

INTERVIEW: "Für den Pflegefall fehlt die richtige Lösung"

Dienstag, 06. Juli 2010



Rüdiger Burchardi

portfolio international sprach mit Rüdiger R. Burchardi, Vorstand der Dialog Lebensversicherung über Trends bei der Absicherung biometrischer Risiken und die Antworten seines Unternehmens auf Marktentwicklungen.

portfolio international update: Während viele Lebensversicherer im vergangenen Jahr mit der Absicherung biometrischer Risiken einen Teil des Ausfalls im Neugeschäft mit Rentenversicherungen gegen laufenden Beitrag kompensieren konnten, war das Neugeschäft der Dialog Leben in diesem Segment leicht rückläufig. Warum konnte ein ausgewiesener Biometriespezialist wie die Dialog von diesem allgemeinen Branchentrend nicht profitieren?

Rüdiger R. Burchardi: Dazu muss man sich die Schwerpunkte der einzelnen Gesellschaften anschauen. Die biometrischen Risiken waren in den Jahren zuvor von vielen Versicherern vernachlässigt worden. Statt dessen haben sie sich auf Fondspolizen oder Ähnliches konzentriert. Als aber 2008 und 2009 diese Produkte nicht mehr gut liefen, wurden die Risikotarife wiederentdeckt. Damit warben in diesem Segment aber deutlich mehr Anbieter intensiv um Kunden, was zu einer teilweisen Verlagerung von Neugeschäft führte. Gleichzeitig war aber auch die Risikoversicherung insgesamt rückläufig. Unter diesen Bedingungen kann ein Versicherer mit 500 neuen Risikoverträgen pro Jahr durchaus eine Steigerung auf 1.000 erreichen. Aber die Dialog schreibt jedes Jahr 60.000 bis 80.000 Verträge. Dieses Niveau konnten wir unter den schwierigeren Bedingungen sogar nahezu halten. Gleichzeitig wuchsen die Beiträge insgesamt, weil wir einen relativ jungen Bestand, kaum Storno und kaum Abgänge haben. In den ersten Monaten des laufenden Jahres zog das Neugeschäft zudem wieder an.

update: Die Dialog konnte am boomenden Geschäft mit Einmalbeiträgen nicht teilhaben, weil sie sich auf Risikoprodukte beschränkt. Bedauern Sie angesichts der Absätze, die Wettbewerber mit der Anlage von Einmalbeiträgen 2009 eingefahren haben, manchmal ihre Fokussierung auf die Biometrie?

Burchardi: Nein, denn viele Wettbewerber holen sich mit dem Einmalbeitragsgeschäft auch erhebliche Probleme ins eigene Haus. Das Neugeschäft wird dadurch sehr volatil. Außerdem haben wir zeitweise Angebote mit einem Zins von vier Prozent gesehen. Das war eine mutige Wette auf die Zukunft, denn dieser Zins lässt sich im Augenblick nicht erwirtschaften.

update: Die Dialog bleibt also auch in Zukunft bei ihrer klaren Fokussierung auf die Absicherung biometrischer Risiken?

Burchardi: Es gibt keinen Anlass, unser Geschäftsmodell zu verändern. Dessen Richtigkeit wird ja auch dadurch bestätigt, dass zunehmend Gesellschaften dieses Geschäftsfeld entdecken. Als wir 2003 mit unserem Konzept gestartet sind, standen wir damit zunächst ziemlich allein auf weiter Flur.

update: Ein biometrisches Risiko, den Pflegefall, decken Sie aber bislang nicht ab. Warum vernachlässigen Sie ein Segment, von dem sich die Branche wegen der demographischen Entwicklung viel Potential verspricht?

Burchardi: Wir beschäftigen uns im Produktmanagement natürlich mit dem Thema Pflege. Schließlich gab es in letzter Zeit vermehrt neue Angebote zur Vorsorge für den Pflegefall. Wir sind allerdings der Meinung, dass bislang die richtigen Lösungen noch nicht gefunden wurden. Die Leistungen, die bei Pflegebedürftigkeit gezahlt werden, reichen in aller Regel nicht aus, um die nötigen Aufwendungen tatsächlich zu decken. Daher zögern viele mit dem Abschluss einer solchen Versicherung. Wir haben hier eine ähnliche Situation wie in der Berufsunfähigkeitsversicherung, wo viele Versicherte zu niedrige BU-Renten abgeschlossen haben, die sie im BU-Fall nur ungenügend absichern.

update: Das heißt also, von der Dialog wird es in nächster Zeit kein Pflegeprodukt geben?

Burchardi: Wir bleiben weiter an diesem Thema dran, haben aber keine konkreten

Planungen. Außerdem muss man erst einmal abwarten, was aus dem Vorhaben der Regierungskoalition wird, eine ergänzende Pflegeabsicherung einzuführen.

update: Auch die Langlebigkeit ist ein biometrisches Risiko. Ziehen Sie eine Erweiterung Ihres Produktportfolios um Rententarife in Erwägung?

Burchardi: Unser Produktinnovationskreis, dem auch Vertriebspartner angehören, diskutiert auch über Rentenprodukte. Aber Letztere sind angesichts der niedrigen Zinsen an den Kapitalmärkten derzeit schwierig umzusetzen. Auch Preferred-Life-Tarife halten wir für eine bedenkenswerte Entwicklungsrichtung. Bei diesen Tarifen werden die Beiträge der Risikoversicherungen nach dem Gesundheitszustand des Versicherten gestaffelt. Solche Produkte werden in den nächsten Jahren sicherlich auf den Markt kommen. Allerdings macht eine solche Differenzierung auch den Verkauf komplizierter, weil mehr Auskünfte und gegebenenfalls Unterlagen vor dem Vertragsabschluss zu beschaffen sind. Die Risikoleben ist aber ein Einstiegsprodukt, das möglichst einfach gehalten werden sollte.

update: Sie haben Ende vergangenen Jahres eine selbständige Erwerbsunfähigkeitsversicherung auf den Markt gebracht, die bereits im Vorfeld etliche Skeptiker auf den Plan gerufen hat. Konnten Sie damit am Markt überzeugen?

Burchardi: Es gab bislang drei Anbieter mit einer selbständigen Erwerbsunfähigkeitsversicherung, allerdings haben sie ihre Produkte kaum aktiv vermarktet. Da diese Produktlinie gut in unser Portfolio passt, entschieden wir uns 2009 für eine solche Lösung. Zunächst schlugen uns heftige Zweifel entgegen. Wenn sich jemand absichern wolle, dann greife er doch gleich zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung, hieß es allenthalben. Aber was ist mit all denen, die sich eine BU nicht leisten können? Oder jenen, die keine BU zu bezahlbaren Prämien bekommen? Auch die Verhandlungen mit dem Rückversicherer waren schwierig, weil keine Statistiken zur selbständigen Erwerbsunfähigkeitsversicherung vorlagen. Es war also in mehrerer Hinsicht eine Menge Aufklärungsarbeit erforderlich, aber inzwischen ist das Neugeschäft angelaufen. Rund 1.000 Verträge wurden dafür bereits abgeschlossen.

Das Interview führte Klaus Morgenstern.

portfolio international update 06.07.2010/kmo/gcu