

Welche Biemetrieprodukte funktionieren im Niedrigzins-Umfeld?

Gibt es Innovationen, die die Altersvorsorge und die Arbeitskräfteabsicherung beleben können? Beides ist existenziell wichtig, im Niedrigzinsumfeld aber nicht lukrativ für Kunden. Ein Wissenschaftler des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften Ulm (ifa) hat sich darüber intensiv Gedanken gemacht.

Demnach gibt es vier Themenbereiche, die aus Sicht des Aktuars Dr. Matthias Börger vom ifa dazu beitragen könnten, die Attraktivität von Biemetrieprodukten zu erhöhen. Das ifa ist eins der führenden deutschen Beratungsunternehmen in den Bereichen Entwicklung neuer Lebensversicherungsprodukte und Modellierung biometrischer Risiken.

Fondsgebundene Garantiekonzepte

Im Bereich Altersvorsorge, so Börger, werden klassische Zinsgarantien in den letzten Jahren bereits durch fondsgebundene Garantiekonzepte ersetzt. Wie der Aktuar herausgefunden hat, können diese Garantiekonzepte wie dynamische Hybride und Select-Konzepte etwa der Allianz sich auch in Biemetrieprodukte mit Sparprozess - vor allem Pflege- und Berufsunfähigkeitsprodukte - integrieren lassen. Versicherte könnten sich dadurch eine garantierte Leistung bei erhöhten Renditemöglichkeiten sichern, während Versicherer von geringen Zinsgarantien im Niedrigzinsumfeld profitieren könnten.

Absicherung von Langlebkeitsrisiken

Einen zweiten Innovationsbereich identifiziert der Versicherungsmathematiker in der Absicherung von Langlebkeitsrisiken. Diese würden sich im Moment auf klassische Leibrenten beschränken, die aus Sicht von Versicherten häufig unflexibel erscheinen und für Versicherer teure Zinsgarantien enthalten. Hier zeigt Börger in einem Vortrag Möglichkeiten auf, wie die Attraktivität klassischer Rentenversicherungen erhöht werden kann. Unter anderem plädiert er für Produkte mit Fondsbindung auch in der Rentenbezugsphase, für Renten abhängig vom Lebensstil des Kunden und für mehr Flexibilität in der Rentenphase.

Alternativen zur BU weiterentwickeln

Einen dritten Ansatzpunkt sieht er darin, Produkte zur Absicherung der Arbeitskraft weiterzuentwickeln. Während sich viele Berufsgruppen aufgrund der Preisdifferenzierung einen normalen BU-Schutz nicht mehr leisten können, gehen aus Börgers Sicht solche Angebote in die richtige Richtung, die sich auf eine bedarfsabhängige Grundsicherung bei einem deutlich günstigeren Preis beschränken. Er stellt anhand der Funktionellen Invaliditätsversicherung (FIV) dar, welches Potential solche Produkte haben.

Assistance im Lebensbereich

In der Weiterentwicklung von Assistance-Angeboten macht er einen vierten wichtigen Bereich aus. Assistance-Leistungen würden vom Kunden gern angenommen, bieten aus Sicht des Versicherers und Vermittlers Potential für regelmäßige Kundenkontakte und können ein Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb sein. Wie der Assistance-Gedanke in der Lebensversicherung, der bisher noch ein Schattendasein führt, vorangebracht werden kann, zeigt Börger anhand einiger Beispiele. Dazu zählen Senioren-Hilfe, Unterstützung bei Vorsorgevollmachten und Gesundheitsvorsorge, wie etwa die Einholung von ärztlichen Zweitmeinungen.

Wer sich den Vortrag von Dr. Börger vom ifa genauer anschauen möchte, kann sich die Folien unter

http://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user_upload/download/vortraege/2015_ifa_Boerger_Auswirkung-der-Niedrigzinsphase-auf-die-Strategie-fuer-Biometrieprodukte_max.99-Tagung_der_DAV.pdf downloaden.

Elke Pohl