

## WEGE ZUR ERTRAGSSICHERUNG – 1000 % PROGRESSION, UNFALLRENTE ODER UBR?

Steigende Progressionsstaffeln, sinkende Invaliditätsschwellen für Unfallrenten, Beitragsrückgewähr – eine Vielzahl an Trends prägt den Unfallmarkt, in dem der Verdrängungswettbewerb immer schrillere Formen annimmt. Eine umfassende Analyse dieser Trends, die Erträge sichern sollen, aber im Einzelfall viel Unheil anrichten können.

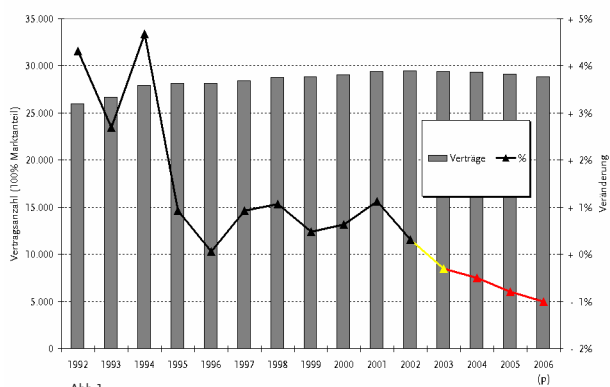
Die Unfallsparte ist ein begehrter Freund in der Not. Seit der Deregulierung 1994 herrscht im gesamten Versicherungsmarkt mehr oder weniger Katzenjammer. Alle Sparten haben Einbrüche hinnehmen müssen – nur Unfall ist relativ ungeschoren davongekommen. Allerdings ist auch diese Sparte kein unbedingter Erfolgsgarant. Der Markt liefert mehrere Beispiele, wie Unfall defizitär betrieben werden kann. Die folgende Bestandsaufnahme durchleuchtet Trends in der Unfallversicherung, die gewinnbringend sein können, aber ohne die nötige Sorgfalt leicht zu „falschen Freunden“ werden.

Zu nennen ist besonders der Umgang mit hohen Progressionsstaffeln, mit der Unfallrente sowie mit UBR, der „Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr“, dem Top-Wachstumssegment der letzten Jahre, das von mittleren und kleinen VU bisher zu wenig genutzt worden ist.

Um die laufenden Trends besser zu verstehen, ist zunächst eine Marktübersicht hilfreich. Die Beitragseinnahmen in Unfall steigen beständig, zuletzt im ersten Quartal 2006 um 1,7%. Angekurbelt wird dieses Wachstum zum einen durch die vertraglich vereinbarte Dynamik von Versicherungssummen und Beiträgen. Daneben ist die UBR, die die Versicherungsnehmer angeblich nichts kostet, ein wesentlicher Beitragsanheizer.

Dass das Wachstum überhaupt in diesem Umfang stattfindet, ist insofern bemerkenswert, als die Vertragszahlen in Unfall seit vier Jahren rückläufig sind.

### Trotz steigender Beitragseinnahmen sind die Vertragszahlen in AU seit vier Jahren rückläufig.



Möglicherweise werden hier jedoch Äpfel mit Birnen verglichen. Nicht wenige Versicherungsnehmer wechselten in den letzten Jahren von Einzel- auf Familienunfallversicherungen, um so einen niedrigeren Gesamtbeitrag zu zahlen. Hintergrund sind die knappen Kassen in den privaten Haushalten. Die Versicherungsunternehmen bieten einen solchen Wechsel an, um einem möglichen Storno entgegen zu wirken. In der Statistik führt der Wechsel zu dem Bild, dass es weniger Verträge gibt bei gleichzeitig steigenden mittleren Beiträgen. Dies impliziert jedoch nicht, dass die Anzahl der versicherten Personen sinkt. Für eine genauere Analyse wären unternehmensübergreifende Untersuchungen sicher von Vorteil.



## Kein warmer Regen für alle VU

Gesichert ist jedoch, wie sich die Beitragseinnahmen verteilen. Sie sind kein warmer Regen für alle Marktteilnehmer. Jeder vierte Euro, der in Unfall

### Trotz höchster Konzentration – 86 unabhängige VU-Gruppen betreiben die Unfallsparte.

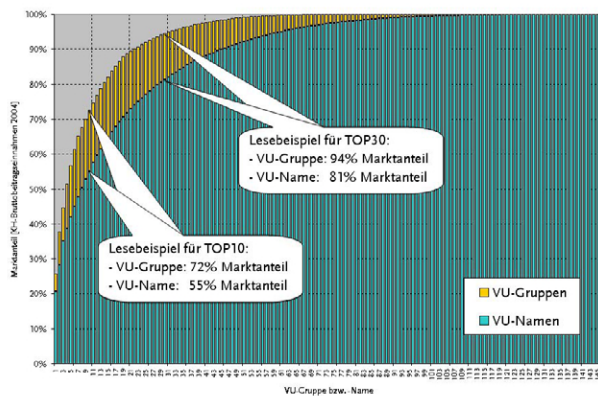


Abb 2

eingenommen wird, geht allein an den Marktführer Allianz. Gemeinsam mit der Ergo-Gruppe kommen beide sogar auf ein Drittel aller Einnahmen. Eine derart hohe Marktkonzentration legt den Schluss nahe, dass es in Unfall nur wenige Versicherungs-

### Die Top 15 Unfallversicherer haben 2001 bis 2004 teilweise erhebliche Marktanteile eingebüßt.

Rang	VU	Veränderung des Marktanteils			
		01->02	02->03	03->04	01->04
1	ALLIANZ	1,3%	0,9%	2,5%	4,8%
2	ERGO	- 1,1%	- 0,9%	- 0,7%	- 2,6%
3	GENERALI	0,9%	- 2,3%	- 0,9%	- 2,2%
4	R+V	1,0%	1,6%	4,3%	7,0%
5	SIGNAL	- 5,5%	- 5,3%	- 5,5%	- 15,5%
6	Öffentlich	1,1%	3,5%	1,3%	6,0%
7	AXA	- 2,4%	- 3,5%	- 6,0%	- 11,4%
8	Talanx/Gerling	0,1%	3,4%	1,5%	5,0%
9	GOTHAER	- 4,2%	- 3,9%	- 4,0%	- 11,6%
10	ZÜRICH	- 3,6%	- 5,8%	- 3,5%	- 12,3%
11	DEBEKA	4,7%	3,7%	4,6%	13,6%
12	WÜRTEMBERGISCHE	- 0,6%	- 2,3%	- 2,7%	- 5,5%
13	BASLER SECURITAS	- 5,3%	- 6,4%	- 5,9%	- 16,6%
14	CONTINENTALE	- 5,6%	- 5,4%	- 1,8%	- 12,3%
15	NÜRNBERGER	- 2,0%	- 1,6%	- 2,2%	- 5,6%
Gesamt Top 15		- 0,3%	- 0,4%	0,0%	- 0,6%

Quelle: GDV, MRS-Berechnungen © 2006 Meyerthole Radtke u. Siems.

Abb 3

unternehmen gibt. Das Gegenteil ist aber der Fall: 86 unabhängige Versicherungsgruppen bieten Unfallprodukte an, so viele wie in keiner anderen Sparte.<sup>1</sup> Die überwiegende Mehrzahl der Unfallversicherer bemüht sich vergeblich um ein größeres Stück vom Kuchen.

Selbst die Top 15 der Sparte haben 2001 bis 2004 tendenziell Marktanteile eingebüßt. Ausnahmen waren die Allianz (+4,8%), die R+V (+7%), die Gruppe der Öffentlichen Versicherer (+6%), die Talanx mit ihrer jüngsten Akquisition Gerling (+5%) sowie die Debeka (mit einem Spitzenwert von +14%). Alle anderen Top-15-Unternehmen sind entweder stagniert oder haben Anteile verloren. Besonders hart hat es die Signal-Iduna-Gruppe getroffen, die in diesem Zeitraum einen Einbruch von 15,5% zu verkraften hatte.

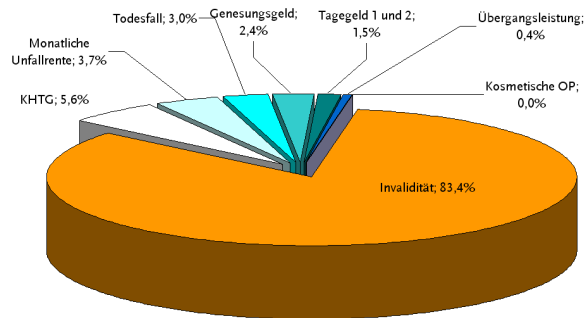
Eine Entspannung der Lage ist nicht in Sicht. Die Versicherungsdichte dümpelt schon seit Jahren bei gut 40% der Haushalte. Zusätzliche Kundenkreise zu gewinnen erweist sich offenbar als schwierig. Die zwangsläufige Folge ist ein verschärfter Verdrängungswettbewerb mit einem steigenden Druck, immer attraktivere Produkte anzubieten. Hier ist die Versicherungsmathematik gefragt. Bislang war sie in Unfall weitaus weniger präsent als in anderen Sparten – mit der Folge, dass aktuell einige gefährliche, kurz gedachte Moden aufkommen. Als Beispiel soll hier der Trend zu hohen Progressionsmodellen betrachtet werden.

Dass sich gerade in diesen Bereichen viel tut, kommt nicht von ungefähr. Die klassische Invaliditätsversicherung dominiert die private Unfallversicherung maßgeblich: 83% aller Schadenaufwände werden der Invaliditätsleistung zugeschlagen. Um sich in dem begehrten Unfallsegment gegenüber Wettbewerbern zu profilieren, bieten viele

<sup>1</sup> Zum Vergleich: Die Kraftfahrtversicherung wird von „lediglich“ 51 Versicherungsgruppen getragen. Vgl. Onnen Siems, Kraftfahrt auf Schrumpfkurs, Zeitschrift für Versicherungswesen 11/2006, 353-356.



### Nach wie vor dominiert die Invaliditätsleistung die private Unfallversicherung.



Verteilung des Schadenaufwandes 1998-2001

Abb 4

Quellen: GDV, MRS-Berechnungen;  
© 2006 Meyerthole Radtke u. Siems.

Versicherungsunternehmen Progressionsstaffeln von bis zu 1 000% an. Dadurch können sich bei Vollinvalidität Summen von über 1 Mio. Euro ergeben.

### Unfall als „Ersatz-BU“

Derart hohe Summen werden im Markt aktiv nachgefragt. Maßgeblichen Anteil hat hierbei der Verbraucherschutz, der Unfallversicherungen in jüngster Zeit als eine Art „Ersatz-BU“ anpreist – allerdings mit mehreren Einschränkungen. Weiterhin behält die Verbraucherpresse ihre kritische Grundeinstellung gegenüber dem Wert von Unfallversicherungen bei. Außerdem empfiehlt sie, wo möglich, eine „normale“ BU abzuschließen. Doch Personen, denen der Zugang zu einer BU versperrt ist, rät sie nachdrücklich, ersatzweise eine Unfallversicherung abzuschließen. Dies richtet sich an Bevölkerungsgruppen, die keinen sozialversicherungspflichtigen Beruf ausüben, etwa Hausfrauen, sowie an solche, die im engmaschigen Beschränkungskatalog der BU-Versicherungen hängen geblieben sind. Angesichts des Strukturumbruchs im Arbeitsmarkt, bei dem gradlinige und planbare Erwerbsbiografien seltener werden, könnte dieses Profil künftig für mehr und mehr Menschen gelten – und somit eine steigende

Nachfrage für „Ersatz-BU“ bringen. Unbedingte Voraussetzung dafür, dass eine Unfallversicherung diese Rolle spielen kann, sind jedoch hohe Versicherungssummen.

Doch nicht nur die Verbrauchernachfrage macht Unfall attraktiv. Die Sparte gilt vielfach als Solvency-II-Trumpfkarte, da sie wenig Schwankungen aufweist. Hierbei lautet die Taktik: „Wer ein gut diversifiziertes Portefeuille mit hohem Unfallanteil hält, braucht weniger Risikokapital.“ Eine nachvollziehbare Rechnung – die allerdings nicht mit dem Wirt gemacht wurde.

Wer hohe Progressionen einsetzt, um nominal hohe Versicherungssummen darstellen zu können, hebt die Wahrscheinlichkeit von Großschäden wesentlich an. Unter Solvency II wird es nötig sein, diese mit ausreichend Risikokapital zu hinterlegen. Kurzfristig mögen hohe Progressionen daher zu Kundenzuwächsen führen. Mittelfristig können sie sehr teuer werden.

Was Progressionsanhebungen im Einzelnen anrichten können, hat Meyerthole Radtke u. Siems (MRS) mit aktueller Software errechnet. Zugrunde gelegt wurde eine Modellgesellschaft mit einer marktconformen Bestandsverteilung. Hierbei wurde eine realistische Invaliditätsgradverteilung unterstellt. Der Bruttobeitrag umfasst 10 Mio. Euro. Das benötigte Brutto-Risikokapital wird nach dem Value-at-Risk-Ansatz zu dem nach Solvency II geforderten Sicherheitsniveau von 99,5% berechnet. Dafür werden durch Computersimulationen 10.000 mögliche Geschäftsergebnisse erzeugt und das benötigte Kapital ermittelt, mit dem man in höchstens 0,5% der Fälle, also einem Mal in 200 Jahren, den „technischen Ruin“ erleidet.



## Hohe Progressionen, eine Solvency-II-Trumpfkarte?

Das Ergebnis ist ernüchternd. Bei einem linearen Modell ist ein Zuschlag von 9% auf den Beitrag zu erheben. Bei 1 000% Progression beträgt dieser Zuschlag bereits 29%. Die Folgen für das Risiko-

### 1000 %ige Progressionen erfordern einen bis zu vier Mal höheren Risikokapitalbedarf.

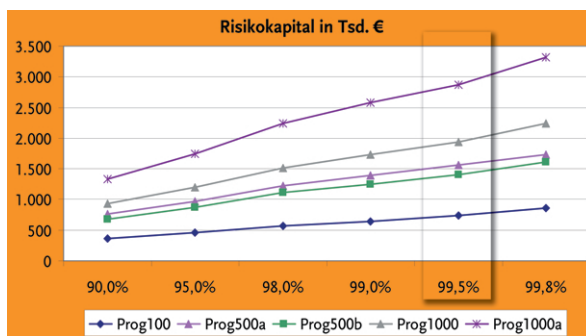


Abb 5

Quelle: MRS-Berechnungen © 2006 Meyerhole Radtke u. Siems.

kapital sind beachtlich. Statt 0,75 Mio. Euro sind 2,9 Mio. Euro zu hinterlegen. Bedingt ist diese Schwindel erregende Steigerung durch die Progression, die ein deutlich höheres Gewicht auf hohe Invaliditätsgrade legt. Es sei daher nachdrücklich festgehalten: Die Strategie, durch hohe Progression an zusätzliche Unfallverträge zu gelangen, um auf diesem Weg Risikokapital einzusparen, ist kein Selbstgänger!

## Gefährliches Herumspielen an der Unfallrente

Neben der Progressionsstaffel ist die Invaliditätsschwelle in der Unfallrente eine weitere Verlockung, von der sich manche Produktstrategen geradezu magisch angezogen fühlen. Das Absenken auf einen Schwellenwert von unter 50% scheint auf den ersten Blick ein einladendes Alleinstellungsmerkmal. Doch vor den Gefahren kann an dieser Stelle nicht ausdrücklich genug gewarnt werden.

Unfallrenten-Produkte sind ohnehin ausgesprochen schwierig zu kalkulieren. Grund ist die extrem niedrige Schadenfrequenz: Nur bei ungefähr jedem zehntausendsten Vertrag wird eine Unfallrente gezahlt, im gesamten Markt sind dies wenige hundert Verträge jährlich. Alle (wünschenswerten) Versuche, Unfallrentenprodukte unternehmensindividuell zu kalkulieren, bewegen sich daher auf äußerst dünnem „statistischen“ Eis.

Gäbe es ausreichend empirische Daten, hingen die Unfallrenten-Kalkulationen stark von den gewählten Parametern ab. Neben dem gesetzlich vorgegebenen Rechnungszins, der das Tarifniveau wesentlich beeinflusst, und den gerade in Überarbeitung befindlichen HUK-Rentensterbetafeln, wären nahe liegende Kriterien die Invaliditätsgradgrenze für Leistungsfreiheit sowie die Bestandszusammensetzung, insbesondere die Altersstruktur. Eine solche Kalkulation mit diesen oder ähnlichen Parametern wäre wünschenswert – es geht immerhin um satte Großschadenpotentiale, mit Schadenaufwänden von teilweise über 1 Mio. Euro. Dennoch, eine verlässliche Kalkulation ist und bleibt schwierig.

Wer nun in dieser undurchsichtigen Erkenntnislage an der Invaliditätsschwelle „herumspielt“, geht kaum abschätzbare Risiken ein. Die Gefahr besteht hierbei übrigens nicht darin, dass sich der Schaden durchschnittlich negativ entwickelt, sondern, dass die Schadenfrequenz aus dem Ruder läuft. Die Folgen für den Bestand können verheerend ausfallen. Gerade bei kleineren Beständen kann dies erheblich durchschlagen und das Ergebnis nachhaltig verhängeln. „Das läuft ja in die Rückversicherung“, wimmeln einige diese Gefahren ab. Doch die nächste Erneuerungsrunde kommt gewiss!



## UBR als Verkaufsschlager

Anders verhält es sich mit der UBR (Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr), dem markanten Wachstumstreiber der vergangenen Jahre, der weiterhin eine steile Aufwärtstendenz aufweist und vollkommen zu Recht für viel versprechende Gewinnaussichten steht. Der UBR-Anteil am

### Totgesagte leben besser. Die UBR ist der Unfall-Wachstumstreiber der letzten Jahrzehnte.

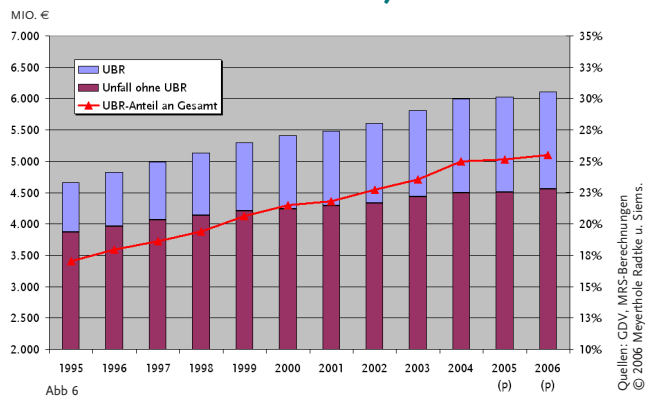


Abb 6

Unfallgeschäft betrug 1995 noch 17%, aktuell liegt er bei 26% – Tendenz steigend. Bemerkenswert ist, dass die UBR in der Verbraucherpresse meist ein kritisches Echo hatte. Auf den Wichtigkeitsskalen ergattert sie oftmals nur wenige Punkte. Mehr als einmal wurde sie in den vergangenen Jahren totgesagt. Aber, wie es im Sprichwort treffend heißt, kann das Leben gerade für Totgesagte recht angenehm verlaufen. Im Vertrieb ist die UBR ein regelrechter Verkaufsschlager.

Doch wie kommt es dann zu den Unkenrufen? Tatsächlich bestehen einige Hürden. Sie sind allesamt ernst zu nehmen. Zugleich gibt es aber auch ausreichend Handwerkzeug, um dennoch auf solidem Wege mit der UBR gutes Geld zu verdienen.

Neben versicherungstechnischen Barrieren gibt es überraschenderweise auch eine psychologische. Die Erfahrung zeigt, dass die UBR, mit ihren Kalkulationselementen aus Leben, oft Konkurrenzreflexe im eigenen Haus auslöst. Marktbeobachtungen haben jedoch gezeigt, dass Verbraucher UBR-Produkte nicht anstelle von Leben-Produkten erwerben, sondern als Zusatz. Dennoch beäugen Leben-Kollegen die UBR-Strategien oft misstrauisch. Eine sensible externe Moderation kann diese Spannungspotentiale gezielt entschärfen.

Eine weitere Herausforderung birgt das neue Alters-einkünftegesetz, nach dem Überschüsse zur Hälfte versteuert werden müssen, sowie der sinkende Höchstrechnungszins, der zum kommenden Jahreswechsel von 2,75% auf 2,25% herabgesetzt wird. Umstände, die sich auf die Finanzierung der Deckungsrückstellung auswirken.

Was bedeutet dies für die UBR? Hierzu das Rechenbeispiel eines einfachen Sparprozesses. Unter den bisherigen Bedingungen ist für eine UBR, die einen Beitrag von 1.000 Euro pro Jahr beinhaltet, bei zwölf-jähriger Laufzeit ein Höchstrechnungszins von 2,75% anzusetzen. Das notwendige Zielkapital in Höhe von 12.000 Euro kann mit einem Sparbetrag von 835 Euro bedient werden. Unter den neuen Voraussetzungen hingegen, also dem gesenkten Höchstrechnungszins von 2,25%, können im gleichen Zeitraum nur 11.613 Euro aufgebaut werden. Somit wäre eine Finanzierungslücke von 387 Euro zu schließen, beispielsweise durch eine Sparbeitrags-erhöhung auf 863 Euro. Übertragen auf die UBR bedeutet die Senkung des Rechnungszinses bei konstantem Beitrag eine Verringerung des Kosten- und Risikobetrages um 28 Euro. Weitere Alternativen sind Vorfinanzierung oder zusätzliche, beitragsfreie Jahre.

Und hiermit ist der Handlungsspielraum noch nicht ausgeschöpft. Auch eine Vorwegnahme von Abwicklungserträgen kann aufkommende Finanzierungslücken schließen. Dies führt zwar zu einem Ertragsverzicht in der Versicherungstechnik, was jedoch durch ein höheres Zinsergebnis kompensiert werden kann, das aus der Differenz zwischen



## Kalkulation mit Elementen aus Leben: UBR

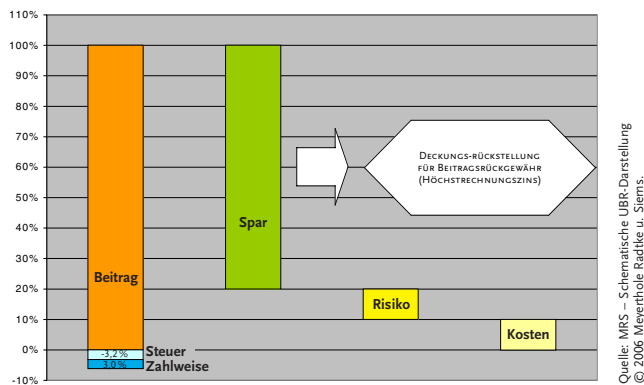


Abb 7

Quelle: MRS – Schematische UBR-Darstellung  
© 2006 Meyerholde Radtke u. Jleims.

tatsächlichem Kapitalanlagezins und dem Rechnungszins hervorgeht. Patent- und Pauschalrezepte gibt es hier jedoch nicht. Inwieweit ein höheres Zinsergebnis den Versicherungsnehmern innerhalb der gesetzlichen Vorgaben gutgeschrieben werden muss, müssen die jeweiligen VU in ihren Überschussverteilungsplänen individuell festlegen.

## Schlankte Produkte gegen explodierende Aufwände

Ein letztes Hindernis, das Beachtung verdient, ist die Bestandsführung von UBR-Produkten, die leicht auswuchern kann. Die Vertragslaufzeiten sind bedingungsgemäß meist langjährig angelegt. Zu jedem gegebenen Zeitpunkt müssen Rückkaufswerte abgefragt werden können. Hier gilt jedoch die Faustregel: Je schlanker das UBR-Produkt, desto dezenter die Bestandsverwaltung. Wer diese Regel beherzigt, kann UBR-Produkte auf den Markt bringen, ohne explodierende Aufwände in der IT befürchten zu müssen. Die UBR kann auch für kleine und mittlere Unternehmen interessant sein, die bislang eine eher abwartend-zurückhaltende Stellung eingenommen haben.

Es bleibt ein gemischtes Fazit zu ziehen. Auf der einen Seite spitzt sich der Verdrängungswettbewerb in Unfall immer gnadenloser zu. Eine angespannte Lage, die allerdings auch Potentiale bietet. Die Möglichkeiten versicherungsmathematischer Neuansätze, die mehr und mehr zum Wettbewerbsvorteil werden, sind bei weitem noch nicht ausgereizt. Fast kann die Unfallsparte, im Vergleich zu Kraftfahrt und Sach, als aktuarielles „Entwicklungsland“ gelten. So kommt es zu Trends, deren Gefahren fahrlässig unterschätzt werden, etwa die brisante Einführung von Progressionssummen von 1 000%. Oftmals sind sie ein vermeintlicher Schachzug, um durch Unfall-Kundenzuwächse den Bestand für Solvency II zu trimmen – eine Rechnung, die nicht aufgeht. Es bestehen jedoch durchaus Wege, über zeitgemäßes Risikomanagement zu verlässlicher Ertragssteigerung zu gelangen. Insbesondere sind hier (schlank gehaltene) UBR-Produkte zu nennen, die ausgesprochen gewinnbringend sein können, und zwar nicht nur für die Großen in der Branche. □