Psyche“
- Besser Positivliste der BU-Auslöser angeben:



Berufsunfähigkeitsschutz bei schweren Krankheiten oder Unfall

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

28

„BU durch Dread Disease“ ist eine sogenannte Ausschnittsdeckung

- Geleistet wird bei BU, die ausgelöst wurde durch Unfall oder eine schwere Krankheit, z.B.:
 - Herzinfarkt
 - Schlaganfall
 - Nierenversagen
 - Krebs
 - Multiple Sklerose
- Produkte mit erweitertem Krankheitskatalog möglich
- Wichtig: Das Vorliegen einer dieser schweren Krankheiten genügt nicht, es muss auch BU durch sie ausgelöst werden
- Prämie wird deutlich reduziert

Grundfähigkeitsversicherung Basisdeckung mit Nähe zur Pflegeversicherung

- Ursprünglich aus den angelsächsischen Ländern – dort bekannt als „essential ability cover“
- Gut darstellbares Produkt – Leistungsauslöser sind Beeinträchtigungen vitaler körperlicher und geistiger Funktionen oder Fähigkeiten:
 - Es wird geleistet, bei
 - **einer** vollständigen Beeinträchtigung oder
 - **drei** schwerwiegenden Beeinträchtigungen.
- Bezahlbarer Versicherungsschutz auch für schwer versicherbare Risiken
- Prämieniveau erheblich unterhalb einer Berufsunfähigkeitsversicherung oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung

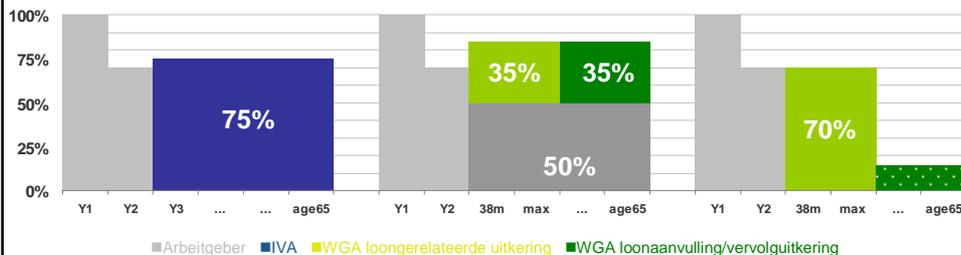
Grundfähigkeitsversicherung: Mögliche Beeinträchtigungen

- **Vollständige Beeinträchtigungen**
 - Verlust der Sehfähigkeit
 - Verlust der Hörfähigkeit
 - Verlust der Sprache
 - Verlust der Fähigkeit zur Nahrungsaufnahme
 - Verlust der Fähigkeit zur Orientierung, zur Kontaktaufnahme und zur sozialen Kommunikation (Demenz)
 - Verlust des selbständigen Handelns
 - Vollständiger Funktionsverlust der Beine
- **Schwerwiegende Beeinträchtigungen**
 - Beeinträchtigung des Gehens
 - Beeinträchtigung des Treppensteigens
 - Beeinträchtigung der Armbewegung
 - Beeinträchtigung beim Heben und Tragen



Blick nach Holland – gesetzlicher Invaliditätsschutz

- **Gesetzliche Invaliditätsleistungen nach WIA** *Wet Werk en Inkomen naar Arbeidsvermogen*
 - **Nur für Arbeitnehmer**
 - Invaliditätsgrad wird definiert über Rückgang des Arbeitseinkommens für mögliche Berufe im Vergleich zur Vergangenheit
 - Beitragszahlungen werden vom Arbeitgeber geleistet
 - Bei teilweiser Invalidität finanzielle Anreize zur Nutzung des vorhandenen Restarbeitsvermögens
- **Unterschiedliche private Zusatzdeckungen möglich, hauptsächlich Gruppendeckungen, finanziert vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer**
- **Beispiel** (Einkommen vor Invalidität € 40,000):



Income-Protection-Produkte im UK Versicherung des entstandenen Schadens

Leistungsdefinition	VN kann seiner beruflichen Tätigkeit in keiner Weise ausüben, übt sie nicht aus und geht keiner anderen Erwerbstätigkeit nach.
Karennzeiten	Mindestens 6 Monate, auf Krankentagegeldleistungen abgestimmt, wesentlich für den Verzicht auf eine Prognose
Leistungshöhe	Auf einem Prozentsatz des letzten Einkommens unter Berücksichtigung weiterer Einkünfte maximiert
Teilleistungen	Bei Wiederaufnahme einer Tätigkeit werden die Einkünfte nicht voll auf die Invaliditätsleistung angerechnet
Berufswechsel	prämierelevant anzuzeigen

Fazit

- Die private Versicherungsschutz bietet individuelle und flexible Lösungen für das Invaliditätsrisiko.
- Das Marktvolumen ist beträchtlich, der Markt besitzt aber weiterhin Potential.
- Für manche Kundengruppen werden Alternativen zur Top-BU benötigt.
- Die Wahrnehmung von solchen Alternativen muss verbessert werden.
- Echte Individualversicherung erfordert spezifisches Risikomanagement.
- Bei anderen Voraussetzungen sind andere Herangehensweisen möglich.

This presentation is protected by copyright. All the information contained in it has been very carefully researched and compiled to the best of our knowledge. Nevertheless, no responsibility is accepted for its accuracy, completeness or currency. In particular, this information does not constitute legal advice and cannot serve as a substitute for such advice. It may not be duplicated or forwarded without the prior consent of the Gen Re.

Diese Präsentation ist urheberrechtlich geschützt. Alle hierin enthaltenen Informationen sind sehr sorgfältig recherchiert und nach unserem besten Wissen zusammengestellt. Dennoch können wir keine Haftung hinsichtlich ihrer Genauigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität übernehmen. Insbesondere stellen diese Informationen keine Rechtsberatung dar und können auch nicht als Ersatz für eine solche Beratung dienen. Eine Vervielfältigung oder Weiterleitung ist nur mit vorheriger Zustimmung der Gen Re gestattet.

© Kölnische Rückversicherungs-Gesellschaft AG 2008

Tagung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt, 25.11.2008, Ulrich Pasdika, Gen Re

35