

Index: Gesellschaften, die in diesem Beitrag erwähnt werden von A–Z:

adesso – Allianz – Axa – Barmenia – Canada Life – Deutsche Rück – ErgoDirekt – Domcura – GenRe – Gothaer – Hannover Rück / E+S Rück – Janitos – Konzept & Marketing – MunichRe – Neue Leben – R+V – Sparkassen-Versicherung Sachsen – Swiss Re – VPV

Abschließende Risikoprüfung biometrischer Risiken am P.O.S.

Seit Jahren bietet sich dasselbe Bild: nur ein Bruchteil der versicherungsfähigen Personen verfügt über eine Absicherung gegen Berufsunfähigkeit. Betrachtet man auf der anderen Seite die versicherungswilligen Personen, so erhalten diese oft nicht den gewünschten Schutz. Der Makler ärgert sich in diesen Fällen, dass er Zeit in eine unnütze Datenerfassung gesteckt hat und der Kunde unversichert bleibt. Oft kommt noch der Umstand dazu, dass ein Kunde bereits im HIS (Hinweis und Informationssystem der Versicherungswirtschaft; vormals: Sonderwagnisdatei) steht und damit ein Versicherungsschutz erschwert wird.



Autor: Thorben S. Hagenau

Viele Kunden geben bereits nach der ersten Ablehnung durch den Versicherer auf. Nicht selten werden dabei mögliche Alternativen wie z.B. eine Dread Disease, eine Grundfähigkeitsversicherung, eine funktionelle Invaliditätsabsicherung, einer Pflegezusatzversicherung oder eine Unfallversicherung außer Betracht gelassen.

Der hohe Aufwand, stets unterschiedlich gestellte Gesundheitsfragen wahrheitsgemäß zu beantworten, ist sicher auch ein Grund für die Zurückhaltung vieler Kunden bei der Beantragung von Krankentagegeld- und Risikolebensversicherungen. Gleichzeitig begründet diese Zurückhaltung auch den vergleichsweise hohen Erfolg bei der Vermittlung von Unfallversicherungen mit ihren deutlich abgespeckten Gesundheitsfragen.

Point-of-Sales-Systeme (P.O.S.)

An dieser Stelle setzen Point-of-Sales-Systeme (P.O.S.) ein, deren Vorreiter im Bereich der Biometrie für Deutschland die Axa ist. Leider werden hier für die abschließende Risikoprüfung in der Personen- und Sachsparte bislang noch unterschiedliche Risikoprüfsysteme eingesetzt, während die VPV genau diesen Makel beseitigt hat und spartenübergreifend eine Risikoprüfung durchführt. Allerdings setzt man bei AXA mittelfristig auf eine Vereinheitlichung des Antragsprozesses über Spartengrenzen hinweg, um die Beratung und den Verkauf von kombinierten Produkten für Kunden und Vertriebspartner so komfortabel und effizient wie möglich zu gestalten. Damit einher geht die Überlegung, nur noch ein Expertensystem für die Risikoprüfung am point-of-sale einzusetzen, wobei die Risikoprüfungstools der beiden unten benannten Rückversicherer bereits heu-

te an die eigenen Bedürfnisse des Versicherers angepasst werden.

Die Risikoprüfung für die Produkte Unfallversicherung und funktionelle Invalidität erfolgt offline auf Basis der Risikoprüfungssoftware der E+S Rück.

In der Lebensversicherung wird offline für die Produkte Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung das Prüfungstool NormRisk der MunichRe ergänzt um ein dynamisches Regelwerk mit reflexiven Fragen.

Während gemäß E + E Rück bei den Sachprodukten in unter 10% aller Fälle eine manuelle Prüfung jenseits des P.O.S. erfolgt, beträgt die Fall abschließende Prüfung im Lebensbereich laut NormRisk ca. 65%. Auf Basis des erweiterten Prüfungstools NormRisk ist derzeit eine abschließende Annahme in eindeutigen Fällen, auch unter Berücksichtigung von Risikozuschlägen für Hobby und Sport, möglich. Die medizi-

nischen Erschwernisangebote müsse man derzeit noch manuell in der Zentrale erstellen, allerdings wird an der Umsetzung einer P.O.S.-Lösung bereits gearbeitet.

P.O.S.: zusätzlicher Umsatz für Versicherer und Vermittler

Mit P.O.S. werden gleich mehrere Ziele verfolgt. Zunächst einmal werden damit für den Versicherer erhebliche Kosten für die Risikoprüfung gesenkt, da in den meisten Fällen über eine Annahme direkt vor Ort beim Kunden entschieden werden kann. Zudem erfolgt diese Risikoprüfung emotional unbelastet, ist also nicht von einer wechselnden Tagesform eines Risikoprüfers abhängig. Gleichzeitig bedeutet P.O.S. auch eine Chance auf zusätzlichen Umsatz für Versicherer und Vermittler – im Fall der VPV sogar satte 38%! Dies geschieht dadurch, dass Kunden bei denen ein bestimmtes Produkt (z.B. eine Berufsunfähigkeitsversicherung) nicht möglich ist, automatisch auf ein oder mehrere weitere(s) Produkt(e) geprüft werden. Ein Kunde, der bei einem Anbieter A wegen Produkt X abgelehnt wird, wird möglicherweise auch nicht erst versuchen, bei Anbieter B das gleiche Produkt X oder ein alternatives Produkt Y abzuschließen, sondern bleibt im gleichen Hause. Damit eröffnet P.O.S. auch eine Chance, das „Fremdgehen“ von Kunden zu reduzieren. Einen besonderen Vorteil bedeutet dies für Unternehmen mit eigener Ausschließlichkeit.

Auf den zweiten Blick:

Wildwuchs statt Gemeinsamkeiten

Während also Kunde und Makler von einer erhöhten Transparenz in der Annahmepolitik profitieren, haben P.O.S. auch einen erheblichen Nachteil speziell für Makler.

Leicht können solche Systeme dazu verleiten, die Ergebnisse der hier durchgeführten Risikoprüfung als Indiz auch für die Annahmepolitik weiterer Wettbewerber zu nehmen. Vor allem aber besteht die Gefahr, dass ein Makler anstelle der wirklich guten funktionellen Invaliditätsabsicherung von Anbieter A die eher schlechte Unfallversicherung des gleichen Anbieters zu nehmen oder gar die Berufsunfähigkeitsversicherung von Anbieter B gar nicht erst zu beantragen, da hier keine P.O.S. zur Verfügung stellen.

Es bleibt also festzuhalten, dass die bisherigen P.O.S.-Systeme einen sinnvollen Schritt in die richtige Richtung bedeuten. Gerade für Makler wäre jedoch ein Risikoprüfungsprozess wünschenswert, durch den diverse Produkte möglichst vieler Erstversicherer zugleich auf den Prüfstand gestellt werden könnten. Optimal wären einheitliche Gesundheitsfragen, deren Beantwortung zugleich eine Fall abschließende Risikobewertung für eine Vielzahl verschiedener Versicherer und Produkte und daraus resultierende Angebote oder Ablehnungen zur Folge hätte.

Hier stellt sich die Frage, wieso es keine solchen Systeme gibt und weshalb die Versicherer am P.O.S. stets nur ein oder zwei verschiedene Produkte verfügbar machen. Die Antwort auf diese Fragen ist vielfältig. Der deutsche Markt scheint hierzu aber noch nicht bereit zu sein. Anstatt sich zumindest hinsichtlich der Antragsfragen anzunähern, findet der Wettbewerb hierzulande durch Individualisierung statt. Ein Ende ist nicht abzusehen.

Die Modelle der Rückversicherer

Ein weiteres Problem hat mit den Rückversicherern zu tun. Diese unterscheiden sich grob in zwei Lager:

Das eine Lager, zu dem beispielsweise die Hannover Rück / E+S Rück gehört möchte direkt am P.O.S. eine Fall abschließende Risikoprüfung durchführen. Dazu werden die Gesundheitsfragen in laienverständlicher Art und Weise gestellt. Je nach Produktkategorie kommt man damit auf eine Sofortabschlussquote von 85 bis über 90%. Beispielsweise liegt diese Quote bei der Unfallversicherung der Axa bei satten 97%. Während bei Axa oder Janitos noch in etwa 10 bis 15% aller Fälle eine manuelle Bearbeitung von Risikofragen erforderlich sei, komme die Barmenia auf eine Sofortabschlussquote von 100%. Im Gegenzug habe die Barmenia daher eine geringfügig höhere Ablehnungsquote, da stets Fall entscheidend gearbeitet werde. Im Vordergrund steht also bei der E+S Rück ein möglichst effizienter Antragsprozess, der bequem und preiswert zugleich sein soll.

Ein wichtiger Vertreter des zweiten Lagers ist die GenRe. Diese sieht in P.O.S.-Systemen viele Begrenzungen auf Grund der Komplexität der Medizin. Zielsetzung ist es damit hier, eine richtige

Teleinterviews sowie Teleunderwriting

Eine Sonderform der Risikoprüfung jenseits von Papieranträgen stellen die telefonischen Varianten dar. Zu unterscheiden sind in diesem Zusammenhang drei Modelle:

- 1) das Telefoninterview (z.B. bei Canada Life)
- 2) Small TI (z.B. bei Neue Leben) sowie
- 3) Big TI (z.B. bei ErgoDirekt; bei Canada Life zurzeit nur als Pilotprojekt)

Beim Telefoninterview wird die Befragung überwiegend outgesourced. Dies gilt jedoch nicht für die anschließende Risikoprüfung. Die telefonische Beantwortung der Gesundheitsfragen hat demnach in keinem Fall eine abschließende Bewertung zur Folge.

Die Varianten 2 und 3 gehören zu den so genannten Teleunderwritingsystemen. Beim Small TI werden die Antragsfragen zunächst traditionell auf einem Papierantrag aufgenommen. Ergibt sich weiterer Nachfragebedarf, so wird anschließend dieser Fall abschließend durch ein Telefoninterview geklärt. Besonders erfolgreich ist dieses System im Maklervertrieb, da der persönliche Kontakt zum Kunden erhalten bleibt.

Bei den so genannten „Big TI“-Systemen erfolgt die vollständige Risikoprüfung durch geschulte Sachbearbeiter am Telefon und ist in den Verkaufsprozess und der dabei durchgeführten Antragserfassung eingebunden. Diese Praxis wird maßgeblich von den öffentlichen Versicherern genutzt, deren Produkte vielfach über Sparkassen vertrieben werden. Grund für den Einsatz von Big TI-Systemen ist hier zum einen die Scheu der Vermittler vor Gesundheitsfragen, zum anderen ist ein Finanzinstitut als Ort für derart sensible Themen eher ungeeignet.

Ergo Direkt wendet als Direktversicherer ihr Modell ausschließlich im Direktvertrieb an. Für den Direktvertrieb am Telefon stellt dies die ideale Form dar. Risikoprüfung und Verkaufsgespräch findet in ein und demselben Telefonat statt. Die Risikoprüfung ist wesentlich maschinell unterstützt, so dass praktisch keine medizinische Qualifikation beim Tele-Agenten erforderlich ist.

So funktionieren Point-of-Sales-Systeme

Im engeren Sinne geht es in diesem Zusammenhang nur um P.O.S-Systeme, die vom Vermittler direkt vor Ort beim Kunden eingesetzt werden können, um damit biometrische Risiken zu beraten.

Zunächst einmal setzen sich Vermittler und Kunde zusammen. Der Vertreter oder Makler erstellt seinem Kunden ein Angebot. Fühlt sich der Kunde davon angesprochen, so wird für ihn vor Ort eine persönliche Risikoprüfung durchgeführt. Dies kann offline (z.B. Barmeria), aber sehr viel öfter online (z.B. Barmeria) erfolgen. Das Ergebnis der Risikoprüfung erfolgt umgehend. Während eine Janitos die Prüfung allein für die Multirente durchführt, kann beispielsweise bei der VPV das Ergebnis die Annahmementcheidung gleich zu zwei Produkten (Power-BU und Vital-Rente) begründen.

Geeignet ist die Anwendung von P.O.S. für etwa 95% aller Antragskonstellationen. Wer jedoch Kunden mit Sonderrisiken oder sehr komplizierten Diagnosen voller medizinischer Detailfakten hat bzw. zahlreiche Arztberichte beisteuern möchte, fährt derzeit auch weiterhin mit den klassischen Vertriebswegen deutlich besser.

Um das Ergebnis der Risikoprüfung später eindeutig dem richtigen Kunden zuordnen zu können, wird für jeden Durchlauf eine individuelle Risikoprü-

fungsprotokollnummer erstellt. Hat sich der Kunde im Anschluss für ein bestimmtes Produkt entschieden, liegt es am Vermittler, eine zeitnahe Beratungsdokumentation zu erstellen, den Antrag und die Gesundheitsfragen unterschreiben zu lassen und dem Versicherer zukommen zu lassen. Teil des Antrags ist dabei selbstverständlich auch die Belehrung über die Folgen einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung nach § 19 Abs. 5 VVG.

Nur ausnahmsweise kann es im Nachgang noch zu einer überraschenden Mitteilung des Versicherers kommen, wonach ein Antrag abgelehnt wurde. Dies ist dann der Fall, wenn der Versicherer feststellen muss, dass offensichtlich beim Risikofindungsprozess manipuliert wurde. Dies ist durch die Risikoprüfungssoftware ausdrücklich möglich. Bisher sind Manipulationsversuche jedoch nicht markant häufiger als ohne P.O.S.

Der Risikoprüfprozess im POS wird vom Kunden in der Praxis kaum bemerkt, weil er sich logisch in die Antragsfragen des Versicherungsantrages einfügt.

Beispiel: Kunde erwähnt z.B. eine Sprunggelenksfraktur. Das System fragt nun, wann die Fraktur war, ob rechts oder links, und ob noch immer Beschwerden bestehen bzw. Behandlungen erfolgen. Oft bemerkt der Kunde nicht einmal, dass

er eigentlich in ein neues System übergegangen ist, weil die POS Systeme eben voll integriert sind und sich voll dynamisch auf die individuellen Eingaben des Kunden beziehen. Der Kunde findet die Fragen sogar logisch, passend und beantwortet sie gerne. Im herkömmlichen Vertriebsmodell hätte er jetzt einen Fragebogen vom Versicherungsunternehmen zu seiner Sprunggelenksfraktur zugeschickt bekommen.

Leider sind mögliche Manipulationsversuche, aber auch die Aneignung von Geschäftsgeheimnissen rund um die Risikoprüfung die Gründe dafür, weshalb einige Rückversicherer zurückhaltend sind, was Offlinesysteme am P.O.S. betrifft. Man muss sich nur den Gegenwert der vielen Millionen Entwicklungskosten und den Zeitaufwand dafür zugrunde liegender medizinischer Risikodatenbanken mit ihren unzähligen Verknüpfungen vor Augen führen. In erster Linie bieten Rückversicherer daher lieber Onlineprozesse an oder versuchen Systeme zu etablieren, bei denen erst vollständig alle Fakten eingegeben werden müssen, bevor am Ende eine Entscheidung über Annahme oder Ablehnung herauskommt.

Die GenRe sieht Offlineprozesse als derzeit durchaus attraktives Geschäftsmodell an und hegt keine Bedenken.

Einordnung von Anträgen in verschiedene „Schubladen“ zu erreichen. Im Grundsatz sind dies die Kategorien „Annahme mit oder ohne Einschränkungen“, „Ablehnung“ oder „Experte“. Mit diesem eher konservativen Ansatz kommt die GenRe auf eine Annahmequote direkt vor Ort von immer noch etwa 55%. Je nach Risikoannahmementalität des Erstversicherers als Kunden kann aber auch eine Annahmequote von derzeit bis zu 70% erreicht werden. Die Entscheidungsquote hingegen liege bei der GenRe bei über 80%. Ziel ist es, dass der menschliche Risikoprüfer sich nur noch mit den etwas komplizierteren medizinischen Fällen (z.B. Herzinfarkt) oder hohen Versicherungssummen beschäftigen muss. Zu dieser Kategorie kann man auch den Rückversicherer SwissRe zählen, dessen Expertensystem je nach Kundenwunsch beide Varianten erlaubt.

Der Rückversicherer Munich Re steht dagegen für alle diese Varianten. Im Vorfeld wird analysiert, welches Ergebnis zu den internen Abläufen des Kunden passt. Je nachdem werden das System und der Prozess auf eine passgenaue Lösung der Automatisierung der Antragsbearbeitung und der Risikoprüfung zugeschnitten.

Wettbewerb erschwert gemeinsame Risikoparameter

Nicht immer greift ein Erstversicherer für alle seine Produkte auf denselben Rückversicherer zurück. Bei der Gestaltung einheitlicher P.O.S-Systeme im Bereich der Biometrie ist dies nicht ganz ohne Probleme. So ist etwa bei der VPV die funktionelle Invaliditätsabsicherung über den Unfallbereich der E+S Rück rückversichert, während die Berufsunfähigkeitspartie zum Lebensbereich der GenRe

gehört. Die Zusammenarbeit zwischen diesen oder auch anderen Rückversicherern gestaltet sich in so einem Zusammenhang schwierig, da man zum einen den Wettbewerber möglichst nicht „in die Karten schauen“ lassen möchte, andererseits käme eine Abstimmung der Rückversicherer untereinander einer Kartellbildung gleich, da die Festlegung von Annahmerichtlinien immer auch mit Preisfindung zu tun hat. Das führt dazu, dass ein eigentlich übergeordneter Sachverhalt „Risikoprüfung“ zum Bestandteil des Wettbewerbes führt und damit automatisch den Vertrieb erschwert.

Wie beispielsweise der IT-Dienstleister adesso AG aus Dortmund bestätigen konnte, legen Rückversicherer selbst bei der Beauftragung eines Softwarehauses Wert darauf, dass das Wissen nicht zu sehr in die Nachbarprojekte wandert und

Finanzinformationen auf den Punkt gebracht.



Bleiben Sie anspruchsvoll.

www.performance-online.de

vereinbaren daher auch entsprechende Sonderklauseln mit den Auftragnehmern.

Vor diesem Hintergrund erklärt sich auch, weshalb weder die VPV noch einer ihrer Wettbewerber eine spartenübergreifende P.O.S.-Lösung geschaffen haben.

P.O.S. – Systeme & Vertriebsweg

Ein erfolgreiches P.O.S-System sollte auf eine möglichst klar definierte Zielgruppe zugeschnitten sein und dabei die Vertriebspotentiale der einzelnen Kanäle möglichst optimal nutzen. So ist etwa die Erwartungshaltung von Maklern, möglichst schnell einen kompetenten Ansprechpartner bei auftretenden Schwierigkeiten zu erhalten, deutlich höher als die vieler Ausschließungsvermittler. Auch legen Makler aus Haftungsgründen naturgemäß einen viel größeren Wert auf leistungsstarke Bedingungen und kostengünstige Tarife. Dem werden jedoch nicht unbedingt alle Versicherer gerecht.

Nimmt man beispielsweise den Gothaer Konzern, so ist die Tochtermarke Janitos mit ihrem durchaus erfolgreichen

Offline-P.O.S-System klar auf nur eine Zielgruppe – die Makler – fokussiert. Die Gothaer als eigenständiges Unternehmen jedoch bedient sowohl die Ausschließlichkeit, den Maklermarkt, diverse Deckungskonzeptanbieter (z.B. Domcura oder Konzept & Marketing), Banken als auch den Internetvertrieb. Betrachtet man weiter die Asstel, so ist diese zunächst einmal ein klassischer Direktversicherer im Internet, fungiert aber auch als White-Label-Versicherer und existiert weiter als Krankenversicherer; hier allerdings mit der Gothaer als Risikoträger. Eine klare Markenstrategie sieht anders aus. Damit wird jedoch auch die Programmierung geeigneter P.O.S.-Systeme auf eine harte Probe gestellt.

Die Gothaer selbst sieht die Kritik an ihrer Markenstrategie naturgemäß etwas anders:

„Es gibt in der heutigen Zeit nicht nur ein POS System, mit dem der Versicherer alle Arten von Kunden, also beispielsweise Privatkunden, Firmenkunden und internationale Konzerne zufrieden stellen kann. Gleichzeitig gilt: Nur weil wir verschiedene Vertriebswege pflegen, be-

deutet dies keineswegs, dass wir nur ein POS System und eine POS Strategie haben. Im Gegenteil: Wir sind gerade durch die verschiedenen Vertriebswege und ihrer klaren Trennung in Struktur, Menschen und Verantwortungsbereichen viel besser in der Lage, den heutigen Kundenwünschen zu entsprechen. Es ist der Kunde, der täglich entscheidet, ob er Versicherungen über das Internet, einen Direktversicherer, Makler oder eine Gothaer Agentur vor Ort kauft. Und wir können durch getrennte Vertriebswege gezielt darauf reagieren und schließen keinen Kunden aus.

Ebenfalls wichtig zu wissen: Die Ausschließlichkeitsorganisation der Gothaer und ihr POS System mit einer hervorragenden, allumfassenden, spartenübergreifenden Konzeptberatung ist mehrfach durch das Servicerating ausgezeichnet worden. Die Makler und deren individuelle Ansprüche bedienen wir im Maklervertrieb durch eine dezentrale Betreuungsstruktur und eine umfänglichen Service. Die Makler, die nach Standardlösungen für das Privatgeschäft suchen, erhalten sie bei Janitos, ausgenommen

In der Praxis umgesetzte P.O.S-Lösungen für Vermittler im Bereich der Biometrie zum Einsatz beim Endkunden									
	Berufs-unfähigkeitsversicherung	Dread Disease	funktionelle Invaliditätsabsicherung	Krankenversicherung	Grundfähigkeitsversicherung	Krankenzusatz-, Krankentagegeld-, Pflgetagegeldversicherung	Pflegerente	Risiko-lebensversicherung	Unfallversicherung
Axa	ja	nein	ja (Existenzschutzversicherung)	nein	nein	nein	nein	ja	ja
Barmenia	nein	nein	ja (Barmenia-Opti-5Rente)	nein	nein	nein	nein	nein	ja (via Adcuri GmbH für den Maklervertrieb: Unfallversicherung)
Ergo Direkt *	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja	nein
Janitos	nein	nein	ja (Multi-Rente)	nein	nein	nein	nein	nein	nein
R+V	ja	nein	nein	ja **	nein	nein	nein	ja	ja *
Sparkassen-Versicherung Sachsen*	nein	nein	ja (Existenzversicherung)	nein	nein	nein	nein	ja***	nein
VPV	ja (VPV Power+BU): selbständige BU und BUZ	nein	ja (Vital-Rente)	nein	nein	nein	nein	nein	nein

* kein Maklervertrieb

** in der Praxis zwar möglich, aber eher selten genutzt. Unklar, ob nur Krankenvoll-, Krankenzusatz-, Krankentagegeld-, Pflgetagegeld- oder Pflegekostenversicherung oder sogar alle Varianten möglich seien.

*** summbegrenzte Sofortentscheidung am P.O.S.

Hinweis: bei der Bewertung der Tabelle sollte klar sein, dass nicht jeder Versicherer auch jedes mögliche Produkt im Programm führt. Beispielsweise sind über die Janitos nur die biometrischen Risiken Unfallversicherung, funktionelle Invalidität sowie funktionelle Invalidität versicherbar, so dass naturgemäß am P.O.S. weder eine Dread Disease noch eine Berufsunfähigkeitsversicherung versicherbar sein können.

Lebens- oder Krankenversicherungs-Lösungen. Kunden, die bei Banken nach Versicherungslösungen fragen, können uns auch dort finden. Gleichzeitig haben wir die Betriebsbereiche im Hause Gothaer auf die komplexen Kundenwünsche getrimmt, sodass wir in der Lage sind, bei permanenter Verbesserung unserer Services diesen gerecht zu werden.“

P.O.S.-Systeme: Herausforderung an die Software

Eine besondere Herausforderung stellen P.O.S. auch an die Softwarekonzerne, die diese erstellen. Da die menschliche Sprache ein praktisch unbegrenztes Vokabular kennt und Kunden oft nicht mit den medizinischen Fachbegriffen zu einzelnen Diagnosen vertraut sind, müssen die Risikoprüfungsprogramme in die Lage versetzt werden, möglichst viele Krankheitsdiagnosen und -umschreibungen zu erkennen und anschließend in präzise Frageprozesse umzuleiten. Das dies nicht immer leicht ist, erkennt man bei Eingaben wie z.B. „Schnittwunde“ bei Janitos. Da muss die Software leider passen, weshalb

eine ergänzende Risikoprüfung beim Versicherer unvermeidlich ist. Auf der anderen Seite werden die Systeme oft für einen internationalen Markt geschrieben, so dass etwa die Hannover Rück in Zusammenarbeit mit der adesso AG auch landesspezifische Gesundheitsfragen und Berufe für den islamischen Markt umgesetzt hat.

Bei der Prüfung auch von Berufsunfähigkeitsschutz reicht die stark abgespeckte Multirentenprüfung nicht aus. Vielmehr ist eine Risikoprüfung auch hinsichtlich finanzieller Situation, Freizeitverhalten und Auslandsrisiken erforderlich. Diese wird durch das System der VPV geleistet.

Auf der anderen Seite sieht die Unfallversicherung der Janitos eine nur sehr kurze Prüfung mit drei Risikofragen vor: „Hier wäre eine Risikoprüfung am P.O.S. „overdone“ (Wobei die wenigen Fragen in unserem Online- und Offline-Beantragungstool natürlich papierlos und inkl. Dunkelverarbeitung abschließend bearbeitet werden können)“, so die Stellungnahme von Michael Böhler von der Produktentwicklung des Versicherers.

Nur unmittelbar für den Maklermarkt von Bedeutung ist das Risiko, dass offline zur Verfügung gestellte P.O.S.-Systeme von unbefugten Marktteilnehmern (z.B. konkurrierenden Softwareunternehmen) zum Aufbau eigener Risikobewertungsdatenbanken missbraucht werden und damit die Entwicklungsarbeit von Rückversicherern maßgeblich geschädigt wird. Ein solcher Vergleich könnte für Makler zur Folge haben, dass solche Systeme zukünftig nur sehr eingeschränkt zum freien Download zur Verfügung gestellt werden können oder gar gänzlich auf den Gebrauch beim Innendienst von Versicherungskonzernen reduziert werden. Das wäre sicher nicht zu begrüßen.

Die Thematik „Point-of-Sales-Systeme“ ist maßgeblich vor dem Hintergrund des jeweiligen Rückversicherers zu bewerten. Hierzu finden Sie eine vertiefende Darstellung in „Risiko & Vorsorge“ 1/2012.

3. Messe & Kongress Honorarberatung Rheingoldhalle Mainz – 02.11.2011

Willkommen auf der Leitmesse der Honorarberater

Hier lernen Sie die konkreten, ungefilterten Fakten kennen. Fakten zu 10 Jahren erfolgreicher Honorarberatung in Deutschland. Fakten zu dem Geschäftsmodell, das sich für Sie betriebswirtschaftlich erheblich besser rechnet. Keine Veranstaltung im deutschsprachigen Raum liefert Ihnen mehr an Erfahrung und bewährten Angeboten rund um die Honorarberatung. Informieren Sie sich jetzt, um nicht schon bald hinter dem Markt herzulaufen. Wer rechnen kann weiß:

Provisionen sind betriebswirtschaftlicher Nonsens für Berater und Kunden!

www.honorarberaterkongress.de