

HANNOVER-FORUM 2006

Der Unfallversicherungsmarkt 2006 - Erfolgskurs oder Irrweg?

Gliederung

- **Allgemeine Marktentwicklungen und Tendenzen**
 - Rahmenbedingungen
 - Marktzahlen
 - Unfall
 - Bestandsentwicklung
 - Schadenverlauf
 - Marktverteilung
- **Aktuelle Trends in der Produktentwicklung UV**
 - Trend 1: Preis-/Leistungswettbewerb
 - Trend 2: Zielgruppenprodukte
 - Trend 3: Assistanzenleistungen/Reha-Management
 - Trend 4: Dread Disease/Critical Illness Produkte
- **Fazit und Ausblick**

1. Einführung

Die private Unfallversicherung ist seit Jahren eine unverzichtbare Ertragsstütze der Versicherungsunternehmen. Diese besondere Bedeutung wird im Hinblick auf Solvency II und die damit einhergehende wertorientierte Ausrichtung der Versicherungsunternehmen einerseits erheblich zunehmen, andererseits droht das Wachstum der Sparte in den nächsten Jahren zu stagnieren.

Während die konjunkturelle Entwicklung schon seit einiger Zeit deutliche Spuren in der Risikounfallversicherung hinterlässt, wirkt sie sich nun auch spürbar auf die gesamte Private Unfallversicherung aus. Die Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr (UBR) als Wachstumsmotor der letzten Jahre konnte diese Entwicklung nicht mehr ausgleichen.

Im Spannungsfeld zwischen Ertragsorientierung und Wachstumsschwäche versucht deshalb die Branche schon seit geraumer Zeit, die Unfallsparte durch Leistungsverbesserungen und neue Zielgruppenprodukte für die Kunden und den Vertrieb attraktiver zu machen.

Vor diesem Hintergrund ist es Ziel des Vortrages, den Status Quo in der Privaten Unfallversicherung kritisch zu betrachten. Vor allem aber soll er zur Diskussion anregen, ob sich durch die aktuellen Trends in der Produktgestaltung der „Charakter“ der Privaten Unfallversicherung nachhaltig verändert.

Zunächst aber ein Blick auf allgemeine Marktzahlen zum Geschäftsverlauf 2005.

Allgemeine Marktentwicklungen und Tendenzen		
Gebuchte Brutto-Beitragseinnahme deutsches Direktgeschäft 2005 - vorläufige Rechnung		
Lebensversicherung	75,2 Mrd.€	+ 6,9%
Private Krankenvers.	27,3 Mrd.€	+ 3,4%
Kraftfahrtversicherung (+HU)	22,0 Mrd.€	- 2,3%
Private Sachversicherung	7,0 Mrd.€	+ 2,0%
Allg. Haftpflichtversicherung	6,8 Mrd.€	+ 3,5%
Private Unfallversicherung	6,0 Mrd.€	+ 0,5%
Rechtsschutzvers.	3,0 Mrd.€	+ 3,0%
Schaden-Unfall gesamt	55,3 Mrd.€	- 0,2%

Quelle: GDV, PKV-Verband

© LVM Versicherungen Ulrich Greim-Kuczewski 6.7.2006 3

Der positive Geschäftsverlauf der **Lebensversicherung** in 2005 war in erster Linie durch das hohe Neugeschäft zum Jahresende 2004 getragen. Andererseits verstärkte sich in 2005 der Trend hin zu staatlich geförderten, langfristigen Vorsorgeverträgen.

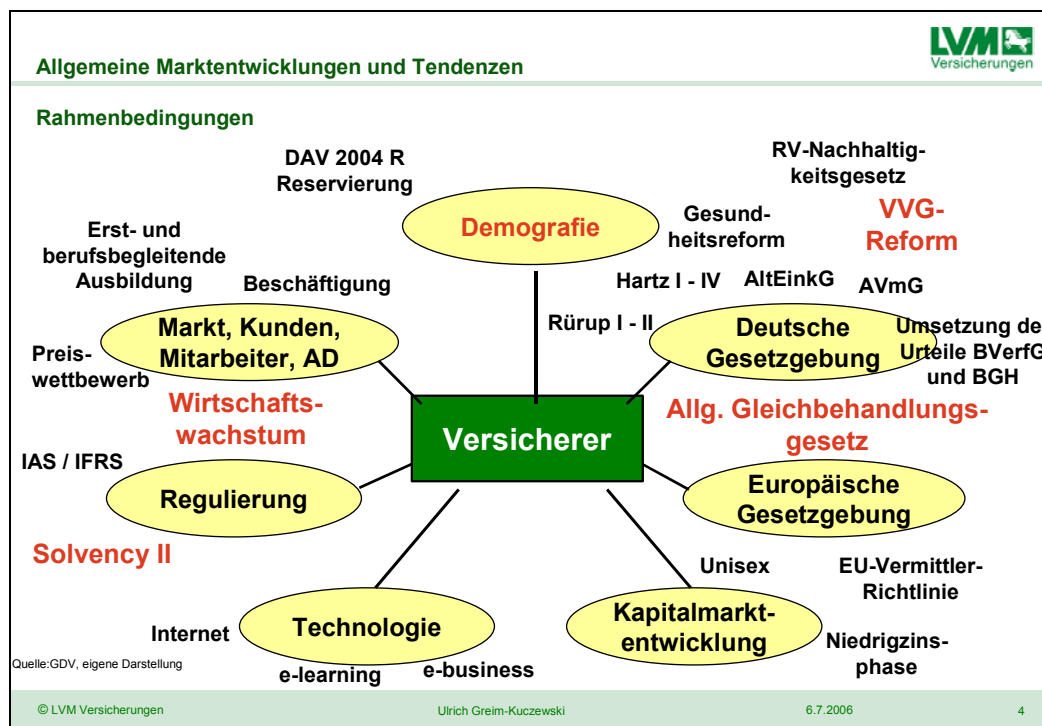
Die **Private Krankenversicherung** konnte ein Beitragsplus von 3,4% verzeichnen, was im Hinblick auf die aktuelle Diskussion zur Gesundheitsreform ein sehr erfreulicher Wert ist. Allerdings resultiert ein erheblicher Teil der Beitragssteigerung aus Beitragsanpassungen.

In der **Schaden-/Unfallversicherung** wurde das Ergebnis durch die rückläufigen Beiträge in der Kraftfahrtversicherung dominiert. Ein Minus von 2,3% bedeutet immerhin einen Beitragsverlust von 500 Mio. €. Die erfreulichen Zuwachsraten in den anderen Sparten konnten den Beitragsrückgang in Kraftfahrt nicht auffangen, sodass insgesamt in Schaden/Unfall die Beitragseinnahme um 0,2% auf 55,3 Mrd. € zurückging.

Die Entwicklung der Branche wird in den nächsten Jahren auch erheblich durch

- **politisch-rechtliche,**
- **soziodemografische,**
- **und wettbewerbliche**

Veränderungen der Rahmenbedingungen beeinflusst, denen wir uns stellen müssen.



2. Rahmenbedingungen

Bei den **politisch-rechtlichen Rahmenbedingungen** sind besonders drei Themen hervorzuheben:

- Solvency II
- die VVG-Reform und
- das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG)

Solvency II

Durch Solvency II wird die Risikosicht der Unternehmen geschärft. Die Höhe des vorzuhaltenden Eigen- bzw. Risikokapitals ist zukünftig an den „tatsächlich“ eingegangenen Risiken auszurichten¹. Hier stehen Risiken der Versicherungstechnik, Kapitalanlage und operationelle Risiken im Vordergrund. Je höher das eingegangene Risiko, desto mehr Eigenkapital muss vorgehalten werden.

Die Versicherer haben die Wahl:

- höhere Risiken in die Prämienberechnung einfließen zu lassen oder
- höhere Risiken aus den Produkten auszuschließen

Die Gefahr liegt bei beiden Varianten im Verlust der Wettbewerbsfähigkeit.

Insgesamt wird sich die Risikoselektion auf Produkte und Zielgruppen mit niedrigem Schadenbedarf, geringer Volatilität und niedriger Anfälligkeit für Groß- und Kumulschäden fokussieren.

VVG-Reform

Mit dem im Februar vorgestellten Entwurf des neuen VVG sollen durch mehr Transparenz und Kundenfreundlichkeit vorrangig die Rechte der Versicherten gestärkt werden.

Eckpunkte sind:

- verbesserte Beratung und Information sowie Dokumentation des Beratungsgespräches
- Wegfall des Alles-oder-Nichts Prinzips in der Schadenversicherung
- Ausweitung des Widerrufsrechts
- Wegfall des Policenmodells
- max. Vertragslaufzeit drei Jahre

Von besonderer Bedeutung sind darüber hinaus die Regelungen, die den Bereich der Lebensversicherung betreffen und somit wahrscheinlich auch auf die UBR ausstrahlen.

Auf der Grundlage verschiedener BGH-Urteile soll der Rechtsanspruch der Versicherungsnehmer auf die Überschussbeteiligung und die Beteiligung an den stillen Reserven des Versicherungsunternehmens gesetzlich geregelt werden.

¹ Versicherungsforen Leipzig/Newsletter 02/2006

Außerdem soll sich der Rückkaufswert stärker dem Wert des Deckungskapitals nähern, die Abschlusskosten sollen auf die ersten fünf Jahre verteilt werden und die Vertriebs- und Verwaltungskosten sind zukünftig gegenüber dem Versicherungsnehmer zu beziffern.

Sollte der Reformentwurf so umgesetzt werden, hätte das gravierende Auswirkungen auf die bisherige Praxis in der Versicherungswirtschaft. Gerade eine möglicherweise erforderliche Änderung der Vergütungssysteme ist in ihrer Konsequenz für das Wachstum der Lebensversicherung und dann auch für das Wachstum der UBR nicht abschätzbar.

Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG)

Im Dezember 2004 legte die damalige Bundesregierung einen Gesetzentwurf zur Umsetzung der europäischen Richtlinien zum Schutz von Minderheiten im Arbeits- und Privatrecht vor. Die Verabschiedung dieses Anti-Diskriminierungsgesetzes verschob sich durch die Neuwahlen zum Bundestag und dem daraus resultierenden Regierungswechsel. Vor dem Hintergrund drohender erheblicher Strafzahlungen an die EU haben sich zwischenzeitlich die Koalitionsspitzen von CDU/CSU und SPD auf einen Gesetzentwurf geeinigt, der bis zum August/September verabschiedet sein soll. In Kraft treten soll das AGG zeitnah mit der VVG-Reform zum Jahreswechsel 2007/2008.

Die im Gesetzentwurf enthaltenen Diskriminierungsmerkmale

- Geschlecht,
- Behinderung,
- Alter,
- Weltanschauung,
- Religion,
- Rasse,
- ethnische Herkunft,
- sexuelle Identität,

werfen für die Versicherungswirtschaft unterschiedlich große Probleme auf. Es wird befürchtet, dass es durch dieses Gesetz nicht mehr möglich sein wird, individuelle Risikomerkmale zu berücksichtigen und dadurch bestimmte Risiken unkalkulierbar werden.

Einzelne praktische Auswirkungen für die Unfallversicherung könnten der Wegfall der Gesundheitsprüfung und der Wegfall von altersdifferenzierten Tarif- und Leistungsmerkmalen sein. Kunden mit schwerwiegenden z.B. erblichen Erkrankungen müssten dann versichert werden und Altersbeschränkungen zu Progressionsmodellen wären möglicherweise angreifbar.

Zwar enthält der Gesetzentwurf für die Versicherungswirtschaft Ausnahmebestimmungen, diese verlangen dann allerdings nachvollziehbare versicherungsmathematische und statistische Nachweisungen. Die Versicherungsunternehmen trifft somit eine gesteigerte Darlegungslast bei der Prämien- und Leistungsgestaltung.

Auch veränderte **soziodemografische Rahmenbedingungen** bestimmen mehr und mehr das Geschehen in der Branche.

Die konjunkturelle Lage und die entsprechenden Auswirkungen am Arbeitsmarkt beeinträchtigen immer stärker das Wachstum der Privaten Unfallversicherung. Arbeitslosigkeit und Reallohnverluste können zu einer Einkommensschere führen, bei der sich unsere Gesellschaft immer stärker teilt. Hinzu kommt, dass durch den steigenden Bedarf zur privaten

Absicherung existenzieller Lebensrisiken (Erwerbs-/Berufsunfähigkeit, Gesundheits- und Pflegevorsorge) das verfügbare Einkommen immer weiter gebunden wird und nicht für konsumtive Ausgaben zur Verfügung steht.

Generell ist zu beobachten, dass in dieser Situation die Unfallversicherung und auch die Rechtsschutzversicherung von den Kunden am ehesten für verzichtbar gehalten werden.

Ein weiterer Einflussfaktor auf das volkswirtschaftliche Wachstum ist die **demografische Entwicklung**. Negativ-Schlagworte, die schon hinlänglich bekannt sind, sind Geburtenrückgang, Vergreisung und Vereinsamung.

Schon heute ist ein Drittel der Bevölkerung 55 Jahre oder älter. In den nächsten Jahrzehnten wird diese Altersgruppe im Verhältnis zu jüngeren Altersgruppen wesentlich zunehmen. Somit wird das Altern der Bevölkerung zu einer zentralen Problemstellung für alle Sicherungssysteme, ob gesetzlich oder privat.

„Andererseits entwickelt sich hier ein Markt für viele Wirtschaftsbereiche, nicht zuletzt auch für die Versicherungsbranche. Die Versicherungsunternehmen können zu den Gewinnern dieses Trends gehören, wenn sie es verstehen, den differenzierten Bedarf der Senioren mit adäquaten Angeboten zu befriedigen und dafür Gesamtkonzepte zu entwickeln“².

Als Folge der Anforderungen, die durch Solvency an die Versicherungsunternehmen gestellt werden, ergeben sich zwangsläufig veränderte **wettbewerbliche Rahmenbedingungen**.

Der Zwang zur wertorientierten Unternehmenssteuerung ist gleichzeitig der Zwang zum Wettbewerb um die ertragreichen Kunden. Ertragreiche Kundenbeziehungen, Zielgruppen und Produktsegmente müssen erkannt werden, um diese durch eine differenzierte Marktbearbeitung auszubauen.

Allerdings wird sich hier zusätzlich ein branchenübergreifender Konkurrenzdruck aufbauen. Autohersteller, Automobilclubs und Banken drängen in den Markt und bieten eigene Produktkonzepte und umgehen so das klassische Vorsorge-, Risiko- und Schadenmanagement der Versicherer.

² Versicherungswirtschaft Heft 23/2004: Zurück in die Zukunft: 55+ im Fokus zukünftiger Zielgruppenarbeit

Rahmenbedingungen

- Rechtliche Rahmenbedingungen führen zu mehr Komplexität bei Entwicklung, Abschluss, Verwaltung und Leistungsabwicklung
 - Solvency II, Gleichbehandlungsgesetz, VVG-Reform...

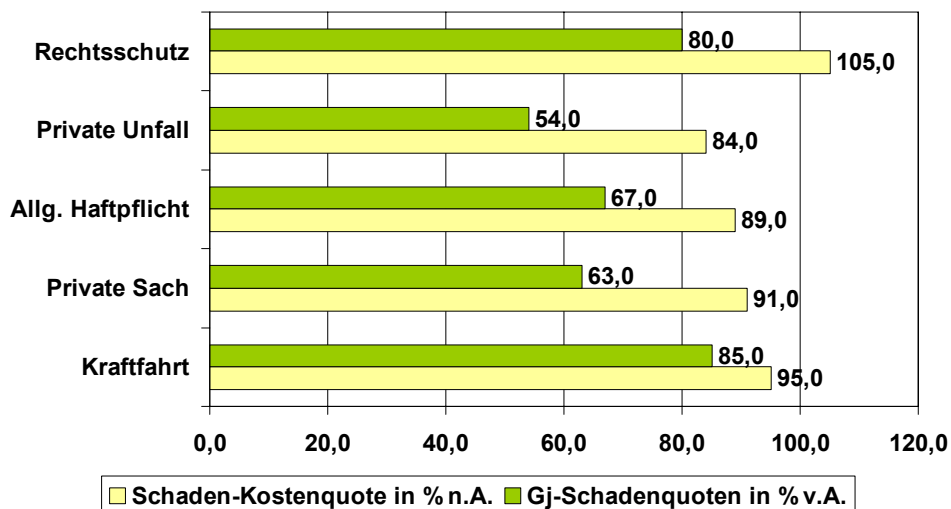
Trend zur Re-Regulierung!!!

- Konjunkturelle Lage und Rückgang der Nettolöhne haben Auswirkungen auf das Bestandswachstum
- Demografische Entwicklung führt zu einem steigenden Bedarf privater Absicherung existenzieller Risiken – Berufsunfähigkeits-, Alters-, Gesundheits- und Pflegevorsorge
- Preis-/Produktwettbewerb um rentable Kundengruppen verschärft sich

Immer neue Gesetze, Verordnungen und bürokratische Hemmnisse führen zu einer **Re-Regulierung** des Versicherungsgeschäftes und erhöhen den Konsolidierungsdruck in der Branche. Das wirtschaftliche Umfeld, die Anforderungen der Kapitalmärkte und die demografische Entwicklung zwingen zusätzlich zu einer stärkeren risiko- und ertragsgerechten Ausrichtung der Preis- und Produktpolitik.

In diesem Umfeld erhält die Private Unfallversicherung durch ihre hohe Ertragskraft eine strategische Bedeutung.

Schadenquoten und Schaden-/ Kostenquoten in Schaden- und Unfall 2005 – vorläufige Rechnung



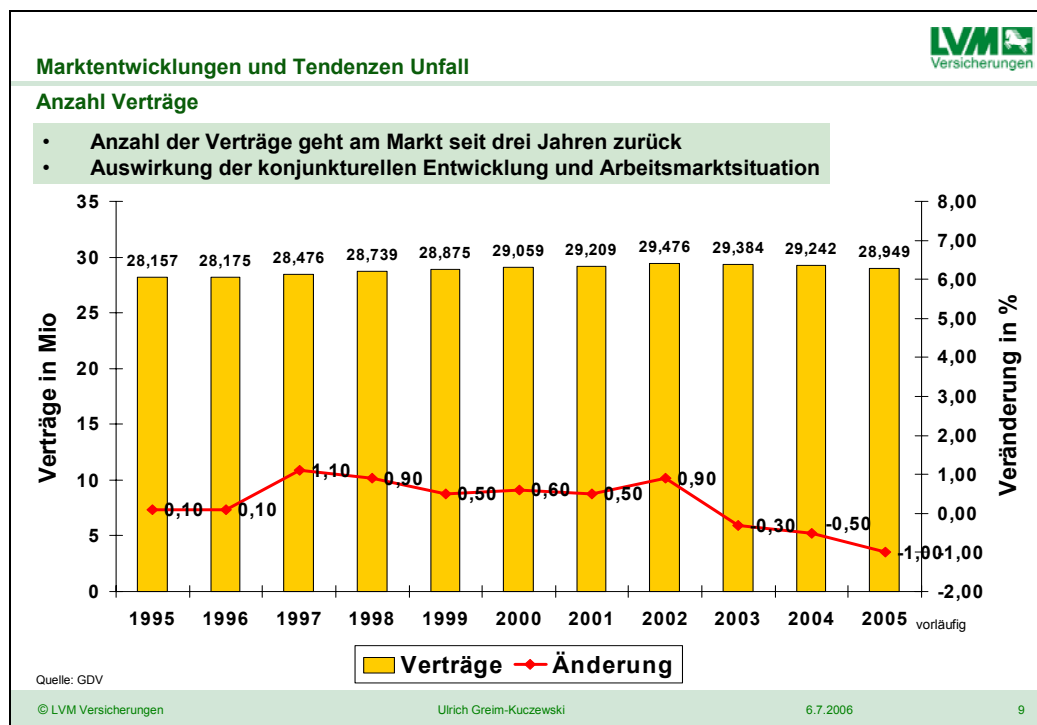
Quelle: GDV

Mit einer Schadenquote von 54% und einer Combined Ratio(CR) von 84% liegt die Private Unfallversicherung im Vergleich zu den anderen Komposit-Sparten auf dem 1. Platz. Dieser Platz wird ihr nur von der Hausratversicherung streitig gemacht, die in 2005 mit einer Schadenquote von 47% und einer CR von 80% glänzen konnte. Nimmt man allerdings die Wohngebäudeversicherung als Teil der Privaten Sachversicherung hinzu, so relativiert sich das Bild wieder.

Mit den folgenden Marktzahlen wird die Entwicklung der Unfallsparte im Zeitablauf genauer dargestellt.

3. Marktzahlen Unfall

Mit fast 6 Mrd. € **Beitragseinnahme** und ca. 2,6 Mrd. € **Schadenaufwendungen** ist die Private Unfallversicherung die „Cash-Cow“ im Kompositbereich.

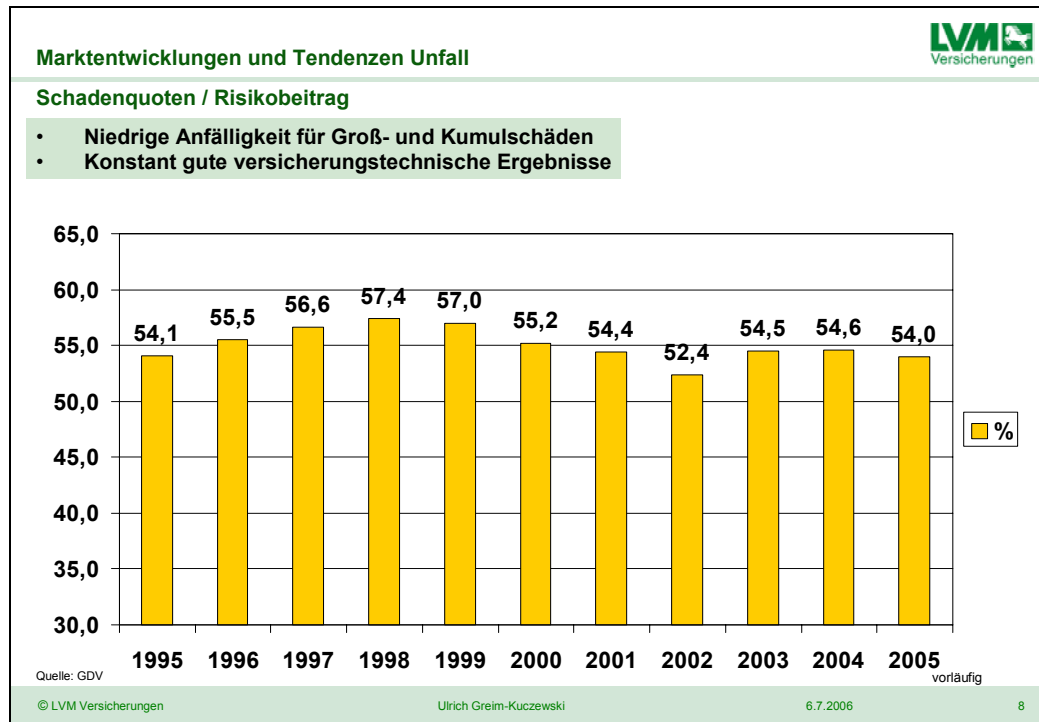


Die Beitragseinnahmen steigen über die Jahre gesehen kontinuierlich. Demgegenüber bleiben die Schadenaufwendungen und Schadenmeldungen auf verhältnismäßig niedrigem Niveau. Allerdings ist in 2005 nur noch eine geringfügige Steigerung der Beiträge um 0,5% zu verzeichnen.

Das Beitragswachstum der letzten Jahre war in erster Linie auf dynamische Anpassungen und vor allem auf die Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr(UBR) zurückzuführen. Die UBR als Wachstumsmotor kann aber offensichtlich den Rückgang im Risikobereich nicht mehr auffangen, sodass die Unfallversicherer auch für 2006 mit stagnierenden Beitragseinnahmen rechnen.

Entwicklung der Schadenquoten

Die besonderen Sparten-Charakteristika der Unfallversicherung sind die geringen Schwankungen bei den versicherungstechnischen Ergebnissen und die geringe Anfälligkeit für Groß- und Kumulschäden, was im Hinblick auf Solvency II von erheblicher Bedeutung sein wird.



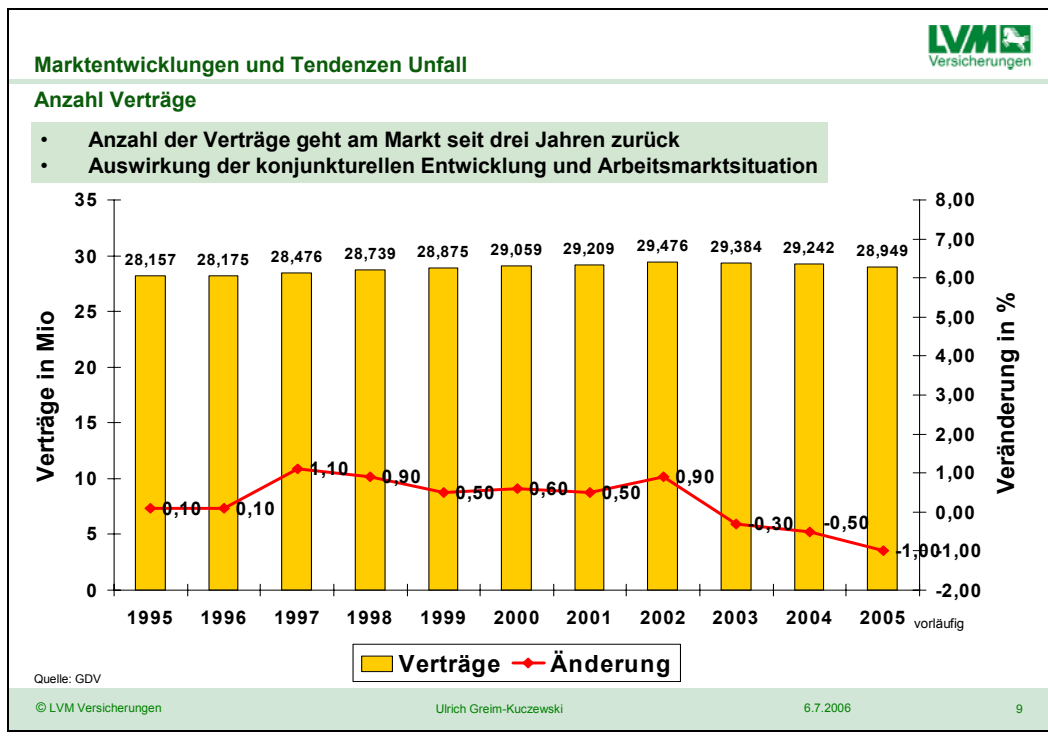
Nachdem noch bis Ende der 90iger Jahre die Schadenquoten leicht anstiegen, gingen diese bis 2002 deutlich zurück. Seit 2003 liegen die Werte konstant bei 54%.

Nach Tarifgruppen getrennt betragen die Schadenquoten in der Einzel- und Familienunfall 54%, in der UBR 33,5% (auf den Risikobeitrag bezogen) und in der Gruppenunfall 71,2%³. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass sich der merklich verstärkende Preis- und Leistungswettbewerb (**noch**) nicht negativ bei den Schadenquoten niedergeschlagen hat.

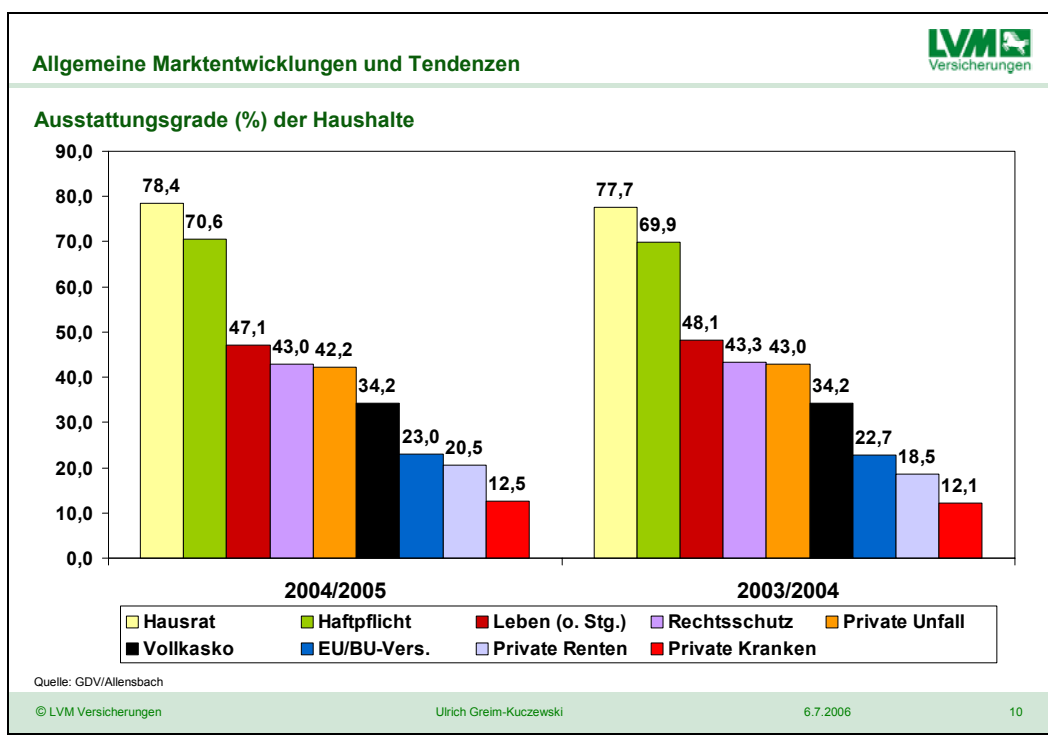
Entwicklung der Vertragszahlen

Bei dem insgesamt erfreulichen Beitragswachstum der Unfallsparte in den letzten Jahren wird schnell übersehen, dass dieses ausschließlich beitragsgetrieben war, und dass nun schon im dritten Jahr die Anzahl der Verträge sinkt.

³ GDV/Werte 2004

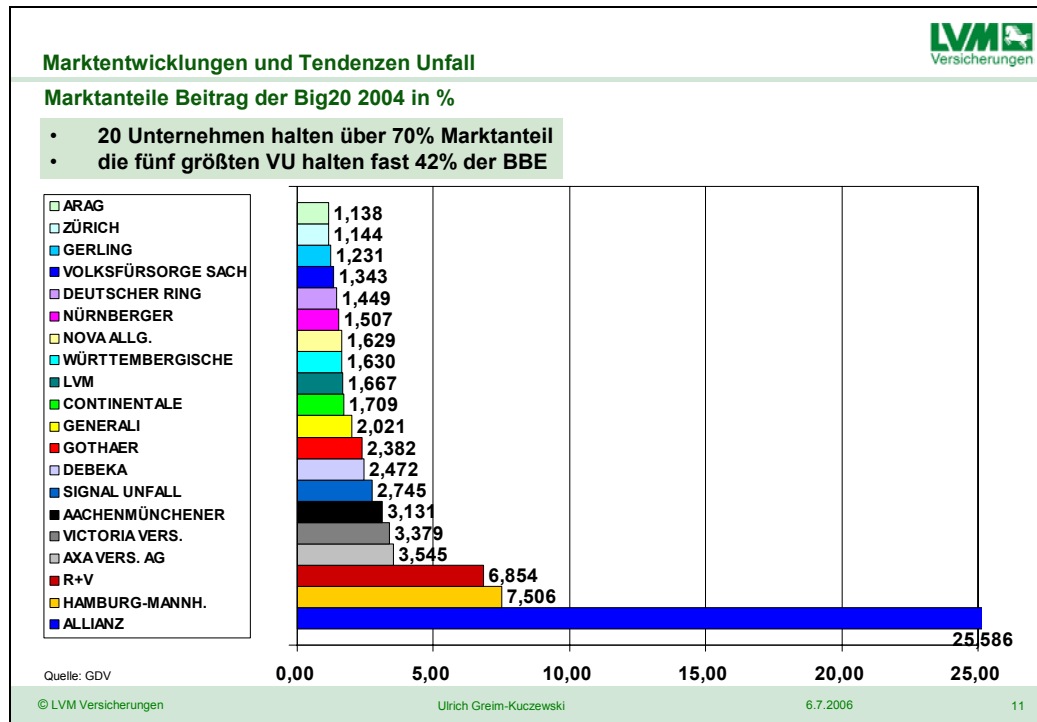


Dieser Trend hat sich im letzten Jahr sogar verschärft; für 2005 verzeichnet die Branche einen Rückgang der Vertragsstückzahlen um 1% auf 28,9 Mio. Verträge. In der derzeitigen wirtschaftlichen Situation scheint die Private Unfallversicherung für die Kunden am ehesten verzichtbar zu sein. Diese Einstellung wirkt sich auch auf die Ausstattung der Haushalte mit Unfallversicherungen aus.



Wie die Grafik zeigt, liegt die Unfallversicherung mit einer Versicherungsdichte von etwas mehr als 40% im Mittelfeld. Die Hausratversicherung kommt dagegen auf einen Verbreitungsgrad von immerhin 78%. Vergleicht man die 2004/2005er Unfallzahlen mit der Vorjahreseerhebung 2003/2004, so geht der Ausstattungsgrad von 43% auf 42,2% zurück. Alle anderen Sparten konnten ihren Vorjahreswert steigern oder zumindest in etwa halten.

Auffällig ist in der Privaten Unfallversicherung auch der hohe Konzentrationsgrad auf einige wenige Anbieter.

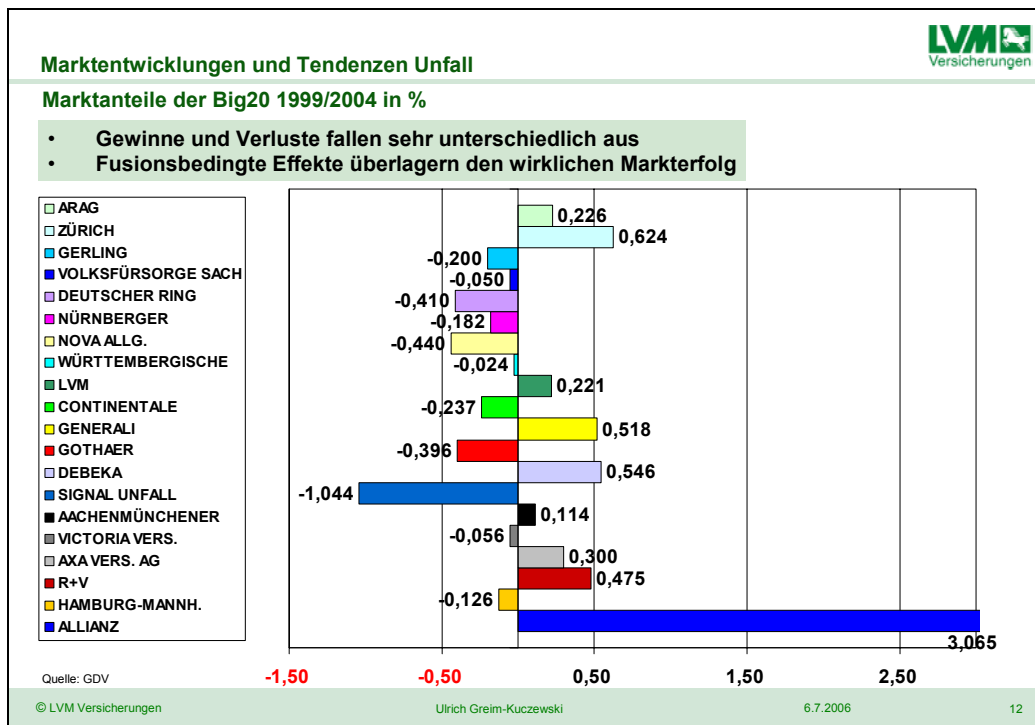


Während der Konzentrationsgrad auf die zehn größten Unternehmen im Schaden-Unfallgeschäft insgesamt bei ca. 39,5%⁴ liegt, beträgt er auf das Unfallgeschäft bezogen fast 60%. Nur in der Krankenversicherung liegt der Konzentrationsgrad bei den größten zehn Gesellschaften mit 70,4% noch weit höher als in der Privaten Unfallversicherung.

Die Big20 in Unfall vereinigen über 70% Marktanteil auf sich. Die ersten fünf Versicherer halten ca. 42% der Beitragseinnahme. Und die Allianz alleine kommt mit ihren zwischenzeitlich eingegliederten Teilgesellschaften Frankfurter Versicherung und Bayerische Versicherungsbank auf ein Viertel des Marktes. Jeder vierte Unfall-Euro landet in den Kassen der Münchener.

Wie aber wirkt sich die Dominanz der großen Gesellschaften bei der Marktanteilsentwicklung aus?

⁴ GDV-Jahrbuch 2005/BaFin 2003




Bei der Gegenüberstellung der Marktanteile 1999/2004 wird deutlich, dass Gewinne und Verluste sehr unterschiedlich verteilt sind. Lässt man dann noch fusionsbedingte⁵ Einflüsse außer Acht, so ist zu erkennen, dass einzelne Unternehmen besonders erfolgreich am Markt agieren. Hervorstechend ist hier die DebeKa, die in fünf Jahren ihren Marktanteil um 0,546%-Punkte erhöhen konnte. Im Gegensatz dazu fallen die erheblichen Anteilsverluste bei anderen großen Wettbewerbern auf.

Im Markt stagnierende Beiträge, weiterhin sinkende Vertragszahlen, eine konstant niedrige Versicherungsdichte und aufgrund der demografischen Entwicklung alternde Bestände bilden zusammen ein Szenario, das dazu führen kann, dass sich die Ertragslage in der Unfallversicherung in Zukunft nachhaltig verschlechtert.

Durch eine kunden- und vertriebsorientierte Produktausrichtung wird nun von vielen Unternehmen versucht, Cross- und Up-Selling Potenziale zu heben. Hinzu kommt, dass neue Marktteilnehmer und gerade Wettbewerber, die Marktanteilsverluste zu verzeichnen haben, sich durch innovative Produkt- und Leistungsangebote neu positionieren. Hierbei bilden sich vier grundsätzliche Trends heraus.

⁵ Allianz/Vereinte, AXA/Albingia, Generali/Deutscher Loyd, Zürich/Agrippina

4. Trends in der Produktentwicklung

Aktuelle Trends in der Produktentwicklung UV 

1. Preis-/Leistungswettbewerb
2. Zielgruppenprodukte
3. Assistanzenleistungen/Reha-Management
4. Dread Disease / Critical Illness Produkte

© LVM Versicherungen Ulrich Greim-Kuczewski 6.7.2006 13

Trend 1: Preis-/ Leistungswettbewerb

In den letzten Jahren ist in der Unfallversicherung ein immer stärkerer Preis-Leistungswettbewerb feststellbar. Die gute Ertragslage verführt offensichtlich den einen oder anderen Versicherer dazu, Tarife zu reduzieren oder Leistungsverbesserungen ohne Zusatzbeitrag einzuschließen. Besonderer Ausdruck dieser Entwicklung sind hier „Dumpingangebote“ im Maklergeschäft.

Die ersten Gesellschaften haben deshalb auch schon in Unfall finanzielle Probleme. Ihnen droht der Entzug der Genehmigung zum Geschäftsbetrieb, sie streichen Leistungen und erhöhen die Beiträge.

Bei dieser Entwicklung wird sehr deutlich, dass es schwer ist, mit niedrigen Preisen Geld zu verdienen!!

Trends in der Produktentwicklung – Preis- und Leistungswettbewerb **LVM**
Versicherungen

Karlsruher
Versicherungen

Trunkenheit
... mitversichert; beim Lenken
von Kraftfahrzeugen jedoch nur,
wenn der Blutalkoholgehalt unter
1,1 Promille liegt.

SIGNAL IDUNA

spezielle, verbesserte Gliedertaxen für
Handwerker – Arbeitshand = 100 % Invalidität!

InterRisk
VERSICHERUNGEN

Konzept „i-Max“:
Als Unfall gilt auch der Ausbruch von Erkrankungen
durch **geringfügige Verletzungen** (wie z.B.
Insektenstiche und Zeckenbisse) sowie einer
Vielzahl weiterer **Infektionskrankheiten**
(z. B. Cholera, Gürtelrose, Keuchhusten,
Kinderlähmung, Typhus).
Eingeschlossen sind auch **Impfschäden**.

Invaliditätsleistung bis 1000 %

Aachen
Münchener

EUROPA
Ihr Direktversicherungs-Partner

InterRisk
VERSICHERUNGEN

Baden - Badener
Versicherung AG

die Stuttgarter
Alles Gute für die Zukunft

Volksfürsorge
Versicherungen

CosmosDirekt.

GENERALI
Versicherungen

Unfall-Renten mit Mehrleistungen

- Aachen Münchener: ab 75 % doppelt
- Axa: ab 75 % doppelt
- Hamburg-Mannheimer: ab 90 % doppelt
- Signal Iduna: ab 90 % doppelt
- Stuttgarter: ab 90 % doppelt

© LVM Versicherungen
Ulrich Greim-Kuczewski
6.7.2006
14

Ob es sich nun um Gipsgeld, Verletztengeld, Schulausfallgeld, Haushaltshilfegeld, Einschluss von Unfällen durch alkoholbedingte Bewusstseinsstörungen, verbesserte Gliedertaxen und vieles mehr handelt, bei der Kalkulation stößt man immer wieder an Grenzen.

Häufig fehlen statistische Grunddaten, um die Produktinnovationen ausreichend sicher zu kalkulieren. Der Einfachheit halber werden dann die Leistungsverbesserungen beitragsfrei oder nur gegen geringen Mehrbeitrag in den Vertrag eingeschlossen, frei nach dem Motto „Unfall kann's ja noch vertragen“.

Ein Beispiel ist hier der Einschluss von **Infektionskrankheiten** durch Zeckenbisse.

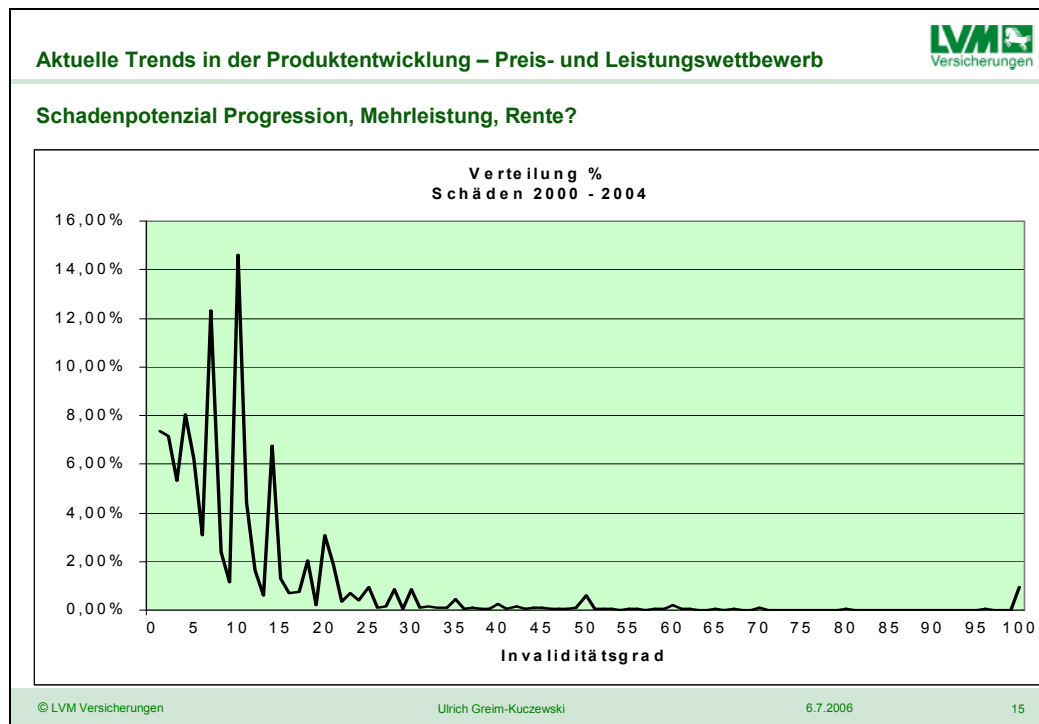
Die durch einen Zeckenbiss verursachten Erkrankungen Meningitis und Borreliose lösen unter Umständen lebensgefährliche Infektionen aus. Man kann darüber streiten, ob entsprechende Krankheitsfolgen wirklich in den Deckungsschutz der privaten Unfallversicherung gehören, aber wenn im Produktwettbewerb und nur zur Produktdifferenzierung die Deckungserweiterung immer mehr Infektionskrankheiten umfasst, kann das keine gesunde Entwicklung sein. Nur als Beispiel steht hier die InterRisk, die neben Zeckenbissen auch andere Insektenstiche und weitergehend eine Vielzahl von erheblichen Infektionskrankheiten in den Versicherungsschutz aufgenommen hat.

Auch der Einschluss von **Unfallfolgen durch Herzinfarkt und Schlaganfall** gehört streng genommen nicht in den Deckungsbereich der Privaten Unfallversicherung. Beides sind Krankheiten, von denen prognostiziert wird, dass sie in den kommenden Jahren vermehrt auftreten werden. In Österreich sind üblicherweise Unfallfolgen durch Herzinfarkt und Schlaganfall in der Unfallversicherung gedeckt, aber dort liegen auch die Schadenquoten auf einem höheren Niveau als bei uns.

Im Mittelpunkt des Produktwettbewerbs standen in den letzten Jahren immer neue Varianten bei **Progressions- und Mehrleistungsmodellen** für die Invaliditätskapitalleistung und auch teilweise für die Unfallrente.

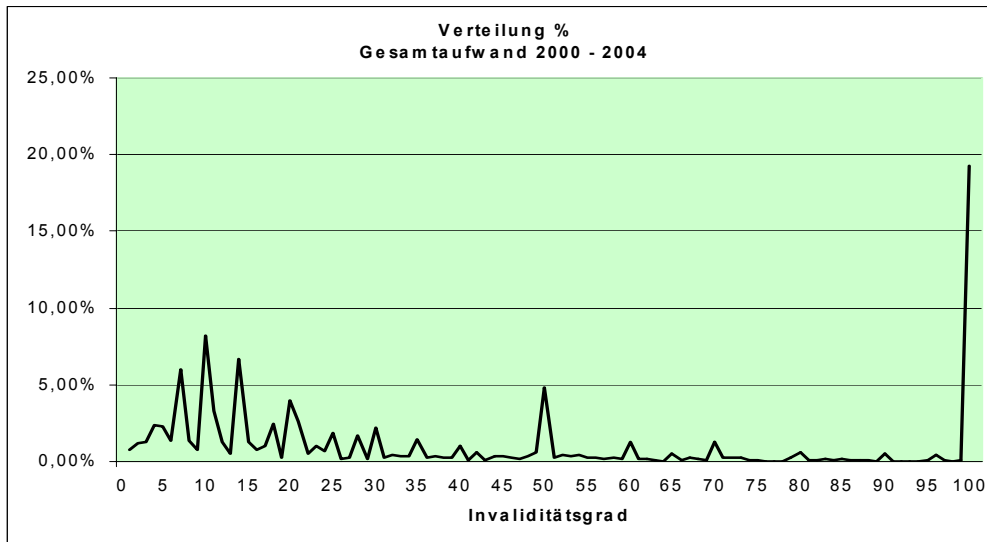
Ob nun stufenweise oder progressiv, Mehrleistung ab 90, 80 und/oder 70% Invalidität, 400er, 500er, 600er bis hin zu 1000er Progressionsmodellen, der Vielfalt scheint keine Grenze gesetzt zu sein. Differenzierte Schwellenwerte bei der Unfallrente z.B. Leistung schon ab 30% Invalidität und/oder Mehrleistung ab 90% machen das Marktangebot noch unübersichtlicher.

Schaut man sich die Verteilung der Schäden beim LVM je Invaliditätsgrad an, so mag es recht ungefährlich sein, bei hohen Graden wesentlich höhere Leistungen zu zahlen.



Das Gros der Fälle liegt unter 25%, sodass sich Mehrleistungs- oder Progressionsmodelle nicht auswirken. Schauen wir aber weiter.

Schadenpotenzial Progression, Mehrleistung, Rente?



Auf den zweiten Blick – bei der Verteilung der Aufwendungen je Invaliditätsgrad – wird dann deutlich, dass die in unserem Unternehmen gebräuchlichen Leistungsmodelle eine ganz andere Verteilung mit sich bringen. Hier sind die Peaks bei vollen Zehner-Graden ab 50% auffällig und es wirken sich auch die Deckungsrückstellungen für die Unfallrente besonders stark aus.

Durch die Kombination von Mehrleistungs- und Progressionsmodellen mit einer lebenslangen Unfallrente ab 50% kann sich offensichtlich im Einzelfall ein enormes Großschadenpotenzial entwickeln. Dieses droht vor allem dann, wenn zur Unfallrente eine Mehrleistungsvereinbarung getroffen wurde.

Der zweite Trend in der Produktentwicklung ist die Konzentration auf bestimmte Zielgruppen. Beispiele hierfür sind spezielle Bündelprodukte im Kinderbereich und auch die Seniorenprodukte.



ZEUS
Mit Sicherheit leben

für Senioren

Alle Vorteile auf einen Blick



Der ZEUS-JUGENDSCHUTZBRIEF mit dem dreifach Renteneffekt sieht eine monatliche Rente vor, wenn Sie krankheits-, unfall- oder altersbedingt nicht mehr arbeiten können.

- lebenslanger Versicherungsschutz – weltweit rund um die Uhr
- keine Altersbegrenzung nach oben beim Abschluss
- keine Gesundheitsfragen
- lebenslange Rente ab 50 % Invalidität
- doppelte Rente ab 70 % Invalidität
- dreifache Rente ab 90 % Invalidität
- Sofortrente: schnelle Leistungen direkt nach einem Unfall, garantiert für ein Jahr



Biene Maja Unfallschutz



Geburtstagspakete
zum Juniorpreis.

© LVM Versicherungen
Ulrich Greim-Kuczewski
6.7.2006
17

Trend 2: Zielgruppenprodukte

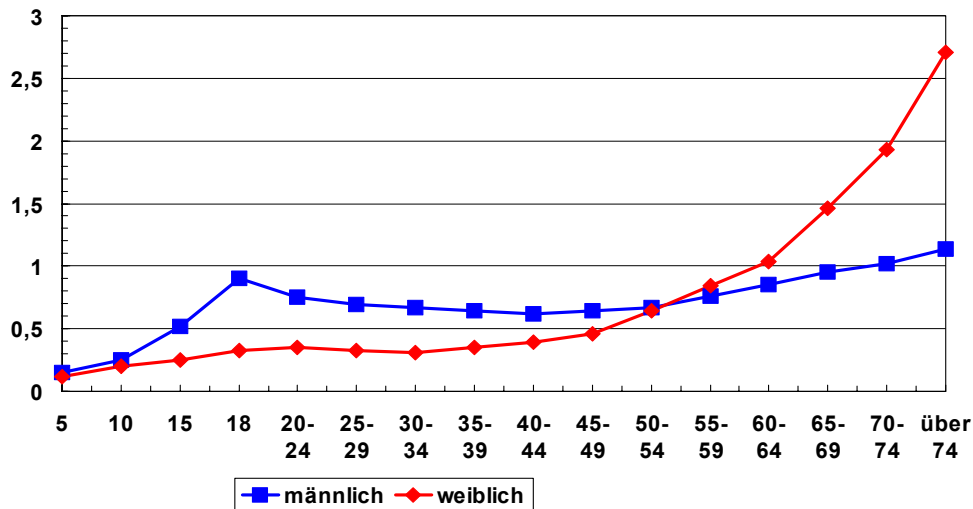
Zur Wachstumssicherung rücken in der letzten Zeit wieder **Kinderunfallprodukte** in den Vordergrund. In keiner anderen Kompositsparte ist es möglich, so früh - ab Geburt - eine „Kundenbeziehung aufzubauen“. Schwerpunkt bildet hier allerdings die Kombination bzw. Bündelung mit Kranken-, Leben- und/oder Fondsprodukten. Ein besonderer Verkaufsansatz bietet hierbei der Trend hin zum Ausbildungs sparen bzw. zur Ausbildungsfinanzierung für die Kinder, Enkel oder Patenkinder.

Wie bereits erläutert, wird es auch immer wichtiger, die **älteren Kunden** in der strategischen Ausrichtung der Unternehmen zu berücksichtigen. Eine solche Ausrichtung auf den Seniorenmarkt hat das Ziel, mit bedarfsgerechten Produktvariationen und Produktinnovationen Ertragspotenziale auszuschöpfen und gegen die Wettbewerber zu sichern.

Zentraler Punkt einer strategischen Ausrichtung auf das Segment der älteren Kunden ist die Produktentwicklung. Viele demografische und soziologische Analysen machen deutlich, dass die Senioren nicht nur spezifische Absicherungsbedürfnisse haben, sondern sich auch im Hinblick auf ihre Einkommens- und Vermögensverhältnisse entsprechende Produkte leisten können. Diese Erkenntnisse führen dazu, dass immer mehr Versicherungsunternehmen spezifische Produkte anbieten bzw. planen, diese anzubieten.

Hierbei wird eines deutlich: Was zunächst in der Unfallversicherung begann, entwickelt sich nun zu einem regelrechten Produktwettbewerb in fast allen Sparten. Allerdings bestand und besteht in der Unfallversicherung auch ein anderer Handlungsdruck. Denn: Mit der demografisch bedingten Alterung der Unfallbestände drohen sich die Schadenquoten erheblich zu verschlechtern, wenn nicht gegengesteuert wird.

Alter und Geschlecht – stat. Grundbedarf je 1.000 VSumme Invalidität ohne SRA



Quelle: GDV Statistik / Erwachsene Gef.-Grp. A

© LVM Versicherungen

Ulrich Greim-Kuczewski

6.7.2006

18

An der Grafik wird deutlich, es gibt signifikante Einflüsse der Parameter Alter und Geschlecht auf die Schadenbedarfe.

- Kinder haben vor allem bedingt durch bessere Heilungschancen sehr geringe Schadenbedarfwerte
- Bei männlichen Jugendlichen und jungen Erwachsenen steigen die Werte stark an. Höhere Mobilität und ein anderes Freizeitverhalten gegenüber weiblichen Versicherten sind hierfür die vorherrschenden Gründe
- Über die Altersstufen nähern sich die Kurven an, und ab 60 werden dann die Bedarfswerte immer schlechter. Gründe hierfür sind schwierigere Abgrenzung von Vorerkrankungen, höhere Schadenhäufigkeiten und gravierendere Unfallfolgen (Invalidität, Krankenhaus-Aufenthalt)

Die demografische Entwicklung führt zu einer Verschiebung der Vertragsbestände von den jüngeren Versicherten hin zu älteren Versicherten.

Um einer Verschlechterung der versicherungstechnischen Ergebnisse zu begegnen, wurden gerade in den letzten Jahren spezifische Seniorenunfallprodukte entwickelt. Diese zeichnen sich in der Regel durch die Kombination einer Unfallrente mit für Senioren wichtigen Assistenzleistungen (Hausnotruf, Menüservice und u.U. Hilfs- und Pflegeleistungen) aus.

Des weiteren enthalten diese Produkte über den klassischen Unfallschutz hinausgehende Deckungseinschlüsse, wie nicht unfallbedingter Oberschenkelhalsbruch und Unfälle aufgrund von Bewusstseinsstörung durch Medikamente. Die Ausdehnung der Unfalldeckung auf krankheitsbedingte Einschränkungen ist durchaus zielgruppengerecht. Nur stoßen wir auch hier wieder an die Grenzen der Kalkulation, da es an den erforderlichen Basisdaten fehlt.

Unsere Erfahrungen bei der Einführung der LVM 55Plus zeigen zusätzlich, dass die Risikoprüfung wichtiger wird als in der herkömmlichen Unfallversicherung. Ältere Kunden

haben meist schon gesundheitliche Beeinträchtigungen, die im Zusammenspiel verschiedener Faktoren Unfälle und gravierende Folgen wahrscheinlicher machen. Der Verzicht auf eine entsprechende Risikoprüfung würde nach allgemeinen Erfahrungen zu einer deutlichen Erhöhung der Schadenmeldungen führen.

In diesem Zusammenhang erhalten die Rückversicherer sowohl als Serviceleister bei der Kalkulation und Risikoprüfung, wie auch als Risikoträger für Rückversicherungsschutz eine besondere Rolle.

Wie wichtig mittlerweile das Thema Seniorenunfallversicherung geworden ist, wird auch dadurch deutlich, dass verbandsseitig an der Entwicklung von Musterbedingungen gearbeitet wird, zumal nun auch schon von einzelnen Unternehmen beim Assistancebaustein eine Deckungserweiterung auf krankheitsbedingte Hilfsbedürftigkeit angeboten wird.

Ausgehend von den Produktansätzen in der Seniorenunfallversicherung wird häufig vor allem im Vertrieb die Frage gestellt, ob ähnliche Assistancebausteine nicht auch für andere Zielgruppen angeboten werden könnten.

Aktuelle Trends in der Produktentwicklung – Assistance-Leistungen



"Hilfe statt Geld" 

Neue Versicherungsangebote

"Assistance" sagen Versicherer, wenn sie im Schadensfall statt Geld Sachleistungen anbieten - ein Beispiel ist die neue Seniorenunfallversicherung. Doch auch andere Versicherungssegmente bieten den neuen Service.

03.03.2006 [Archiv]



Reha – Dienstleistung

im Falle eines zu erwartenden, unfallbedingten Invaliditätsgrades ... von 50 % und mehr, die Dienstleistungen unseres Reha-Dienstleisters in Anspruch zu nehmen. ...

Die Leistungen umfassen eine medizinisch-berufskundliche Betreuung der versicherten Person zur Optimierung des Heilbehandlungs- und Wiedereingliederungsprozesses.



Unfall Assistance

...

- Organisation einer Hausnotrufanlage
- Organisation eines Menü-Services
- Organisation der Reinigung der Wohnung
- Organisation eines Einkaufsdienstes

...

MONDIAL ASSISTANCE

**Für Senioren:
Assistanceleistungen nach Unfall ...**

Gemeinsam mit der Mondial Assistance Deutschland entwickelte die Allianz Versicherungs-AG ein wegweisendes Produkt: Unfall 60 aktiv. Bei einem Unfall hat der Versicherte nicht nur Anspruch auf eine Geldleistung, sondern auch auf konkrete Hilfe: Ambulante Pflege, Einkaufs-, Essens- oder Reinigungsservices ...



✓ Lebenslange Rentenzahlung in vereinbarter Höhe ab Feststellung einer unfallbedingten Pflegestufe

✓ Die Pflegerentenzusatzleistungen können bis zu 6 Monate in Anspruch genommen werden

© LVM Versicherungen
Ulrich Greim-Kuczewski
6.7.2006
19

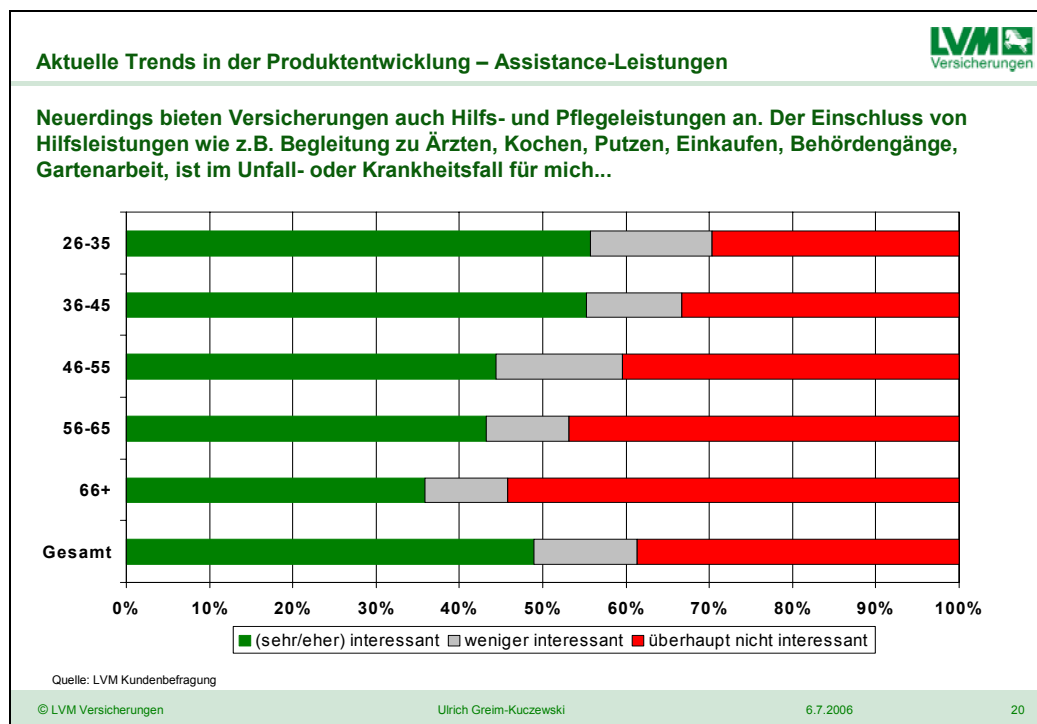
Trend 3: Einschluss von Assistanceleistungen in der Unfallversicherung

Bei Assistanceleistungen⁶ im klassischen Sinne ist die Leistungserbringung in der Regel an einen Notfall gekoppelt, der für sich selbst gesehen einen Versicherungsfall darstellt. Die vereinbarte Leistung des Versicherers besteht nicht vorrangig in einer Geldleistung an den Kunden, sondern in den Hilfsleistungen selbst einschließlich deren Finanzierung. Die Versicherer organisieren und/oder zahlen für die Hilfsleistung, die auch von Dritten erbracht werden kann.

Zu den gängigen Hilfeleistungen bei der Seniorenunfallversicherung gehören z.B.

- Hausnotruf
- Menüservice
- Begleitung bei Arzt- und Behördengängen
- Wäsche- und Wohnungsreinigung
- und Leistungen bei Kurzfristpflege

Dieses Assistancepatet ist nach einer LVM-Kundenbefragung für fast 40% der älteren Versicherten interessant. Allerdings ist das Interesse jüngerer Kunden bis 35 Jahren noch ausgeprägter. Hier halten fast 55% der Befragten Hilfsleistungen für interessant bis sehr interessant.



Es liegt somit auf der Hand, dass nicht das Alter, sondern eher die Tatsache, ob der Kunde alleinstehend ist oder nicht, die Affinität beeinflusst. Insgesamt sprechen diese Ergebnisse für die Ausweitung des Assistancepatetes über die Zielgruppe der Senioren hinaus.

⁶ Versicherungsforen Leipzig/Newsletter 05/2006

Unter Unfall-Assistanceleistungen im weiteren Sinne sind zudem auch Ansätze des Schaden- und Leistungsmanagements zu fassen. Das Schaden-/Leistungsmanagement dient zwar in erster Linie dazu, Schaden- und Betriebskosten zu optimieren, ist aber auch ein Mittel, um die Kundenzufriedenheit signifikant zu verbessern.

Als Ursprung der Assistanceleistungen in Unfall gelten dabei die „Besonderen Bedingungen für Serviceleistungen in der Unfallversicherung“. Inhalt ist

- die Kostenübernahme für die Suche, Bergung und Rettung,
- Informationen über Behandlungsmöglichkeiten und Rehabilitation,
- und die Kostenübernahme für Rücktransport z.B. vom Urlaubsort.

Trends in der Produktentwicklung - Schaden- und Leistungsmanagement

McKinsey&Company

Kernaussagen:

1. Vom aktiven Personenschadenmanagement profitieren Geschädigter und Versicherer gleichermaßen.
2. Voraussetzung ist ein Paradigmenwechsel bei der Assekuranz: Statt nur zu verwalten und Geld auszuzahlen, muss die Versicherung aktiv und frühzeitig in den Schadensverlauf eingreifen.
3. ...
4. Der Aufwand lohnt: Durchschnittlich fünf Prozent, in Einzelfällen bis zu 30 Prozent des Schadensaufwandes, könnten eingespart werden.

Quelle: MCKINSEY HEALTH 2002 NUMMER 2 Personenschäden: Kosten senken, Versorgungsqualität verbessern

Alle Möglichkeiten nutzen

- Entwicklung neuer Berufsziele unter Berücksichtigung der jeweils vorliegenden individuellen Biographie (Interessen, Fähigkeiten, Einschränkungen)
- Erstellung von Arbeitsplatzanalysen
- Umfassende Hilfestellung zum Erhalt des Arbeitsplatzes durch:
 - behinderungsgerechte Umgestaltung des Arbeitsplatzes und/oder
 - Umsetzung im Betrieb
 - Initiieren von stufenweisen Wiedereingliederungen

Gen Re

Fallmanagement

Das Fallmanagement umfasst die Lenkung des Behandlungs- und Heilungsprozesses in einzelnen Fällen schwerer Krankheiten oder Verletzungen ...

© LVM Versicherungen
Ulrich Greim-Kuczewski
6.7.2006
21

Eine Weiterentwicklung stellt das sogenannte **Reha-Management** dar. Dieser Ansatz wirft die Frage auf: Sollten sich Unfallversicherer nur darauf beschränken, bei Unfällen zu zahlen bzw. Unfallfolgen finanziell auszugleichen?

Spezielle Betreuungsprogramme könnten helfen die Verunfallten zu betreuen, schnell und kostengünstig zu rehabilitieren und in das Arbeitsleben zu reintegrieren. Die individuelle Betreuung und Organisation von Therapie und Pflege ist aber ein kostenintensiver Service, der nicht in jedem Unternehmen leistbar ist. Eine Kooperation mit spezialisierten Assistanceunternehmen, die über ein flächendeckendes Netzwerk und ein Kosten- und Qualitätsmanagement verfügen, wäre wohl für die meisten Unternehmen eine Grundvoraussetzung, um entsprechende Angebote machen zu können.

Entsprechende Erfahrungen gibt es schon seit einigen Jahren bei der Abwicklung von KH-Personenschäden. Mit Unterstützung von Rückversicherern oder anderen Serviceleistern wird hier in erster Linie das Ziel verfolgt, durch schnelle Reintegration der Verletzten in das Arbeitsleben die Schadenaufwendungen zu minimieren. In den letzten Jahren gestaltet sich

die Reintegration aufgrund der Situation am Arbeitsmarkt aber immer schwieriger. In der Unfallversicherung ist es fraglich, ob sich durch ein Reha-Management die Invaliditätsgrade und damit Aufwendungen bei gravierenden Invaliditätsfällen reduzieren lassen.

Ob neue AUB, Leistungserweiterungen oder spezielle Zielgruppenprodukte, die herkömmlichen Spartengrenzen verwischen immer mehr. Besonders bei sogenannten Dread Disease oder Critical Illness Produkten sind die Grenzen zur Krankenversicherung und Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeitsversicherung fließend.

Aktuelle Trends in der Produktentwicklung - Dread Disease/Critical Illness Produkte 



Basisabsicherung

1. Bypass-Operation
2. Herzinfarkt
3. HIV/Aids durch Bluttransfusion o. Berufsausübung
4. Krebs
5. Multiple Sklerose
6. Nierenversagen
7. Schlaganfall

Weitere Krankheiten in der Komfortabsicherung



Speziell für Frauen

- Frauenspezifische Krebserkrankungen
- Kosmetische Operationen aufgrund von Krebserkrankungen
- Prämienfreie Mitversicherung von Neugeborenen



Casco Junior

- Rente ab 50 % GdB
- Kapitalzahlung bei Krebserkrankung
- ActiveCare: Auskunfts-, Beratungs- und Geldleistungen — gratis!

© LVM Versicherungen Ulrich Greim-Kuczewski 6.7.2006 22

Trend 4: Dread Disease / Critical Illness Produkte


Dread Disease Produkte bieten Versicherungsschutz gegen finanzielle Folgen schwerer (=lebensbedrohlicher) Krankheiten in Kombination mit z.B. einer herkömmlichen Unfallversicherung. Versichert sind traditionell schwere Erkrankungen, wie Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall, Nierenversagen. Aber auch Diabetes, Multiple Sklerose, Meningitis, Encephalitis, Organtransplantationen gehören inzwischen dazu. Ein solcher Katalog kann leicht mehr als 30 Erkrankungen umfassen.

Bei Diagnosestellung wird in aller Regel eine Kapital- oder Rentenleistung fällig. Es gibt aber auch schon Varianten, die beides kombinieren. Grundsätzlich ist mit einer so erweiterten Unfallversicherung ein hohes Schadenpotenzial verbunden. Erfolgskritisch für den Ertrag sind hier somit die risikoadäquate Bepreisung, präzise formulierte Bedingungswerke und eine genaue Risikoprüfung bei Antragstellung.

Der Einschluss krankheitsspezifischer Risiken in der Unfallversicherung macht die Risikoprüfung erheblich aufwändiger. Hier ist medizinisches Know-how gefragt, Schulung des

Innen- und Außendienstes erforderlich und in Einzelfällen die Einbindung von Ärzten in die Annahmeentscheidung notwendig.

Der Erfolg dieser Produkte ist am deutschen Markt bisher ausgeblieben. Selbst bei Kindern, bei denen durch fehlende gesetzliche Sicherungssysteme ein besonderes Risiko besteht, konnte die vor Jahren eingeführte Kinderinvaliditätsversicherung nicht etabliert werden. Ob nun die Erweiterung des Unfallschutzes bei anderen Zielgruppen Erfolg haben wird, ist fraglich. Allerdings zeigen Marktuntersuchungen, dass gerade bei Selbständigen und Freiberuflern die Dread Disease Absicherung als gute Ergänzung oder auch Alternative zur Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeitsversicherung gesehen wird.

Fazit und Ausblick			
<ul style="list-style-type: none">■ Unfall hat für die VU durch ihre ertragsstabilisierende Wirkung eine besondere Bedeutung.■ Inzwischen führt diese Erkenntnis zu einem immer stärkeren Preis- und Leistungswettbewerb.■ Wie verändert sich der Risikoausgleich im Kollektiv, wenn immer mehr (gefährlichere?) Risiken (beitragsfrei?) mitversichert werden?■ Inwieweit genügen neue Produkte und Leistungsverbesserungen den Aspekten der risiko- und wertorientierten Unternehmenssteuerung?■ Die Private Unfallversicherung ist und wird kein Selbstläufer.■ Die weitere Entwicklung ist davon abhängig, wie neue Produkte und Leistungsverbesserungen vom Vertrieb und den Kunden angenommen werden.			
Vielen Dank!			
© LVM Versicherungen	Ulrich Greim-Kuczewski	6.7.2006	23

5. Fazit und Ausblick


Die Private Unfallversicherung hat bisher für die Versicherungsunternehmen durch ihre ertragsstabilisierende Wirkung eine besondere Bedeutung.

Diese Erkenntnis führt inzwischen zu einem immer stärkeren Preis- und Leistungswettbewerb.

Wie verändert sich aber die Ausgleichsfunktion der Privaten Unfallversicherung im Gesamtgeschäft, wenn immer mehr gefährliche Risiken u.U. beitragsfrei in den Versicherungsschutz eingeschlossen werden?

Die weitere Entwicklung der Privaten Unfallversicherung in den nächsten Jahren ist entscheidend davon abhängig, wie neue Produkte und Leistungsverbesserungen vom Vertrieb und den Kunden angenommen werden, und ob diese Produkte den Ansprüchen einer risiko- und wertorientierten Unternehmenssteuerung gerecht werden.

Unsere eigenen Erfahrungen bei der zielgruppengerechten Weiterentwicklung der Privaten Unfallversicherung zeigen, dass auch mit noch so kunden- und vertriebsorientierten Leistungserweiterungen das Unfallgeschäft kein Selbstläufer wird.

Quellen und weitergehende Informationen			
Versicherungsforen Leipzig			
■ www.versicherungsforen.net			
Institut für Versicherungswissenschaften an der Universität Leipzig			
■ www.ifvw.de/ims			
Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e.V.			
■ Jahrbuch 2005			
E+S Rück			
■ Neue Zielgruppenkonzepte für erweiterte Unfallversicherungen			
© LVM Versicherungen	Ulrich Greim-Kuczewski	6.7.2006	24