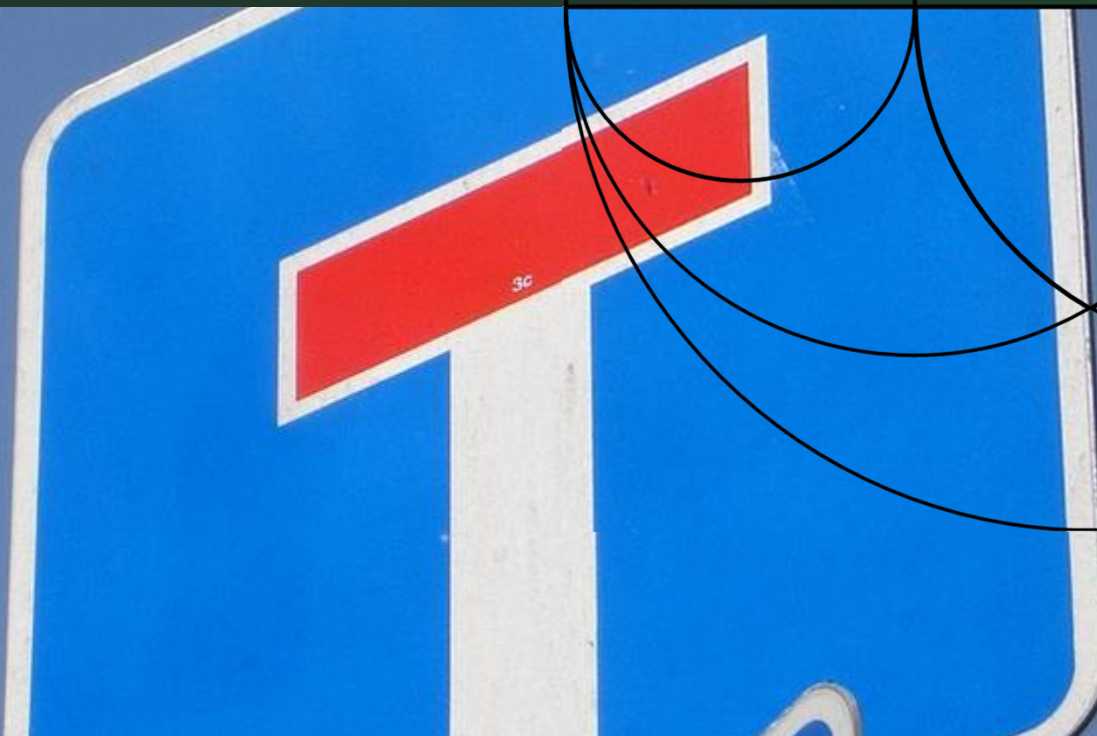


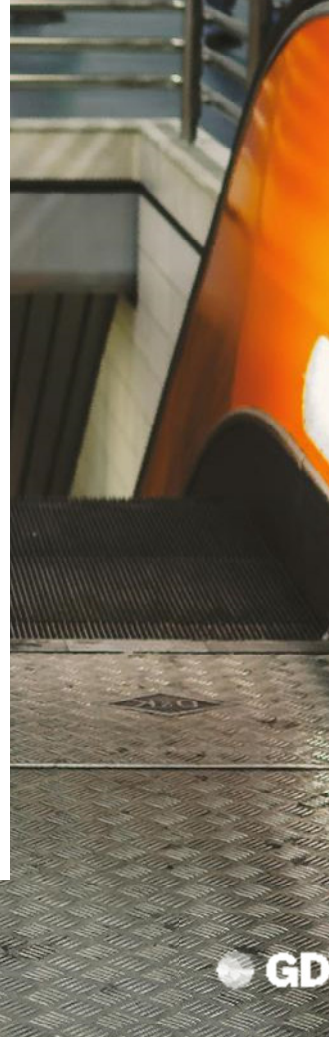
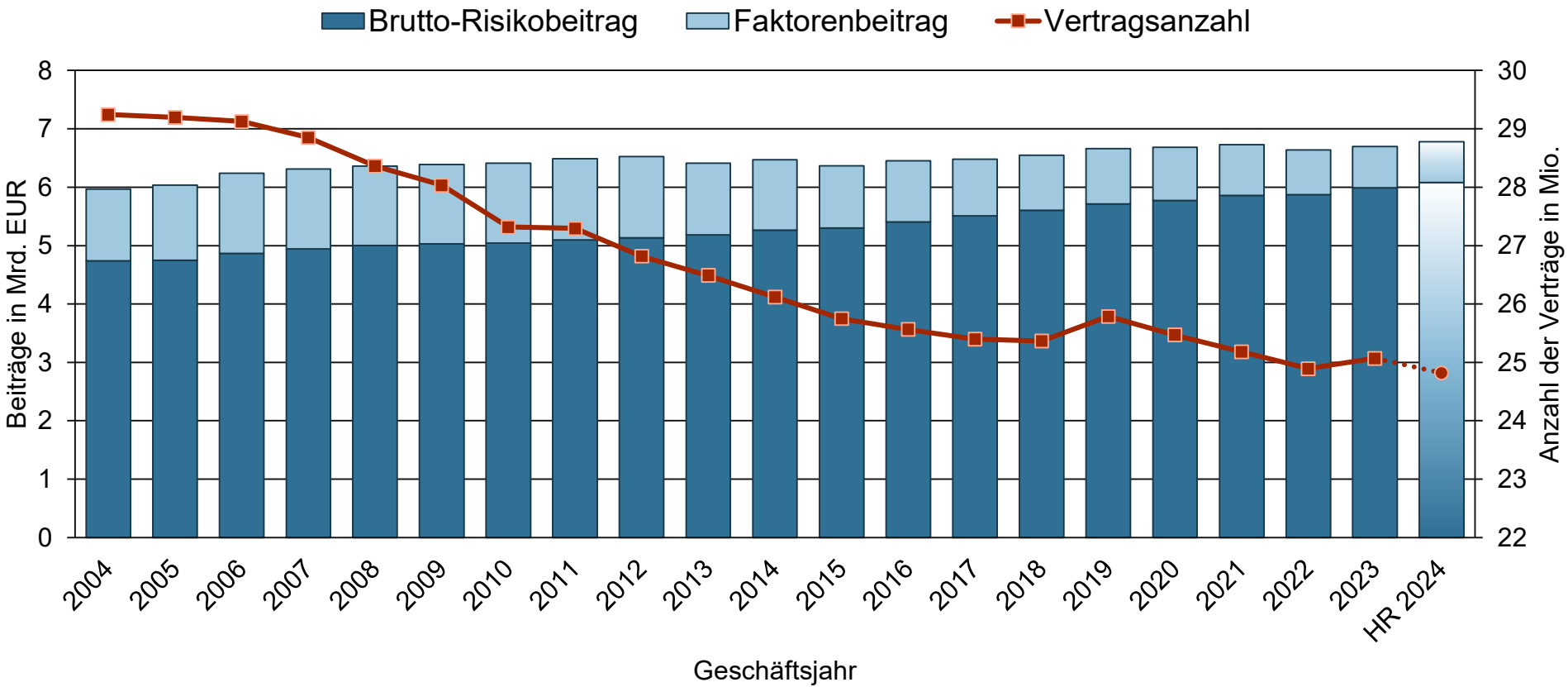
MCC-FachForum Unfallversicherung
Köln, 12.02.2025

Quo vadis Unfallversicherung?

Thomas Lämmrich, GDV



Seit Jahren sinken die Vertragsstücke



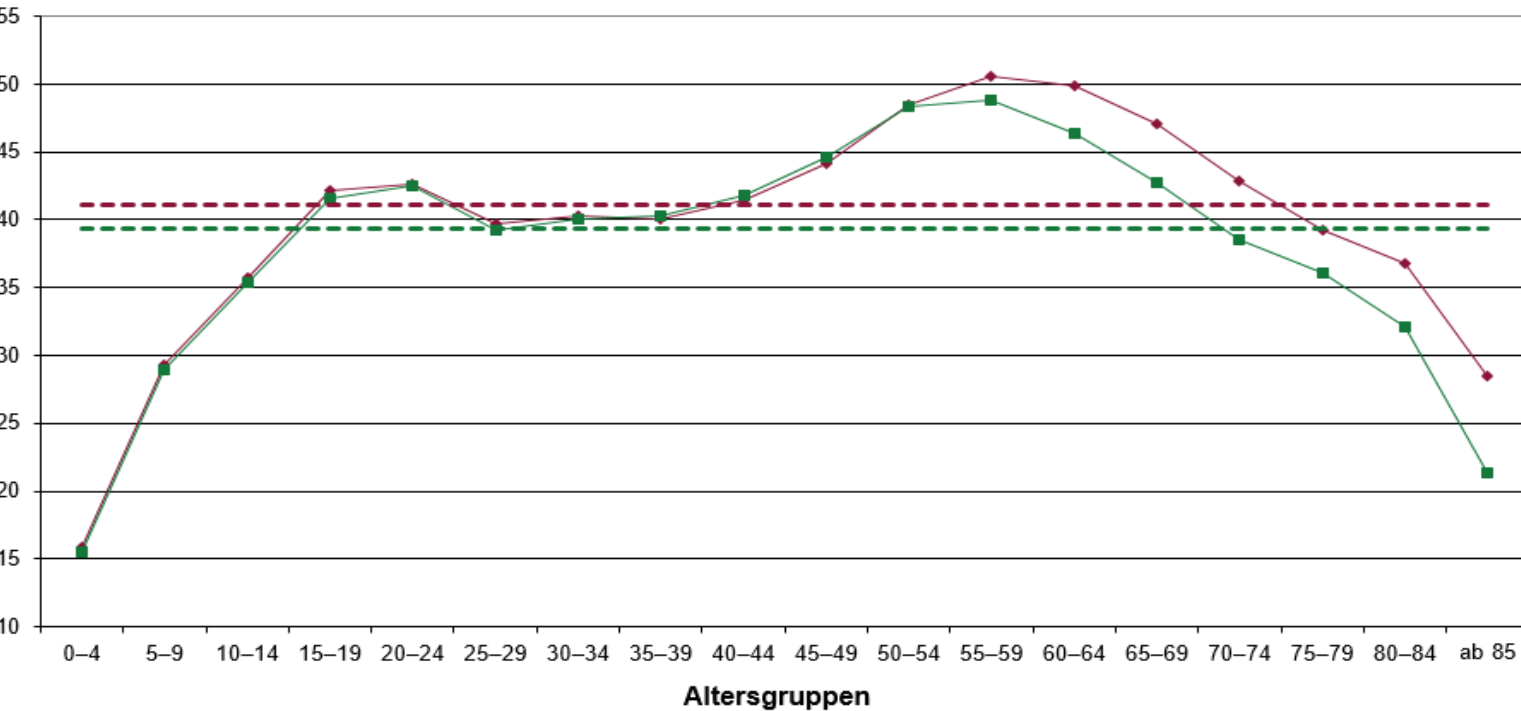
Quelle: GDV, Bruttoergebnisse des inländischen Direktgeschäfts (2024 = Hochrechnung)

Gleichzeitig altern die Bestände

Versicherungsdichte 2022: 39,6 %



—●— männlich —■— weiblich - - - Gesamt männlich - - - Gesamt weiblich



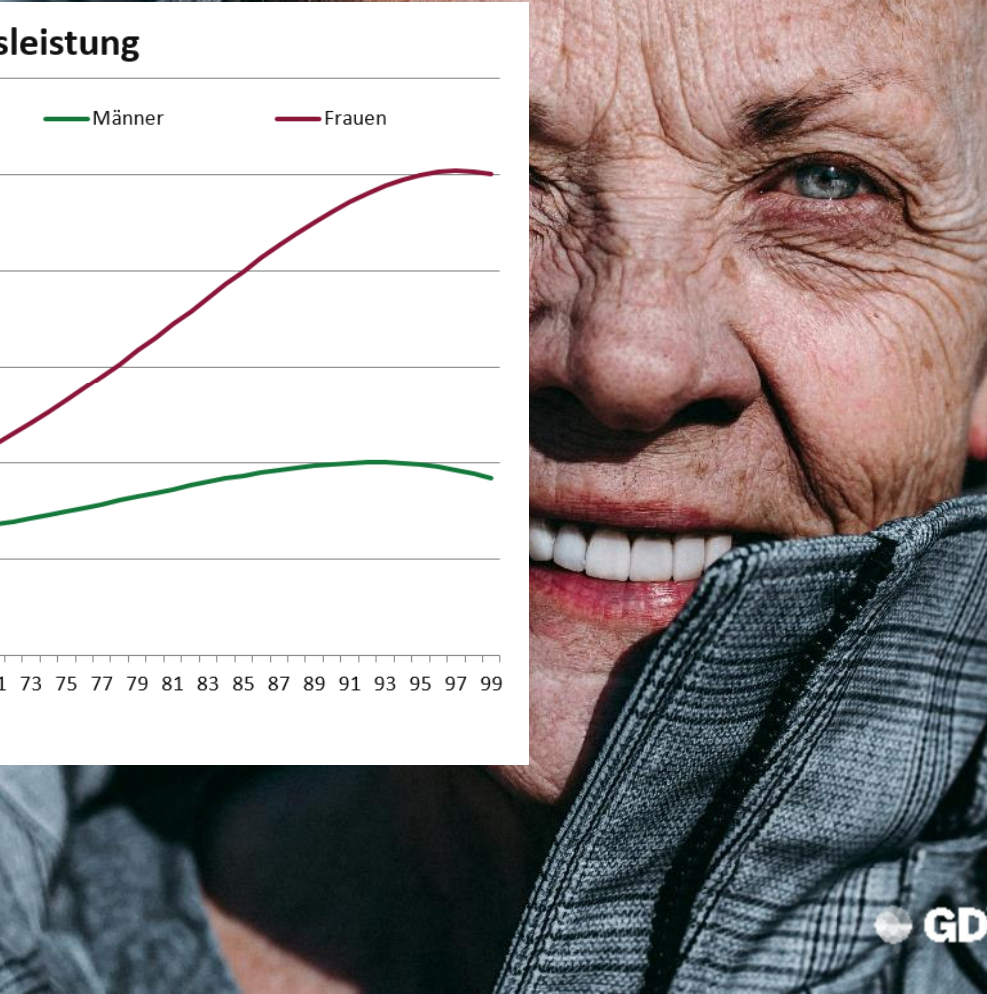
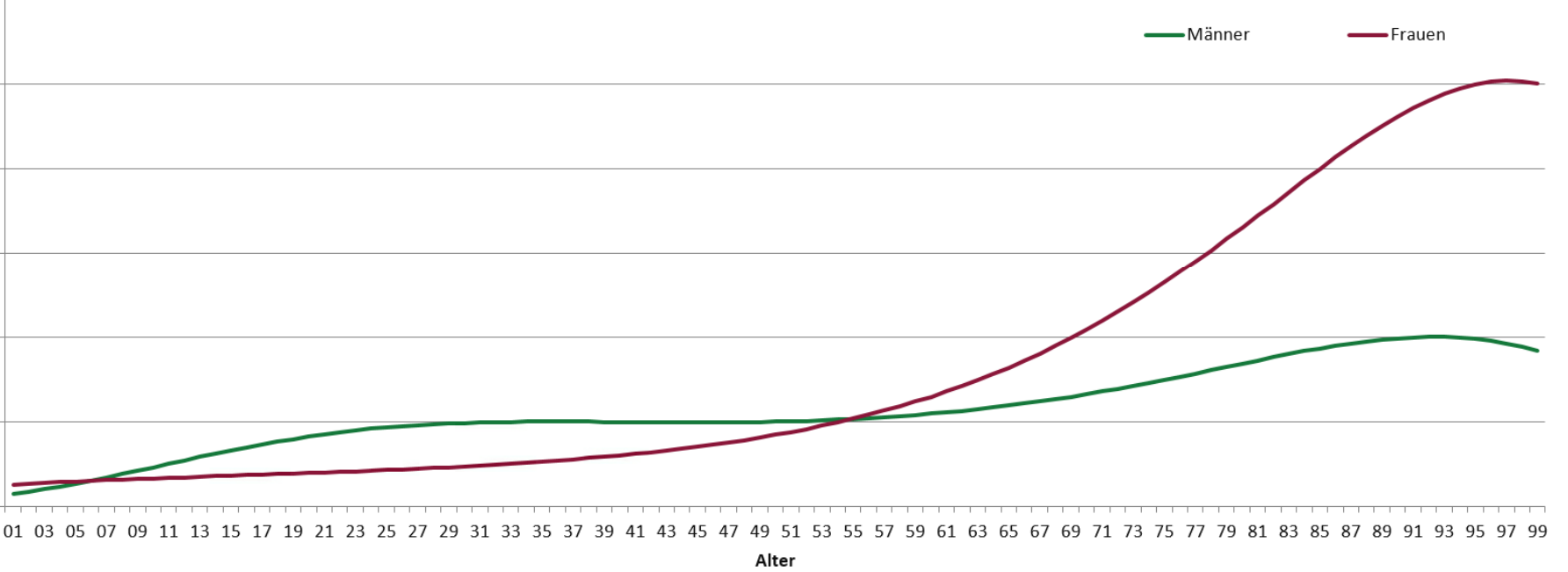
Versicherungsdichte = Anteil der VP je Altersgruppe und Geschlecht (GDV), gemessen an den Bevölkerungszahlen

Quelle: GDV, Versicherungsdichte je Geschlecht und Altersgruppe; Destatis, Zensus

Bei steigendem statistischen Grundbedarf mit zunehmendem Alter

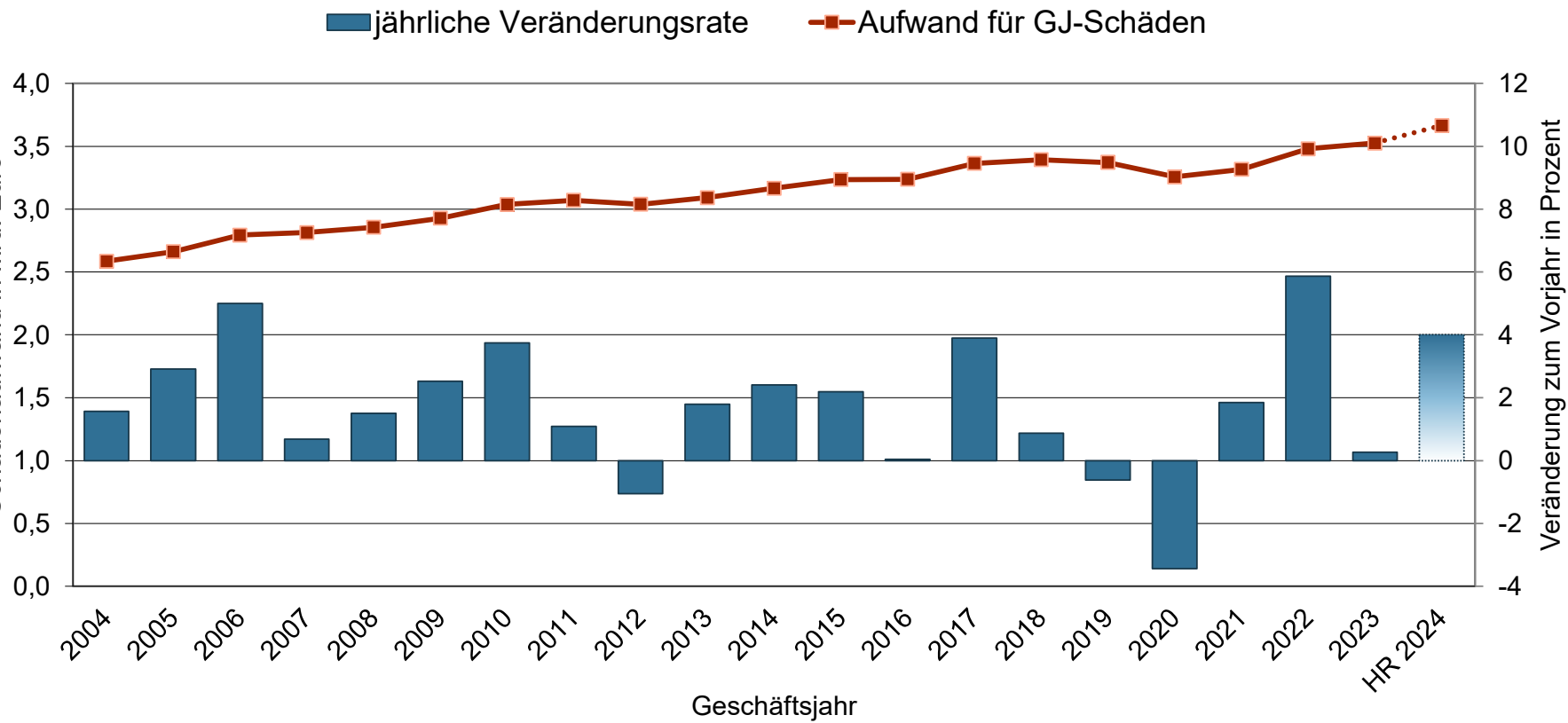


Altersindizes des Statistischen Grundbedarfs - Invaliditätsleistung



Quelle: GDV, Managementbericht 2024

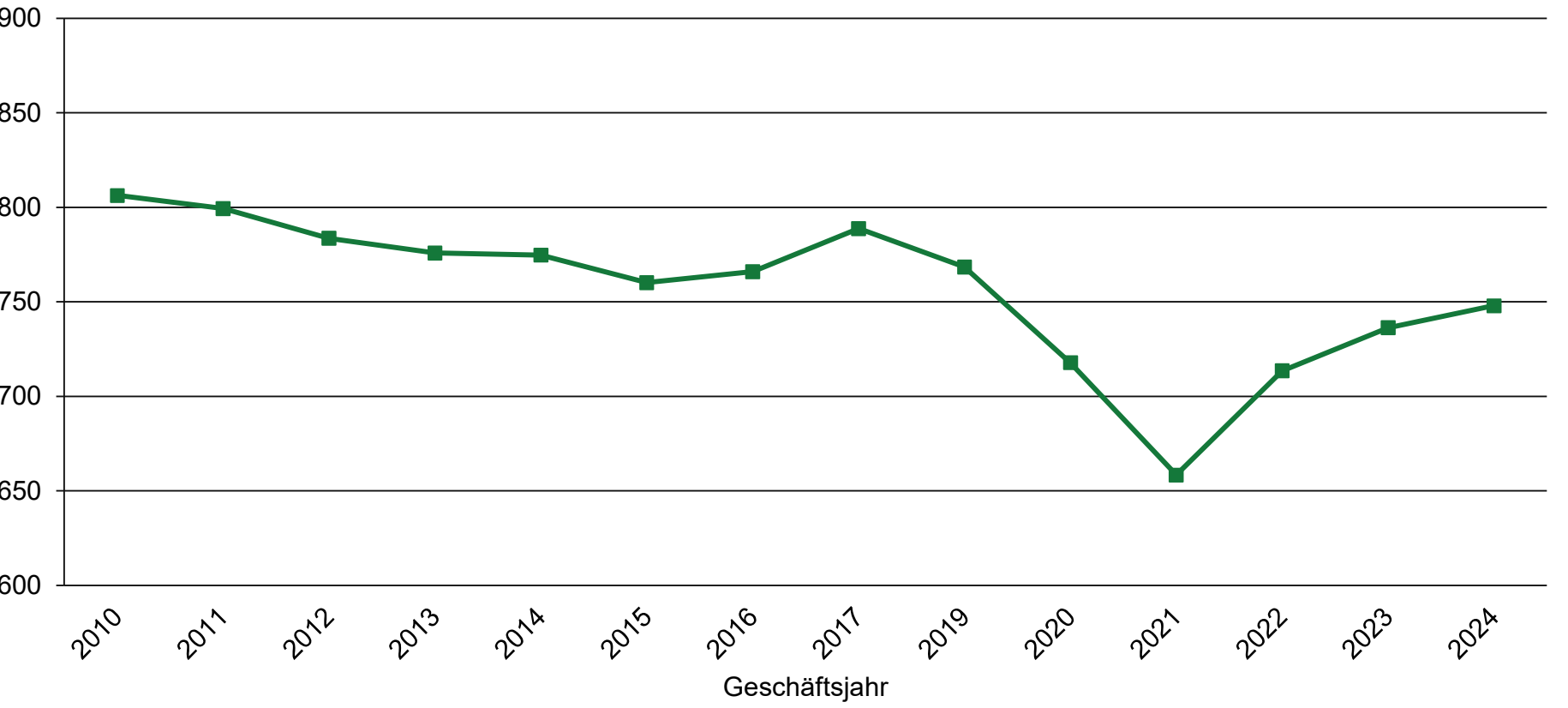
Steigender Schadenaufwand



Quelle: GDV, Bruttoergebnisse des inländischen Direktgeschäfts (2024 = Hochrechnung)



Bei gleichzeitig sinkenden Schadenstücken



Quelle: GDV, Bruttoergebnisse des inländischen Direktgeschäfts (2024 = Hochrechnung)

Wo stehen wir also?

- **Leichter aber stetiger Rückgang der Vertragsstückzahlen (ca. 1% jährlich)**
- **Stabile Bruttobeitragseinnahmen durch dynamische Beitragssteigerungen**
- **Abnehmende Versicherungsdichte (aktuell noch knapp 40% der deutschen Haushalte)**
- **Verlagerung der Bestände in höhere Altersgruppen mit höherem statistischem Grundbedarf**
- **Steigender Schadenaufwand bei sinkenden Schadenstücken**



Zukunftsfähigkeit?

- **Geringe Bekanntheit und Verständnis der Unfallversicherung in der Bevölkerung**
- **Überwiegend Push-Produkt (über 80% Neuverträge durch Vermittler)**
- **Vertriebliche Konkurrenz zu anderen Produkten**
- **Verdrängungswettbewerb führt zu Produktkomplexität und Detailabgrenzungen:**

„Private Unfallversicherungen gehören zu den kompliziertesten Versicherungsstrukturen überhaupt“ Finanztest, Juli 2021



Pain-points der Unfallversicherung

- **Unklarer USP gegenüber anderen Versicherungen**
- **Komplexe, erklärungsbedürftige Produkte**
- **Veraltetes Vokabular**
- **Komplexer Unfallbegriff und schwer verständliche Ausschlüsse**
- **Push-Produkt ohne aktive Nachfrage**
- **Ist Kundenbedarf bzw. die Kundenerwartung wirklich bekannt?**



Kennen wir unsere Kunden?

Qualitative Studie (Foerster Thelen, 2024)

4 Fokusgruppen mit je 8 Teilnehmern im Alter von 18-45 Jahren

- 50% weiblich und 50% männlich
- Mind. 50% mit Unfall-/Krankheitserlebnissen
- Berufstätige Selbständige, Studenten/Auszubildende
- Auch risikoreichere Sportarten



Erkenntnisse Marktforschung

- **Alle empfinden die medizinische Grundversorgung als zufriedenstellend; Versicherte fühlen sich besser abgesichert**
- **Hauptmotiv für UV: Finanzielle Sicherheit und keine Einschränkungen bei der Behandlung**
- **Interesse bleibt oft in Informationsphase stecken: Komplexität reduzieren und emotional positiv aufladen**
- **Kundenverständnis weicht von tatsächlicher Unfallversicherung ab, u.a. bietet mehr als erwartet**



Erkenntnisse Marktforschung

- Beitragshöhe wird als günstig wahrgenommen
- Vager Leistungszeitpunkt schreckt ab; Leistungsumfang unklar
- Wunsch nach einem "Unfalllotsen" für bestmögliche Genesung
- Kapitaleistung als wichtigste Leistung; Sofortzahlung und Unfallrente werden geschätzt



„Reset“ der Unfallversicherung

Denkbare Ansatzpunkte

- **Anpassung des Unfallbegriffs ans Kundenverständnis**
- **Reduzierung der Ausschlussstatbestände**
- **Zusammenfassung der Leistungsarten in wenige Leistungsblöcke**
- **Aktiver Versicherer als „Unfallspezialist und Lotse im Gesundheitssystem“**



Danke für Ihre Aufmerksamkeit. Ihre Fragen?



Thomas Lämmrich
Leiter Unfall- und Rechtsschutzversicherung, Assistance
Tel. 030/2020-5330
E-Mail t.laemmrich@gdv.de
Linkedin [thomas-laemmrich/](https://www.linkedin.com/in/thomas-laemmrich/)

Wilhelmstraße 43 / 43G
10117 Berlin
T: 030-2020 5000
F: 030-2020 6000
E: berlin@gdv.de

Rue du Champ de Mars 23
B - 1050 Brüssel
T: 0032-2-2 82 47 30
F: 0049-30-2020 6140
E: bruessel@gdv.de

www.gdv.de
www.DieVERSICHERER.de
facebook.com/DieVERSICHERER.de
Twitter: @gdv_de
www.youtube.com/user/GDVBerlin