



Die Zukunft der Biometrie

Klassische Garantien in traditionellen Lebensversicherungen erweisen sich im heutigen Niedrigzinsumfeld als hohe Bürde für viele Versicherten. Dies stellt einen wesentlichen Impuls für die Entwicklung kapitaleffizienter Lebensversicherungen dar, lenkt aber gleichzeitig auch den Blick verstärkt auf die künftige Rolle von Biometrie-Produkten im Produkt-Portfolio der Lebensversicherer. Gerade hier liegen viele innovative Ansatzprodukte für Leistungen, die Lebensversicherer auch in der aktuellen Situation erbringen können.

Mindestkapital garantieren

Dies ist ein spannendes Thema auch für Biometrie-Produkte mit signifikantem Sparprozess. Ein Beispiel sind fondsgebundene Biometrie-Produkte, die bei intelligenter Ausgestaltung drei wesentliche Eigenschaften miteinander verbinden können:

garantierte Absicherung der biometrischen Risiken
erhöhtes Renditepotenzial durch Fondsanlage
reduzierte (Zins-)Garantien aus Sicht des Versicherten

Kapital in lebenslanges Einkommen umwandeln



Rentenversicherungen sind deshalb ganz wesentlich ein Biometrie-Produkt und diese wichtige Eigenschaft muss viel klarer ins Bewusstsein der Vertriebe und der Kunden gerückt werden. Produktinnovationen in der Rentenphase bieten

deshalb großes Potenzial. Und diese Entwicklung hat bereits begonnen:

Produkte mit „kapitaleffizienten“ Garantien Auch in der Rentenphase können kapitaleffiziente Konzepte angewendet werden, um die Solvenzanforderungen deutlich zu senken. Produkte mit Fondsanbindung auch in der Rentenbezugsphase Ein/e 60-jährige/r hat noch eine Lebenserwartung von deutlich über 20 Jahren. Damit kann ein kontrolliertes Aktien- und Fondsinvestment für diese Kundengruppe durchaus noch sinnvoll sein. Auch hier geht es um eine intelligente Koppelung von Renditepotenzial und Mindest-Garantien, die flexibel auf die Risikotragfähigkeit des Kunden abgestimmt werden. Enhanced Annuities (Vorzugsrenten), die auf die konkrete Gesundheitssituation des Kunden abgestimmt werden können Produkte mit mehr Flexibilität in der Rentenphase, z.B.: typische Eigenschaften von Bank- und Fondsprodukten, solange noch Geld vorhanden ist Versicherungseigenschaft dann, wenn man die Versicherung braucht Diese Eigenschaften findet man bisher ausschließlich bei Variable Annuities amerikanischer Prägung. Es wäre aber auch möglich, diese

Produkteigenschaften in „klassische“ Renten oder andere Garantiekonzepte zu integrieren.

Bedarfsgerechte und bezahlbare Absicherung biometrischer Risiken absichern

Der Wettbewerb in der BU-Versicherung hat in den letzten Jahren stark zugenommen (mehr Differenzierung zwischen Berufsgruppen im Wettbewerb um vermeintlich gute Risiken bei gleichzeitig steigenden Prämien durch sinkende Rechnungszinsen). Dadurch ist eine BU-Versicherung mit ausreichender Leistungshöhe für viele Versicherungsnehmer nicht mehr finanzierbar. Deshalb werden verstärkt Produktkonzepte unterhalb der BU (weiter)entwickelt (EU, Dread Disease, Grundfähigkeiten, Funktionelle Invaliditätsversicherung FIV).

Gerade die FIV bietet ein Beispiel für eine umfassende Absicherung bei günstigem Preis. Und auch im „Premium-Bereich“ gibt es vermehrt Kombiprodukte. Die bisherigen Produkte sind häufig aber noch unflexibel. Im Bereich bedarfsgerechter Biometrieprodukte besteht folglich noch ein erhebliches Potenzial für Produktinnovationen. Allerdings ist die Herleitung von passenden Rechnungsgrundlagen komplex, aber unter Einbezug medizinischer Expertise möglich.

Im Leistungsfall unterstützen

Es gibt viele Gründe für Assistance-Angebote:

Unique Selling Point, Abgrenzung zum Wettbewerb

Kundenbindung und regelmäßiger Kundenkontakt

Weiterempfehlung und Kundenneugewinnung

Bisher wird Assistance allerdings vor allem im Nicht-Leben-Bereich angeboten. Lebensversicherer beschränken sich i.W. auf Angebote im Rahmen von Sterbegeld- und Pflegeversicherung. Hier gibt es vielfältige Ideen, mit denen unterschiedliche Kundengruppen angesprochen werden können: Gesundheitsvorsorge -> Best Ager; Hilfeleistungen für Senioren -> als Teil einer Rentenversicherung; End of digital Life -> Risikolebensversicherung der Generation Y

Das Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) ist in diesem Bereich das führende deutsche Beratungsunternehmen und verfügt über umfassende Expertise und Erfahrung bei all diesen Themen.

Bild: © vege / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942988/die-zukunft-der-biometrie/>