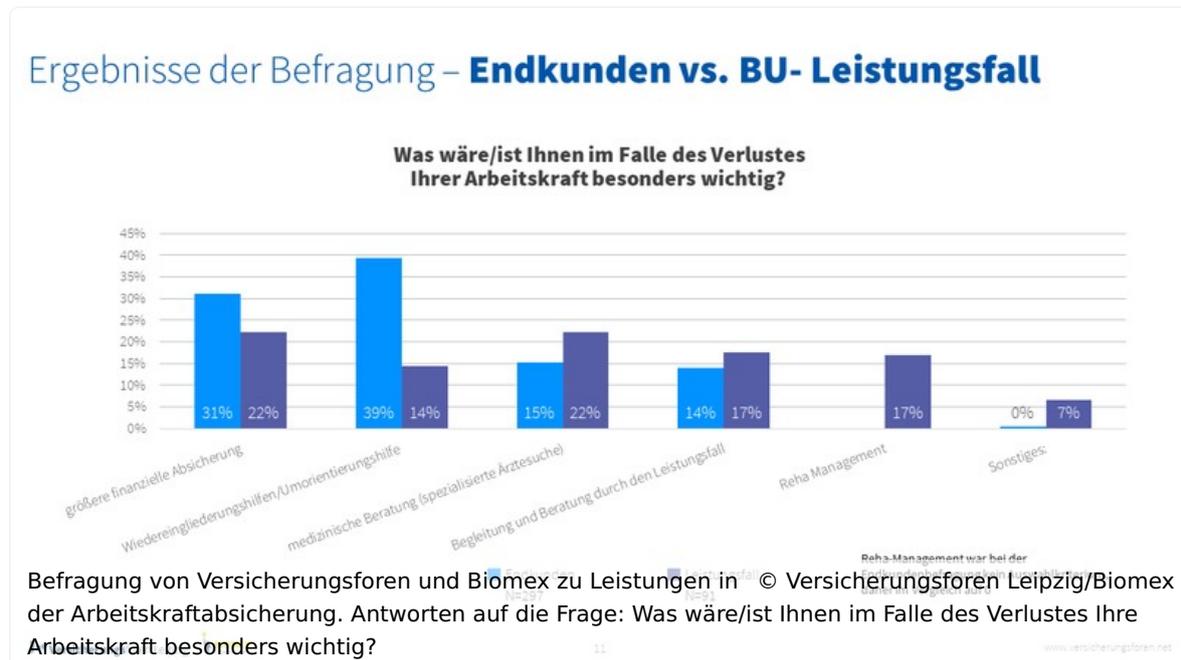


## Kundenorientierte Arbeitskraftabsicherung: mehr als nur finanzieller Schutz



**Welche (Zusatz-)Leistungen in der Arbeitskraftabsicherung den größten Mehrwert für die Kundinnen und Kunden bieten, hat eine Umfrage von Versicherungsforen Leipzig und Biomex Expertenservice untersucht.**

Zwei Kernergebnisse:

- Zusätzliche Gesundheitsservices werden sowohl von den Leistungsfällen als auch von Endkundinnen und Kunden als Kaufanreiz wahrgenommen.
- Gesundheitsservices, die helfen, gesund zu bleiben, schneller gesund zu werden oder besser mit der Krankheit zu leben, könnten das große Alleinstellungsmerkmal der kommenden Jahre werden.

„Die Branche hat sich in den letzten Jahren zu sehr darauf konzentriert, die Berufsunfähigkeitsversicherung mit Verkaufsargumenten für Vermittlerinnen und Vermittler aufzuladen. Dabei ist die eigentliche Zielgruppe, nämlich die Endkundinnen und -kunden, aus dem Fokus geraten. Wir wollen mit dieser Umfrage zeigen, dass es echte Mehrwerte gibt, die beiden gleichermaßen helfen,“ sagt Philipp Wenzel, Geschäftsführer von Biomex.

Ziel der Befragungen war es, Unterschiede und Schnittmengen zwischen potenziell Interessierten und Menschen, die bereits einen BU-Leistungsfall beantragt haben, herauszufinden. Dafür wurden sowohl 297 Endkundinnen und -kunden als auch 102 Empfängerinnen und Empfänger von Leistungsfällen im Juli und August 2023 online befragt.

Ergebnisse der Endkundenbefragung

- Den Erhalt der Arbeitskraft sichern aktuell 38 Prozent der Befragten mit einer Versicherung ab.
- Über die Hälfte (56 %) der Befragten, die noch kein BU-Produkt abgeschlossen haben, zeigen Interesse am Abschluss. In dieser Gruppe gab es ein eher großes bis sehr großes

Interesse (58 %) an BU-Produkten mit zusätzlichen Leistungen, vor allem bei den Befragten mit höherem Einkommen.

- Durchschnittlich wären die Befragten bereit, 53 Euro im Monat für eine Absicherung, die 1.000 Euro im Monat leistet, zu bezahlen.
- 65 Prozent gaben an, dass ihr Wohlbefinden eher oder sehr darunter leiden würde, wenn sie ihre Arbeitskraft verlieren würden. (Potentielle) Kundinnen und Kunden einer BU-Versicherung nehmen wahr, dass es bei einem Arbeitskraftverlust auch Probleme gibt, die über das Finanzielle hinausgehen.

### Ergebnisse der Befragung von Leistungsfallempfängerinnen und -empfängern

- Ein Drittel der Befragten (35 %) würde das Produkt wieder abschließen, etwas mehr als ein Drittel (38 %) würde eine höhere Versicherungssumme vereinbaren und 19 Prozent würden das Produkt mit zusätzlichen Serviceelementen und Detailanpassungen wieder abschließen.
- Serviceleistungen als aktives Angebot an die Versicherten werden von einer relevanten Gruppe als Vorteil erkannt.
- Rückblickend sehen Leistungsfallempfänger, dass Unterstützung bei Problemen im Beruf (z.B. Mobbing und Programme zur Stressreduktion) sie möglicherweise vor einer Berufsunfähigkeit bewahrt hätte.

In beiden Befragungsgruppen wurde die finanzielle Unterstützung im Leistungsfall als besonders wichtig empfunden. Die Ergebnisse zeigen auch ein großes Potential bei Zusatzleistungen in Arbeitskraftabsicherungsprodukten. Besonders Leistungen, die während der gesamten Vertragslaufzeit in Anspruch genommen werden können, um gesund zu bleiben oder schnellstmöglich wieder gesund zu werden, könnten hier in Zukunft im Fokus stehen. „Die Ergebnisse zeigen, dass es jenseits des Finanziellen einen Absicherungsbedarf gibt. Da die Versicherer alle ähnlich gute Grundbedingungen haben, können sie sich mit diesen Zusatzleistungen abheben und so für Kundinnen und Kunden attraktiver sein“, erklärt Diana Boduch, Leiterin des Kompetenzteams Antrag, Vertrag und Schadenmanagement der Versicherungsforen Leipzig.

Die gesamten Studienergebnisse können kostenpflichtig erworben werden: <https://www.versicherungsforen.net/produktmanagement/kundenorientierte-arbeitskraftabsicherung>

Pressevertreter können auf Anfrage weitere Grafiken sowie die Studienergebnisse kostenfrei für Ihre Recherche erhalten.

#### **Pressekontakt:**

Nadine Marquardt

#### **Unternehmen**

Versicherungsforen Leipzig GmbH  
Hainstraße 16  
04109 Leipzig

Internet: [www.versicherungsforen.net](http://www.versicherungsforen.net)

## **Über Versicherungsforen Leipzig GmbH**

Die Versicherungsforen Leipzig verstehen sich als Dienstleister für Forschung und Entwicklung (F&E) in der Assekuranz. Als Impulsgeber für die Versicherungswirtschaft liegt ihre Kernkompetenz im Erkennen, Aufgreifen und Erforschen neuer Trends und Themen, zum Beispiel im Rahmen von Studien und Forschungsprojekten unter unmittelbarer Beteiligung von Versicherern. Basierend auf aktuellen wissenschaftlichen und fachlichen Erkenntnissen entwickeln und implementieren sie zukunftsweisende Lösungen für die Branche.

Mit dem speziellen Wissen der Versicherungsbetriebslehre, der Versicherungsinformatik, der Versicherungsmathematik und des Versicherungsrechts schaffen die Versicherungsforen Leipzig die Basis für die Lösung anspruchsvoller neuer Fragestellungen innerhalb der Assekuranz. Zudem setzen sie in ihrer Arbeit auf wissenschaftliche Interdisziplinarität und hohen Praxisbezug.

Durch ihre langjährige Tätigkeit haben die Versicherungsforen Leipzig ein einzigartiges Netzwerk mit über 235 Partnerunternehmen innerhalb der Versicherungsbranche aufgebaut, das zum gegenseitigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch und zur Kommunikation sowohl zwischen den Praktikern als auch zwischen Praxis und Wissenschaft anregt.

Die Versicherungsforen Leipzig sind als Unternehmen der LF Gruppe Teil ihres Innovationsökosystems. Zusammen mit den Energieforen, den Maklerforen, den Bankenforen und den Digital Impact Labs bieten sie eine einzigartige Verbindung von Branchenexpertise und Branchennetzwerk, Wissenschaft, Start-ups und Innovations-Know-how. In der LF Gruppe bündeln die Unternehmen ihre Kompetenzen und ermöglichen so Synergien sowie einen Blick über den Tellerrand.