

## **Analyse der Einflussfaktoren auf die Risikowahrnehmung und die Kaufentscheidung im Kontext einer Berufsunfähigkeitsversicherung**

*Tamara Scholl und Klaus-Jürgen Jeske*

### **Zusammenfassung**

Das Verständnis der Absicherung des Risikos einer Berufsunfähigkeit wird anhand einer Analyse der Einflussfaktoren auf die Risikowahrnehmung untersucht. Gleichzeitig wird aufgezeigt, welche Faktoren die Kaufentscheidung einer Berufsunfähigkeitsversicherung von Individuen beeinflussen. Dabei stellt sich die Frage, ob eine erhöhte Risikowahrnehmung eines potenziellen Kunden positive Auswirkungen auf die Abschlusswahrscheinlichkeit einer Berufsunfähigkeitsversicherung zur Folge hat. Mit den Ergebnissen der Analyse werden Handlungsempfehlungen für die Beratung des Versicherungsprodukts sowie für das Marketing des Versicherungsunternehmens abgeleitet. Im Ergebnis zeichnet sich ab, dass insbesondere die Faktoren Furcht, wahrgenommene Kontrolle, Reduktionsfähigkeit und Veränderung des Risikos die Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit der Generation Z beeinflussen. Es existiert kein Zusammenhang zwischen der Risikowahrnehmung und der Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Kaufentscheidung der Generation Z basiert überwiegend auf den Faktoren Preis, leistungsfähige Tarifmerkmale und Bekanntheitsgrad des Versicherungsunternehmens.

### **Abstract**

The understanding of disability insurance is examined by analyzing the factors that influence risk perception. At the same time, it is shown which factors influence the individual's decision to purchase disability insurance. This raises the question of whether a potential customer's increased risk perception has a positive impact on the likelihood of purchasing disability insurance. The results of the analysis are used to derive recommen-

---

Tamara Scholl  
Studiengang Versicherung, Duale Hochschule Baden-Württemberg Mannheim  
Coblitzallee 1–9  
68163 Mannheim

Klaus-Jürgen Jeske (korrespondierender Autor)  
Studiengang Versicherung, Duale Hochschule Baden-Württemberg Mannheim  
Coblitzallee 1–9  
68163 Mannheim  
E-Mail: klaus-juergen.jeske@dhbw-mannheim.de

datations for the insurance product's advisory service and for the insurance company's marketing. The results show that the factors of fear, perceived control, ability to reduce risk and change influence the risk perception of occupational disability among Generation Z. There is no correlation between risk perception and the decision to purchase occupational disability insurance. The purchase decision of Generation Z is mainly based on factors such as price, efficient plan features and awareness of the insurance company.

## 1. Einleitung

„Fast jeder fünfte Deutsche (18 Prozent) zählt die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) oder eine entsprechende Zusatzversicherung (...) zu den wichtigsten drei Versicherungen. (...) Dennoch besitzt aktuell lediglich jeder Sechste Deutsche eine BU (...). Und das, obwohl durchaus ein Risikobewusstsein in Punkto Berufsunfähigkeit vorhanden ist: 19 Prozent der Befragten stufen die persönliche Gefahr einer Berufsunfähigkeit (...) als sehr hoch ein“ (Schneider, 2018). Bemerkenswert ist, dass das Risiko eines Erwerbsausfalls dabei insbesondere von jüngeren Befragten, also Personen unter 33 Jahren, aufgrund familiärer und staatlicher Unterstützung als deutlich geringer wahrgenommen wird. Trotzdem wird die Absicherung der finanziellen Folgen eines möglichen Arbeitsausfalls von allen Altersschichten als wichtig erachtet (vgl. Schneider, 2018).

Im Rahmen des vorliegenden Beitrages wird der Forschungsfrage, welche Einflussfaktoren auf die Risikowahrnehmung im Bereich der Berufsunfähigkeit und auf die Kaufentscheidung einer Berufsunfähigkeitsversicherung einwirken, nachgegangen. Vertiefend stellt sich die Forschungsfrage, ob und in welchem Ausmaß die Risikowahrnehmung einen signifikanten Einfluss auf den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung hat. Ziel des vorliegenden Beitrages ist es, Handlungsempfehlungen für den Versicherungsvertrieb und das Marketing in diesem Bereich ableiten zu können. Die Ergebnisse können dabei helfen, die Kaufentscheidung potenzieller Versicherungsnehmer nachzuvollziehen und richtig zu interpretieren. Es sind häufiger Verständnisprobleme in Bezug auf die Risikowahrnehmung der Kunden und resultierende Kundenverluste in der Versicherungsbranche festzustellen (vgl. Makalani/Ferreira-Schenk/Dickason-Koekemoer, 2022, S. 1). Zunächst wird im Rahmen des vorliegenden Beitrages der Begriff der Risikowahrnehmung definiert und vom Begriff des objektiven Risikos abgegrenzt. Als konzeptionelle Grundlage des Beitrages und als Referenzrahmen für die empirische Untersuchung dient das psychometrische Paradigma von Slovic (1992), welches in seinen Grundzügen skizziert wird. Auf dieser Basis werden die zu untersuchenden Einflussfaktoren auf die Risikowahrnehmung dargestellt. Im weiteren Verlauf nimmt das Thema der Kaufentscheidung einen wesentlichen Bestandteil der Analyse ein. Im Anschluss wird beschrieben, wie die Risikowahrnehmung in den Prozess der Kaufentscheidung einzuordnen ist. Es folgt darüber hinaus eine genauere Betrachtung des Versi-

cherungsprodukts, in dem die finanzielle Relevanz, die Ursachen einer Berufsunfähigkeit und wichtige Produkteigenschaften dokumentiert werden. Die Forschungsfragen werden anhand einer Befragung empirisch untersucht. Auf Basis der empirischen Ergebnisse werden Handlungsempfehlungen für die Beratungspraxis sowie für das Marketing des Versicherungsunternehmens abgeleitet.

## 2. Risikowahrnehmung: objektives und subjektives Risiko

Der Begriff „Risiko“ kann definiert werden als ein vom Menschen entwickeltes Konzept, das dazu dient, Ungewissheiten und Gefahren abzubilden (vgl. Makalani/Ferreira-Schenk/Dickason-Koekemoer, 2022, S. 1). Des Weiteren kann eine Wahrscheinlichkeit interpretiert werden, als Gefahr, dass ein negatives Ereignis eintritt. Der individuelle Umgang mit Risiken unterliegt verschiedenen Einflussfaktoren. Den Grund dafür spiegeln die unterschiedlichen sozialen und kulturellen Werte und Vorstellungen wider (vgl. Sjöberg/Moen/Rundmo, 2004, S. 7). Quantifizieren lässt sich ein Risiko durch dessen Einschätzung und Wahrnehmung. Hierbei wird unter dem Begriff Risiko ein potenzieller Verlust oder eine potenzielle Verletzung, die mit dem Vollstrecken einer Handlung einhergeht, verstanden. Entscheidungsträger verfolgen somit meist als Ziel ein Risiko, das als negativ konnotiert empfunden wird, zu minimieren (vgl. Stiefel/Jeske, 2022, S. 434 f.).

Die allgemeine Risikoanalyse basiert u.a. auf objektiven Messungen (vgl. Lechowska, 2018, S. 1341). Ein Risiko entsteht hierbei aufgrund objektiver und ungewisser Faktoren und Ereignissen, welche sich negativ auf die Umsetzung von Zielen auswirken (vgl. An/Sun, 2021, S. 403). Für die Bestimmung der Risikowahrnehmung kann die Messmethode von Peter und Tarpey herangezogen werden. Die Messung der Risikowahrnehmung erfolgt dabei durch (An/Sun, 2021, S. 403):

$$OPR_j = PL_i * IL_{ij}$$

„Where OPR is the value of risk perception, PL is the probability of risk  $i$  due to object  $j$ , and IL is the severity of risk  $i$  due to object  $j$ “ (An/Sun, 2021, S. 403). Das Ausmaß des Risikos wird also zum einen durch die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos und zum anderen durch die Schwere der Folgen des Risikos bestimmt. Die Schwere des Risikos wird auch als Schadensumfang oder -potential bezeichnet (vgl. Schützhofer, 2014, S. 34) und weist damit eine hohe gedankliche Nähe zum Erwartungswert auf (vgl. Jeske, 2008, S. 209)

Die subjektive Wahrnehmung verschiedener Risiken, sowie die Entwicklung eines Bewusstseins für diese, nimmt stetig zu. Dies hängt u. a. mit einer zunehmenden, öffentlichen Risikokommunikation bestehend aus den Elementen Risi-

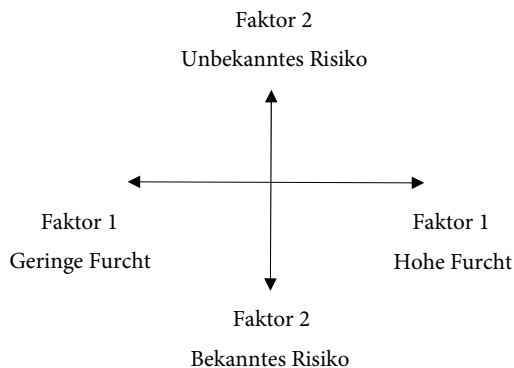
koinformation, Risikowahrnehmung und Risikoreaktion zusammen. Dabei kann Risikowahrnehmung verstanden werden als das psychologische Verständnis verbunden mit der Erfahrung, dass Risiken das tägliche Leben beeinflussen (vgl. Cui et al., 2015, S. 644). Wahrnehmung ist ein Begriff aus der kognitiven Psychologie, der alle stattfindenden mentalen Prozesse, die während der Aufnahme von Informationen über die menschlichen Sinne stattfinden, beschreibt. Persönliche Erfahrungen, erlernte soziale Muster und die individuelle kulturelle Prägung dienen dazu, die aufgenommenen Informationen nach subjektiver Wichtigkeit einzuordnen (vgl. Renn, 2015, S. 50 – 52).

Die Forschung der Risikowahrnehmung lässt sich ebenfalls als „a research on human consciousness, emotions and behaviours with regard to hazards“ (Lechowska, 2018, S. 1342) bezeichnen. Zudem kann die Risikowahrnehmung auch als eine Kombination aus Risikobewusstsein, -bereitschaft und -sorge definiert werden (vgl. Lechowska, 2018, S. 1342). Allgemein beschreibt der Begriff Risikowahrnehmung die Einstellung und die intuitive Urteilsbildung von Individuen in Bezug auf Risiken (vgl. Cui et al., 2015, S. 645). Dies bedeutet, dass Individuen Gefahren bewerten und charakterisieren. In den meisten Fällen spiegeln die Folgen bestimmte negative Konsequenzen wider (vgl. Lechowska, 2018, S. 1341). Neben Sjöberg (1979) haben auch Kahneman/Tversky (1979) und viele weitere festgestellt, dass zwischen der Berechnung von mathematischen Erwartungswerten auf Basis von objektiven Wahrscheinlichkeiten und Konsequenzen und den von Individuen eingeschätzten Wahrscheinlichkeiten deutliche Unterschiede festzustellen sind (vgl. Sjöberg/Moen/Rundmo, 2004, S. 9). Individuen gewichten das Schadensausmaß von Konsequenzen höher als die dazugehörigen Eintrittswahrscheinlichkeiten eines Risikos (vgl. Jeske, 2008 sowie Schützhofer, 2014, S. 35). Eine falsche Risikoeinschätzung kann das anschließende Risikoverhalten beeinflussen. Dies kann zu unangemessenen Handlungen und Entscheidungen bezüglich der Gefahrenquelle und den Sicherheitsmaßnahmen führen (vgl. Rundmo, 1996, S. 198).

### **3. Psychometrisches Paradigma als konzeptionelle Grundlage für eine Kaufentscheidung**

Neben dem psychometrischen Paradigma (Slovic, 1992) kommen u. a. die Theorie der Risikohomöostase (Wilde, 1982 auf Basis der Risikokompensationstheorie von Peltzman, 1975) sowie das Modell der Risikobeurteilung (Haller, 2003) als konzeptionelle Grundlage für die vorliegende Untersuchung in Betracht. Aufgrund des vorgesehenen Anwendungsbereiches für die Berufsunfähigkeitsversicherung auch in einem Entscheidungskontext bietet das psychometrische Paradigma nach Slovic (1992) einen geeigneten Untersuchungsrahmen.

Das Modell basiert auf der Annahme, dass ein Risiko bereits vom natürlichen Zustand aus als subjektiv angesehen wird und integriert sowohl Risikoakzeptanz als auch Risikowahrnehmung. Die Existenz eines Risikos ist demnach u. a. abhängig von der jeweiligen Kultur und individuellen kognitiven Prozessen, wie sie beispielsweise durch die Wahrnehmung von gesundheitlichen Bedrohungen angestoßen werden (vgl. Sjöberg/Moen/Rundmo, 2004, S. 10). Slovic stellt dafür das psychometrische Risiko in einem mehrdimensionalen Koordinatensystem mit zwei Achsen dar (vgl. Abb. 1).



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Slovic, 2016, S. 282

Abb. 1: Veranschaulichung der Risikowahrnehmung

Die Abszisse bildet den dominierenden Risikofaktor Angst bzw. Furcht Faktor ab. Dieser setzt sich wiederum zusammen aus verschiedenen, eng miteinander verbundenen Risikomerkmale. Im Gegensatz dazu stellt der zweite Faktor auf der Ordinate die Stärke der Vertrautheit mit dem Risiko dar. Dieser Faktor wird ebenfalls aus verschiedenen Merkmalen gebildet. Beide Faktoren beziehen sich auf die Risikowahrnehmung von Laien in unterschiedlichen Kontexten. Die Risikowahrnehmung ist mehrdimensional zu erfassen, da verschiedene Merkmale auf diese einwirken (vgl. Brooks, 2008, S. 17 f.). Eine Erkenntnis aus Untersuchungen zum psychometrischen Paradigma ist, dass sich Experten von Laien bezüglich einer unterschiedlichen Risikowahrnehmung abgrenzen. Diese Differenzierung wird durch die Verwendung unterschiedlicher Gefahrenmerkmale in Bezug auf die kognitive Einschätzung eines Risikos erklärt (vgl. Slovic, 2016, S. 284). Slovic führt aus, dass eine objektive, quantitative Risikoanalyse nicht die geeignete Methodik liefern kann, um die Wahrnehmung von Laien in Bezug auf ein bestimmtes Risiko zu erfassen.

Tabelle 1

**Einflussfaktoren auf die Risikowahrnehmung des psychometrischen Paradigmas**

<b>Faktor 1: Furcht</b>	<b>Faktor 2: Vertrautheit</b>
Wahrgenommene Kontrolle	Identifizierbarkeit
Katastrophenpotential	Bekanntheit der Folgen
Schwere der Folgen	Unmittelbarkeit der Auswirkung
Gerechtigkeit	Erfahrungen
Individualität	Wissenschaftliche Bekanntheit
Betroffenheit künftiger Generationen	
Reduktionsfähigkeit	
Veränderung des Risikos	
Freiwilligkeit	

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Slovic, 2016, S. 282

Die Risikowahrnehmung wird anhand der zwei Faktoren Furcht und Vertrautheit gemessen (Tab. 1). „The measure of each factor defined the perceived level of social risk towards certain activities or technologies“ (Brooks, 2008, S. 10). Dementsprechend führen ein hohes Maß an Furcht und ein geringes Maß an Vertrautheit zu einer erhöhten Wahrnehmung des Risikos (Abb. 2). Dagegen wird ein Risiko als gering wahrgenommen, wenn ein Individuum das Risiko mit einem geringen Maß an Furcht und einem hohen Maß an Vertrautheit einstuft (vgl. Brooks, 2008, S. 33 – 35). Die beschriebenen unabhängigen Variablen wirken auf die abhängige Variable der Risikowahrnehmung ein. Eine Veränderung dieser abhängigen Variablen beeinflusst anschließend die Risikowahrnehmung der Gemeinschaft (Abb. 2). Diese Determinante verändert durch den Effekt der Rückkopplung die unabhängigen Variablen (vgl. Brooks, 2008, S. 33 – 35). Je höher das wahrgenommene Risiko, desto höher ist der Wunsch nach der Reduktion und Regulation des Risikos (vgl. Schmidt, 2005, S. 11).

Das Modell wird von Slovic für 81 verschiedene Gefahren angewendet (vgl. Slovic, 2016, S. 282) und bietet somit auch für den vorliegenden Untersuchungskontext einen geeigneten Rahmen. Kritiker entgegenen, dass die Beliebigkeit und die Menge an Merkmalen dazu führen kann, dass der Erkenntnisgewinn und insbesondere auch die Replizierbarkeit der Forschungsergebnisse begrenzt sind (vgl. Zwick/Renn, 2002, S. 37). Gleichzeitig ist zu kritisieren, dass sich die Risikofaktoren einer Risikoquelle, beispielsweise verursacht durch gesellschaftliche Trends, mit der Zeit verändern können (vgl. Wiedemann/Bobis-Seidenschwanz/Schütz, 1994, S. 104).



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Brooks, 2008, S. 35

Abb. 2: Das psychometrische Paradigma nach Slovic

Für die vorliegende Analyse werden die Einflussfaktoren der Risikowahrnehmung in Anlehnung an das psychometrische Paradigma von Slovic untersucht. Die zwei moderierenden Variablen Furcht und Vertrautheit (Tab. 1) werden in der folgenden Analyse aufgelöst, sodass die aufgelisteten Faktoren einen direkten Einfluss auf die Zielvariable Risikowahrnehmung unterstellen. Diese Vorgehensweise wurde ausgewählt, da ein Blick in die Forschungsliteratur zur Thematik den Eindruck verfestigt, dass die verschiedenen Faktoren die Risikowahrnehmung direkt beeinflussen. Von den bereits aufgelisteten Einflussfaktoren, werden nun neun Faktoren für die im Anschluss folgende empirische Untersuchung verwendet (Abb. 6). Dementsprechend werden die sechs Faktoren Katastrophenpotenzial, Gerechtigkeit, Individualität, Freiwilligkeit, Identifizierbarkeit und wissenschaftliche Bekanntheit aus dem ursprünglichen psychologischen Paradigma nicht näher analysiert, da diese für den Sachverhalt als irrelevant eingestuft werden.

Die Toleranzschwelle gegenüber Ungewissheiten und Gefahren von bestimmten Ereignissen ist individuell unterschiedlich. Dieses Verständnis begründet die bestehenden Unterschiede bezüglich der Risikowahrnehmung. Es ist feststellbar, dass ein bestimmter Anteil an Menschen vor bestimmten Ereignissen Ängste entwickelt, während dies bei anderen nicht geschieht. Gleichermäßen haben bspw. Versicherungsnehmer unterschiedlich starke Furcht vor finanziellen Schäden (vgl. Makalani/Ferreira-Schenk/Dickason-Koekemoer, 2022, S. 1). Furcht wird daher zwar nicht weiter als moderierende Variable, dafür aber als direkte Einflussvariable untersucht (s.o.). Die mit dem Risiko verbundene Furcht wird als komplexes Phänomen bezeichnet, denn es priorisiert und kategorisiert Erfahrungen, bzw. potenzielle Erfahrungen, des Individuums. Risiken werden aufgrund von persönlichen Erfahrungen unterschiedlich wahrgenommen (vgl. Koivula/Räsänen/Oksanen, 2021, S. 781). „Risk perception is built on the subjective risk of individuals. [...] Subjective risk refers to what an individual believes to be true concerning a given situation“ (Makalani/Ferreira-Schenk/Dickason-Koekemoer, 2022, S. 2). Die gesammelten Erfahrungen bilden somit einen weiteren Einflussfaktor, denn jedes Individuum lässt seine Erfahrungen in die Risikowahrnehmung miteinfließen (vgl. Makalani/Ferreira-

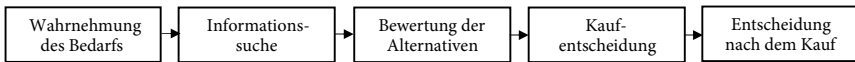
Schenk/Dickason-Koekemoer, 2022, S. 2). Das bei der Beurteilung von Risiken entstehende Gefühl von persönlicher Kontrolle wirkt auf Individuen so ein, dass Risiken schwächer wahrgenommen werden. Zudem glauben Individuen, dass sie wesentlich mehr Kontrolle haben, als es tatsächlich der Fall ist. Diese empfundene Illusion steht im engen Zusammenhang mit einem unrealistischen Optimismus (vgl. Sjöberg/Moen/Rundmo, 2004, S. 9). Der Einflussfaktor „wahrgenommene Kontrolle“ wirkt mithilfe der Verwendung von eigenen Handlungsmöglichkeiten zur Risikovermeidung auf das subjektiv wahrgenommene Risiko mit ein (vgl. Böhl, 2011, S. 11). Hinsichtlich der Unmittelbarkeit der Auswirkung, was auch als Verzögerungseffekt bekannt ist, ist anzumerken, dass eine lange Zeitperiode zwischen dem eingetretenen Risikoereignis und der darauffolgenden tatsächlichen Auswirkungen die Wahrnehmung des Risikos beeinflusst. Dieser Verzögerungseffekt erschwert dem Individuum das Erkennen der Schäden, die durch das Risiko verursacht wurden. Zu begründen ist diese Tatsache mit der Erkenntnis, dass der Zusammenhang zwischen dem Risiko und der verspäteten Auswirkung in vielen Fällen nicht unmittelbar zu erkennen ist (vgl. Schmidt, 2005, S. 6). Dementsprechend werden Risiken, bei welchen die Auswirkungen sofort erkennbar sind, vom Individuum als risikoreicher eingestuft, als Risiken, bei welchen die Auswirkungen erst nach Eintritt des Risikos absehbar sind (vgl. Schmidt, 2005, S. 6).

Je bekannter dem Individuum das Ausmaß des Risikos ist, desto stärker wird das Risiko wahrgenommen (vgl. Sjöberg/Moen/Rundmo, 2004, S. 13). Daneben gilt: Je stärker künftige Generationen durch ein Risiko betroffen sind, desto negativer wird es eingeordnet. Diese Wahrnehmungsveränderung tritt häufig ein, wenn das Risiko die eigenen Kinder betrifft (vgl. Winter, 2002, S. 52). Die Determinante „Schwere der Folgen“ beschreibt den Schweregrad des entstandenen Schadens, der physische und psychische Beeinträchtigungen sowie negative soziale Konsequenzen und finanzielle Verluste zur Folge haben kann (vgl. Kurzenhäuser et al., 2010, S. 20f.). Es wird argumentiert, dass die Nachfrage nach Minderung eines Risikos stärker mit der geschätzten Schwere der Folge zusammenhängt (vgl. Lechowska, 2018, S. 1341). Individuen empfinden es als befriedigender ein Risiko vollkommen zu beseitigen als es lediglich zu reduzieren. Je einfacher ein Risiko zu reduzieren ist, desto schwächer wird das Risiko wahrgenommen. Diese Tatsache wird durch den Faktor „Reduktionsfähigkeit“ untersucht (vgl. Sandman, 1993, S. 74). Ein Individuum beurteilt ein Risiko ebenfalls nach der erwarteten zukünftigen Veränderung. Ein Risiko kann im Zeitverlauf als zunehmend oder abnehmend eingeschätzt werden. Dementsprechend wird auch die eingeschätzte Veränderung des Risikos im Folgenden näher analysiert (vgl. Brooks, 2008, S. 32f.).



#### 4. Integration der Risikowahrnehmung in den Kaufentscheidungsprozess

Individuen beschäftigen sich vor der Tätigkeit eines Kaufs sowohl mit dem Produkt als auch mit dem Unternehmen, dessen Marken und Leistungen (vgl. Blank, 2022, S. 39). Von Konsumenten individuell getroffene, zumeist extensive, Kaufentscheidungen unterlaufen einem bestimmten Ablauf. Kotler et al. unterteilen diesen Prozess in fünf Phasen, die ineinander übergehen (Abb. 3). Der Kaufentscheidungsprozess startet mit der Wahrnehmung des Bedarfs (vgl. Spindler, 2020, S. 48 f.). Hier wird sich der Konsument eines bestimmten Problems bewusst, das dazu führt, dass ein darauf basierendes Bedürfnis aktiviert wird (vgl. Pezoldt/Schliewe/Willbrandt, 2010, S. 188). Dies geschieht, „wenn ein signifikanter Unterschied zwischen seiner aktuellen Situation und seinem angestrebten (Ideal-)Zustand besteht“ (Pezoldt/Schliewe/Willbrandt, 2010, S. 188). Folglich entsteht eine Diskrepanz zwischen der aktuell bestehenden Ist-Situation und der gewünschten Soll-Situation, dem Idealzustand (vgl. Spindler, 2020, S. 48 f.). Der Wunsch zur Schließung der Diskrepanz modifiziert das Bedürfnis zu einem konkreten Bedarf, der bestenfalls durch ein bestimmtes Produkt gedeckt werden kann (vgl. Pezoldt/Schliewe/Willbrandt, 2010, S. 188). Im nächsten Schritt folgt die Stufe der Informationssuche, wobei der Verbraucher nach Möglichkeiten sucht, welche für die Befriedigung seines Bedürfnisses geeignet sind (vgl. Spindler, 2020, S. 48 f.). Er orientiert sich dabei an internen Informationen aus seinen eigenen Erfahrungen und Erinnerungen. Daneben werden externe Informationen, die aus der Umwelt entnommen werden, herangezogen. Die Recherche nach externen Informationen nimmt insbesondere bei extensiven Kaufentscheidungen eine zentrale Stellung ein, da der Konsument dabei nicht auf eigene Produkterfahrungen zurückgreifen kann (vgl. Pezoldt/Schliewe/Willbrandt, 2010, S. 188). In dieser Phase können dem Konsumenten Produktvergleiche und Informationen aufgezeigt und erklärt werden, um ihn in seiner Kaufentscheidung zu unterstützen. Im Anschluss wertet der Verbraucher die gesammelten Informationen aus und vergleicht und bewertet sie mit Alternativen. Hier werden zur Hilfe insbesondere Vergleichstests von Internetportalen herangezogen. Die vierte Phase beinhaltet schließlich die tatsächliche Kaufentscheidung, die von der Einstellung des Konsumenten, der Situation und von Ratschlägen des sozialen Umfeldes beeinflusst wird. Der Kaufentscheidungsprozess endet mit der Phase nach dem Kauf, denn ab diesem Zeitpunkt ist der Verbraucher zufrieden oder unzufrieden mit seiner Entscheidung (vgl. Spindler, 2020, S. 48 f.). Im Falle einer hohen Zufriedenheit nimmt der Konsument eine positive Einstellung gegenüber dem Produkt, der Leistung oder dem Unternehmen ein. Dadurch wird die Wahrscheinlichkeit der Weiterempfehlungen und des Nachkaufs erhöht (vgl. Blank, 2022, S. 39). Es lässt sich zusammenfassen, dass sich der Kaufentscheidungsprozess nach Kotler et al. aufgrund der hohen Anzahl an Phasen als sehr komplex darstellt. Nahezu jede Phase und Va-



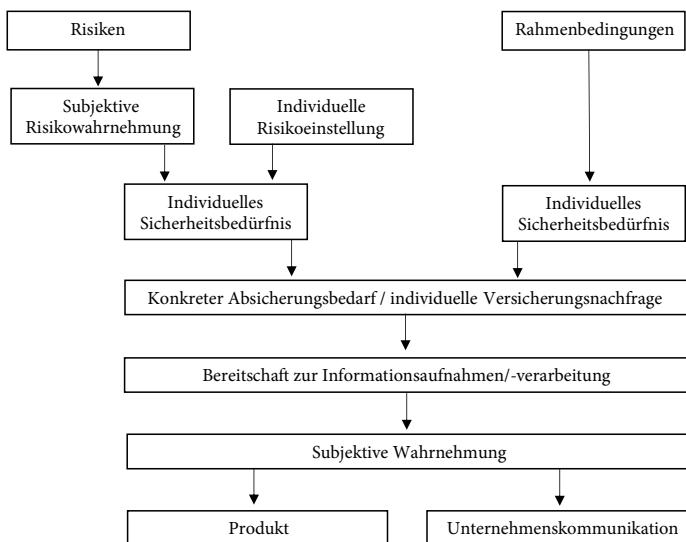
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Spindler, 2020, S. 49

Abb. 3: Der Kaufentscheidungsprozess nach Kotler et al.

riable kann von externen Handlungen beeinflusst werden (vgl. Spindler, 2020, S. 50).

Für Versicherungsunternehmen ist die Risikowahrnehmung der Versicherungsnachfrager besonders relevant. Damit ist die subjektive Informationsaufnahme und -verarbeitung im Zusammenhang mit Risiken gemeint. Risikoinformationen werden dabei unterschiedlich stark aufgenommen (vgl. Bittl/Vielreicher, 1993, S. 195 – 197). Abhängig von der Risikoeinstellung und -wahrnehmung resultieren individuelle Absicherungsbedürfnisse, die sich im Anschluss beeinflusst durch Rahmenbedingungen, zu einem konkreten Absicherungsbedarf entwickeln. Zur Befriedigung des Absicherungsbedarfs können sich die Individuen neben anderen Verhaltensmaßnahmen für den Abschluss einer Versicherung, welche den finanziellen Schaden minimieren oder sogar ersetzen kann, entscheiden (vgl. Bittl/Vielreicher, 1993, S. 195 – 197). Folglich handelt der Entscheider mit Gegenmaßnahmen basierend auf dem wahrgenommenen Risiko, um den durch das Risiko möglichen Verlust zu reduzieren (vgl. An/Sun, 2021, S. 403). Aufgrund von Unsicherheit und dem erwarteten Schweregrad werden vom Entscheidungsträger Maßnahmen ergriffen, um das Risiko zu reduzieren oder ganz zu vermeiden (vgl. An/Sun, 2021, S. 404). Somit ist die subjektive Risikowahrnehmung in die erste Phase des Kaufentscheidungsprozesses von Kotler et al., also in die Wahrnehmung des Bedarfs, einzuordnen (Abb. 4). An dieser Stelle ist allerdings zu kritisieren, dass der durchschnittliche Entscheidungsträger seinen Versicherungsbedarf oftmals falsch beurteilt (vgl. Zerres/Reich, 2010, S. 48). Zudem decken Versicherungen „einen nur schwer fassbaren Zukunftsbedarf“ (Zerres/Reich, 2010, S. 84). Die Wahrnehmung des Bedarfes nach Versicherungsschutz muss vielfach erst geweckt werden (vgl. Zerres/Reich, 2010, S. 84).

Die Risikowahrnehmung beeinflusst das individuelle Sicherheitsbedürfnis, das sich wiederum in einen konkreten Absicherungsbedarf und in eine individuelle Versicherungsnachfrage transformiert (Abb. 4). Durch den ausgelösten Absicherungsbedarf steigt die Bereitschaft des Kunden versicherungsspezifische Informationen aufzunehmen (vgl. Bittl/Vielreicher, 1993, S. 196 f.). Die Unternehmenskommunikation und das Produkt repräsentieren das Angebot eines Versicherungsunternehmens, welches von Individuen bewusst wahrgenommen wird. Die Kaufentscheidung des Absicherungsbedarfs wird somit durch Merkmale des Produkts und der Unternehmenskommunikation beeinflusst (vgl. Bittl/Vielreicher, 1993, S. 196 f.) (Abb. 4).



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Bittl/Vielreicher, 1993, S. 197

Abb. 4: Determinanten des Absicherungsbedarfs

In der folgenden empirischen Untersuchung werden die Rahmenbedingungen, genauso wie die individuelle Risikoeinstellung der Versicherungsnachfrager außer Acht gelassen, da der Fokus des Beitrages auf der Analyse der Einflussfaktoren der Risikowahrnehmung und der Kaufentscheidung liegt. Die Umsetzung der Analyse des Faktors subjektive Risikowahrnehmung, wurde bereits weiter oben ausgeführt.

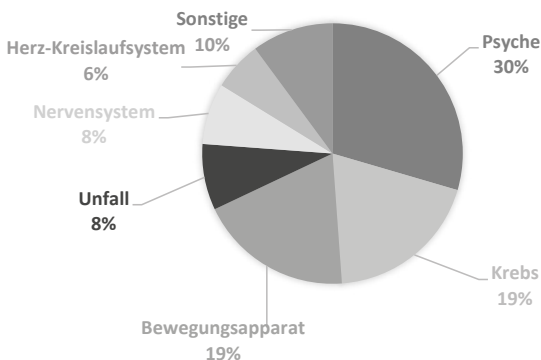
Der Abschluss einer Versicherung dient zur Minderung eines bestimmten Risikos. Eine risikoaverse Person ist dazu bereit, eine höhere Versicherungsprämie zu zahlen als ein Mensch, der besonders risikoaffin ist (vgl. Makalani/Ferreira-Schenk/Dickason-Koekemoer, 2022, S. 2). „Häufig treten [...] aufgrund eines limitierten Budgets Zielkonflikte zwischen mehreren als erstrebenswert empfundenen Kaufobjekten auf“ (Zerres/Reich, 2010, S. 29). Die Auswahlentscheidung eines bestimmten Produktes wird durch den Preis und wahrgenommenen Leistungsmerkmale bedingt (vgl. Zerres/Reich, 2010, S. 29). Zudem hängt der Käuferfolg davon ab, inwiefern die angebotenen Leistungen den Bedürfnissen der potenziellen Versicherungsnehmer entsprechen (vgl. Bittl/Vielreicher, 1993, S. 193). Somit sind die Faktoren Preis und leistungsfähige Tarifmerkmale ein Teil der Kaufentscheidung einer Versicherung. Neben den leistungsfähigen Tarifmerkmalen wird im jeweiligen Bedingungsnetzwerk festgehalten, welche Tarifanpassungen nach Abschluss der Versicherung durchgeführt werden können (vgl. Bittl/Vielreicher, 1993, S. 198). Das Angebot soll dem Versicherungsnachfrager

ermöglichen seinen bestimmten Absicherungsbedarf, abhängig vom individuellen Sicherheitsbedürfnis und den situativen Rahmenbedingungen, durch ein maßgeschneidertes Produkt zu decken (vgl. Bittl/Vielreicher, 1993, S. 198). Folglich sind die Determinanten persönliche Anpassungsfähigkeit und Möglichkeit der Durchführung von Tarifanpassungen nicht zu vernachlässigen. Bei der Entscheidung, ob ein Kauf getätigt werden soll, sind Kaufanreize sowie die Attraktivität der Einkaufsstätte entscheidend (vgl. Zerres/Reich, 2010, S. 29). Damit der Konsument bereit ist, einen Kauf zu tätigen, muss Vertrauen geschaffen werden. Besondere Schwierigkeiten liegen vor, bei bestehender Anonymität zwischen Käufer und Vermittler (vgl. Esch/Armbrecht, 2009, S. 74). Demzufolge werden die Faktoren Kaufatmosphäre und Vertrauen zu einem Versicherungsvermittler im Zusammenhang mit der Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung analysiert. Die Versicherungsnachfrager setzten die Qualität ihrer individuellen Problemlösung mit der grundsätzlichen Leistungsfähigkeit des Versicherungsunternehmens gleich. Dadurch entsteht ein konkretes Image, welches von den Konsumenten gegenüber dem jeweiligen Versicherungsunternehmen wahrgenommen wird (vgl. Bittl/Vielreicher, 1993, S. 203f.). Eine Imageverbesserung des Versicherungsunternehmens ist mit der Steigerung dessen Bekanntheitsgrades zu verbinden (vgl. Bittl/Vielreicher, 1993, S. 206). Infolgedessen sind die Einflussfaktoren Leistungsfähigkeit des Versicherers und Bekanntheitsgrad des Versicherers ebenfalls Teil der Analyse.

## 5. Berufsunfähigkeitsversicherung zur Absicherung der Arbeitskraft

Die Berufsunfähigkeitsversicherung gehört zu den wichtigsten Versicherungen, die jeder Erwerbstätige abschließen sollte (vgl. Schneider, 2018). Daher ist dieses Versicherungsprodukt ein wesentliches Element der Produktpalette von vielen Lebensversicherern (vgl. Kahlenberg, 2018, S. 375). Jeder vierte Arbeitnehmer scheidet statistisch betrachtet vorzeitig aus dem Berufsleben aus (vgl. Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., 2022). Durchschnittlich beziehen Frauen mit einem Alter von 49 Jahren und Männer mit einem Alter von 50 Jahren erstmals eine Erwerbsminderungsrente (vgl. Böse, 2008, S. 3). Der Eintritt einer Berufsunfähigkeit ist durchschnittlich mit 26,5 % am häufigsten im Lebensalter von 51 bis 60 Jahren zu beobachten (vgl. Siol, 2022, S. 42).

In der Vergangenheit waren größtenteils Erkrankungen des Bewegungsapparats der entscheidende Hauptgrund für Berufsunfähigkeit und Erwerbsunfähigkeit (vgl. Winkelmann, 2020, S. 6f.). Dagegen ist heutzutage die Erkrankung der Psyche der häufigste Auslöser für den Arbeitsausfall (Abb. 5), gefolgt von Krebs und Erkrankungen des Bewegungsapparats, Unfällen, Erkrankungen des Nervensystems und des Herz-Kreislaufsystems (vgl. Gesamtverband der Deutschen



Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., 2022

Abb. 5: Häufigste Ursachen für Berufsunfähigkeit und Erwerbsunfähigkeit

Versicherungswirtschaft e.V., 2022). Bedingt durch den zunehmenden Leistungsdruck und das höhere Stresslevel der Erwerbstätigen steigt der Anteil an psychischen Krankheiten. Dies wird mit der gesellschaftlichen Enttabuisierung der Thematik begründet (vgl. Winkelmann, 2020, S. 6 f.). Daneben steigt die Sensibilisierung der Fachärzte, sodass psychische Krankheitsfälle häufiger erkannt werden. Insbesondere jüngere Versicherungsnehmer sind von der Berufsunfähigkeit, ausgelöst durch Erkrankungen der Psyche, betroffen. Des Weiteren ist zu beachten, dass die Reaktivierungsrate bei Berufsunfähigkeit bedingt durch die Psyche unterdurchschnittlich gering ausfällt. Daraus ist zu schließen, dass die Leistungsdauer wesentlich höher ist als bei anderen Ursachen (vgl. Winkelmann, 2020, S. 6 f.). Fehleinschätzungen von Versicherungsnachfragern sind nicht selten, denn sie schätzen die Wahrscheinlichkeit berufsunfähig zu werden, zum Beispiel aufgrund der im Beruf ausbleibenden körperlichen Tätigkeit, meistens als sehr gering ein (vgl. Furtwängler, 2018, S. 17).

Eine Versicherung ist ein finanzielles Instrument, welches den Versicherungsnehmer vor möglichen zukünftigen Risiken schützt (vgl. Makalani/Ferreira-Schenk/Dickason-Koekemoer, 2022, S. 2). Die Berufsunfähigkeitsrente leistet einen finanziellen Ausgleich für den entstehenden Arbeitseinkommensverlust aufgrund einer Berufsunfähigkeit (vgl. Hesse/Filthuth, 1993, S. 530).

Seit der gesetzlichen Rentenreform im Jahr 2001 wurde die gesetzliche Berufsunfähigkeitsversicherung für Menschen, welche nach dem 01.01.1961 geboren wurden, abgeschafft und mit einer zweistufigen Erwerbsminderungsrente ersetzt. Die Erwerbsminderungsrenten orientieren sich an den gesundheitlich möglichen täglichen Arbeitsstunden. Somit wurden die gesetzlichen Leistungen drastisch reduziert. Vor allem ist zu erwähnen, dass bei der staatlichen Erwerbsminderungsrente der ausgeübte oder erlernte Beruf unbedeutend ist. Es wird

lediglich geprüft, ob überhaupt eine Tätigkeit ausgeübt werden kann. Diese Regelung wird als abstrakte Verweisbarkeit bezeichnet (vgl. Böse, 2008, S. 39). Die staatliche finanzielle Hilfeleistung der vollen Erwerbsminderungsrente deckt circa 40 % des Bruttoeinkommens ab (vgl. Deutsche Rentenversicherung, 2023a, S. 14). Voll erwerbsunfähig zu sein, bedeutet weniger als drei Stunden täglich arbeitsfähig zu sein. Anspruch auf die halbe Erwerbsminderungsrente besteht, wenn aus gesundheitlichen Gründen weniger als sechs Stunden am Tag gearbeitet werden kann (vgl. Deutsche Rentenversicherung, 2022). Im Jahr 2021 betrug die volle monatliche Erwerbsminderungsrente durchschnittlich 885 Euro (vgl. Deutsche Rentenversicherung, 2021). Diese durchschnittliche Rentenhöhe liegt damit minimal über dem Existenzminimum, das sich 2021 auf 812 Euro monatlich beläuft (vgl. Bundesministerium der Finanzen, 2020).

Üblicherweise entspricht die Versorgungslücke der Differenz zwischen dem Monatsnettoeinkommen und den gesetzlichen Einnahmen nach dem Berufsunfähigkeitseintritt (vgl. Winkelmann, 2020, S. 13 f.). Zusätzliche Einkommensquellen reduzieren dabei die Versorgungslücke (vgl. Deutsche Rentenversicherung, 2023b, S. 4). Ein monatlich regelmäßiges Einkommen aus einer Berufstätigkeit ist für die meisten Menschen wesentlich, damit der gewohnte Lebensstandard aufrechterhalten werden kann. Somit ist für den durchschnittlichen Versicherungsnehmer das Risiko der Berufsunfähigkeit mit einem existenziellen Risiko, welches eine große finanzielle Tragweite betrifft, gleichzusetzen (vgl. Möller/Zwiesler, 1996, S. 479). Die Folgen einer solchen finanziellen Lücke sind häufig, dass der bisherige Lebensstandard nicht aufrechterhalten werden kann.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. hat den Begriff der Berufsunfähigkeit folgendermaßen definiert: „Berufsunfähigkeit liegt vor, wenn die versicherte Person infolge Krankheit, Körperverletzung oder mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, voraussichtlich mindestens 6 Monate ununterbrochen ihren zuletzt ausgeübten Beruf, so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgestaltet war, nicht mehr zu mindestens 50 % ausüben kann und auch keine andere Tätigkeit ausübt, die ihrer bisherigen Lebensstellung entspricht. Der bisherigen Lebensstellung entspricht nur eine Tätigkeit, die in ihrer Vergütung und sozialen Wertschätzung nicht spürbar unter das Niveau der bislang ausgeübten Tätigkeit absinkt“ (Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., 2018, S. 120). Die Versicherungsunternehmen garantieren somit ab einem 50-prozentigen Berufsunfähigkeitsgrad die volle Leistung der Berufsunfähigkeitsversicherung (vgl. Schmitt, 2013, S. 41). Bei der Prüfung, ob Anspruch vorliegt, wird ausschließlich der gegenwärtige Gesundheitszustand betrachtet, zukünftige Veränderungen finden keine Berücksichtigung (vgl. Voit/Neuhaus, 2009, S. 296). Verbessert sich der Gesundheitszustand nicht wesentlich, wird die Berufsunfä-

higkeitsrente für die vertraglich vereinbarte Leistungsdauer, meistens bis zum Eintritt der Altersrente, ausbezahlt (vgl. Kahlenberg, 2018, S. 375 f.).

Eine besonders große Herausforderung stellt die Suche nach einer bedarfsge- rechten Absicherung in Verbindung mit der individuellen finanziellen Gestal- tung dar. Es ist zu unterscheiden, in welcher Situation sich der potenzielle Ver- sicherungsnehmer befindet, damit gemeint ist zum Beispiel, ob eine Immobilie abbezahlt oder eine Familie versorgt werden muss. Daher ist ein Gespräch über die Berufsunfähigkeitsversicherung notwendig und sehr beratungsintensiv (vgl. Furtwängler, 2018, S. 21 f.). Viele Versicherungsgesellschaften begrenzen die mögliche Absicherung der Rentenhöhe auf ca. 75% des Nettoarbeitseinkom- mens (vgl. Zurich Versicherung, 2022). Bei der Berechnung, welche Höhe der Berufsunfähigkeitsrente angemessen ist, sind ebenfalls die Auswirkungen von Inflation sowie Gehaltssteigerungen miteinzukalkulieren. Aus diesem Grund bieten die meisten Versicherer eine Dynamik für den Versicherungsvertrag an, sodass Preis und Leistung jährlich gleichermaßen ansteigen (vgl. R+V Allge- meine Versicherung AG, 2023). Die Leistungszahlung des Versicherers beginnt, wenn die Berufsunfähigkeit während einer vorher festgelegten Anzahl an Mo- naten, was auch als Karenzzeit bezeichnet wird, ununterbrochen vorliegt und gleichzeitig die Leistungspflicht vom Versicherungsunternehmen akzeptiert wird. Der Wechsel zwischen einer Anwartschaft und der Leistungsphase kann während der Laufzeit des Versicherungsvertrags durchaus mehrfach erfolgen (vgl. Kahlenberg, 2018, S. 375 f.). Die meisten Versicherer unterstützen ihre Ver- sicherungsnehmer im Falle des Eintritts einer Berufsunfähigkeit mit weiteren Hilfeleistungen, wie beispielsweise einer Umorganisations- und Wiedereinglie- derungshilfe, welche den Einstieg in die neue Lebenssituation vereinfachen (vgl. Siol, 2022, S. 43). Mit der Zunahme des Lebensalters steigt die Wahrscheinlich- keit von Vorerkrankungen, wodurch der Versicherungsabschluss aufgrund der Gesundheitsfragen erschwert oder unmöglich sein wird (vgl. Furtwängler, 2018, S. 17). Daneben ist zu erwähnen, dass eine sorgfältige und korrekte Antragsauf- nahme inklusive korrekter gesundheitlicher Angaben durchzuführen ist, um im Leistungsfall Anspruch auf die Rentenzahlung zu erhalten (vgl. Furtwängler, 2018, S. 64–67).

## **6. Empirische Untersuchung der Einflussfaktoren auf die Risikowahrnehmung und die Kaufentscheidung**

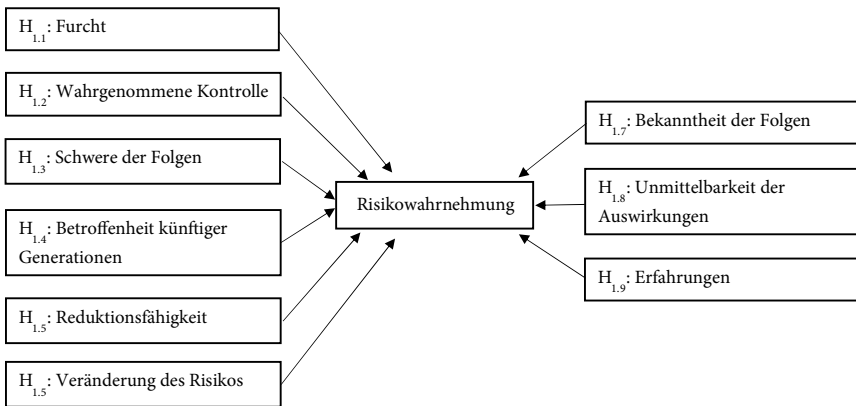
### *6.1 Vorstellung der untersuchten Hypothesen*

Welche Faktoren beeinflussen die Risikowahrnehmung der Berufsunfähig- keit? Um diese Forschungsfrage zu beantworten, wird der Zusammenhang der Risikowahrnehmung mit den Einflussfaktoren des Psychometrischen Paradig- mas untersucht. Daraus werden folgende Hypothesen abgeleitet:

$H_1$ : Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit ( $y_1$ ) und den Einflussfaktoren des Psychometrischen Paradigmas ( $x_1 - x_9$ ).

$H_0$ : Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit ( $y_1$ ) und den Einflussfaktoren des Psychometrischen Paradigmas ( $x_1 - x_9$ ).

Des Weiteren werden in Anlehnung an die obigen Ausführungen folgende Unterhypothesen aufgestellt:



Quelle: Eigene Darstellung

Abb. 6: Unterhypothesen von  $H_1$

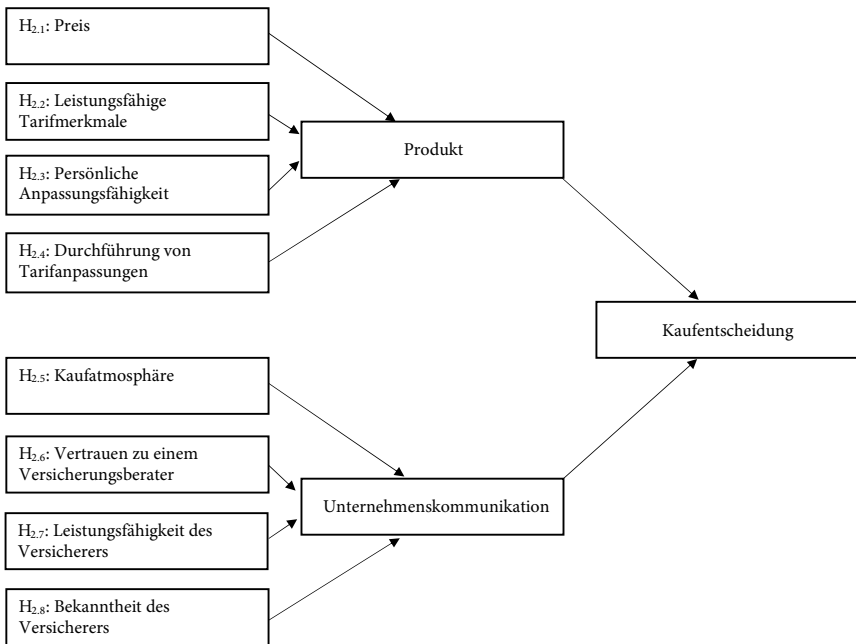
Des Weiteren wird der Frage nachgegangen, welche Faktoren die Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung beeinflussen. Auf Grundlage der erarbeiteten Erkenntnisse zum Kaufentscheidungsprozess, lassen sich folgende Hypothesen aufstellen:

$H_2$ : Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung ( $y_2$ ) und den Einflussfaktoren ( $x_{10} - x_{17}$ ).

$H_0$ : Es besteht kein Zusammenhang zwischen Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung ( $y_2$ ) und den Einflussfaktoren ( $x_{10} - x_{17}$ ).



Hierunter bilden sich diese Unterhypothesen:



Quelle: Eigene Darstellung

Abb. 7: Unterhypothesen von  $H_2$

Im Anschluss ist zu analysieren, inwiefern die Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit und die Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung einen Zusammenhang aufweisen. Dementsprechend wird folgende, abschließende Hypothese aufgestellt:

$H_3$ : Je größer das Risiko der Berufsunfähigkeit wahrgenommen wird ( $y_1$ ), desto wahrscheinlicher ist die Kaufentscheidung für die Berufsunfähigkeitsversicherung ( $y_2$ ).

$H_0$ : Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit ( $y_1$ ) und der Wahrscheinlichkeit der Kaufentscheidung für die Berufsunfähigkeitsversicherung ( $y_2$ ).

## 6.2 Konstruktion des Untersuchungsinstrumentes

Für die vorliegende empirische Untersuchung wird als geeignetes Untersuchungsinstrument zur Operationalisierung der Untersuchungshypothesen eine

schriftliche Befragung gewählt. Der Fragebogen beinhaltet 26 quantitative sowie zwei qualitative Fragen. Nach der Abfrage von demografischen Merkmalen der Probanden beziehen sich die folgenden Fragen auf die Einflussfaktoren des Psychometrischen Paradigmas. Bei der Gestaltung der Fragen wurde in der Hauptsache eine fünfpolige Likert-Skala genutzt.

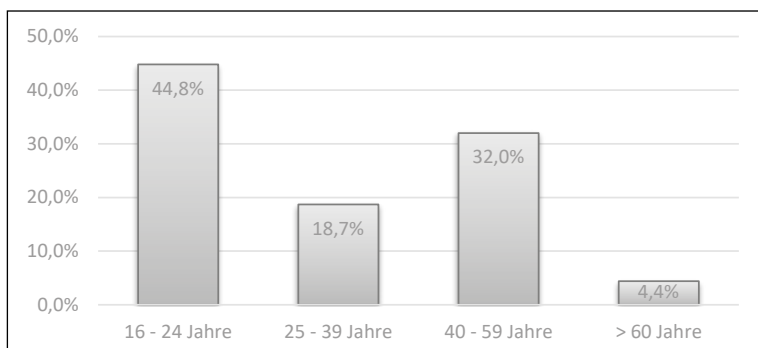
Eine Frage widmet sich der Determinante Furcht. Hier werden die Probanden aufgefordert abzuschätzen, inwiefern die Befürchtung besteht, in Zukunft länger als sechs Monate berufsunfähig zu werden (vgl. Makalani/Ferreira-Schenk/Dickason-Koekemoer, 2022, S. 1). Daraufhin muss eingeschätzt werden, inwiefern man davon überzeugt ist, dass das eigene Verhalten den Eintritt einer Berufsunfähigkeit beeinflusst. Auf diese Weise wird die wahrgenommene Kontrolle bezüglich dieses Risikos ermittelt (vgl. Böhl, 2011, S. 11). Welche Erfahrungen bereits mit einer Arbeits-/Berufsunfähigkeit gemacht wurden, wird in einer weiteren Frage erörtert (vgl. Makalani/Ferreira-Schenk/Dickason-Koekemoer, 2022, S. 2). Im Anschluss wird die individuelle Reduktionsfähigkeit des Risikos thematisiert. Es wird nach der Bereitschaft gefragt, das Risiko der Berufsunfähigkeit zu reduzieren, in dem Krankheiten durch gesundheitsbewusstes Verhalten vorgebeugt werden (vgl. Sandman, 1993, S. 74). Die Determinante Unmittelbarkeit der Auswirkungen wird durch die Angabe ermittelt, ab welchem Zeitpunkt der Berufsunfähigkeitseintritt, bezüglich des finanziellen Aspekts, als individuell signifikant empfunden wird (vgl. Schmidt, 2005, S. 6). Anschließend muss beurteilt werden, inwiefern der Proband mit den Folgen, die mit dem Eintritt einer Berufsunfähigkeit einhergehen, vertraut ist (vgl. Schmidt, 2005, S. 6). Die nächste Frage widmet sich dem Einflussfaktor Betroffenheit künftiger Generationen. Hier ist die finanzielle Situation der (zukünftigen) Kinder bzw. Nachkommen einzuschätzen, welche mit einem Eintritt in die Berufsunfähigkeit und ohne die finanzielle Absicherung des Risikos entsteht (vgl. Winter, 2002, S. 52). Des Weiteren wird der Proband aufgefordert, zu beurteilen, inwiefern der finanzielle Schaden, der durch den Eintritt einer Berufsunfähigkeit ohne die Absicherung des Risikos entsteht, von ihm als existenzbedrohend wahrgenommen wird. Diese Frage dient zur Ermittlung des Faktors „Schwere der Folgen“ (vgl. Lechowska, 2018, S. 1341). Die letzte zu untersuchende Determinante des Psychometrischen Paradigmas ist die Veränderung des Risikos (vgl. Brooks, 2008, S. 33). Der Proband soll einschätzen, ob er für sich das Risiko zukünftig als eher abnehmend oder zunehmend einschätzt. Wie das Risiko der Berufsunfähigkeit tatsächlich wahrgenommen wird, ergibt sich aus der vom Probanden eingeschätzten Wahrscheinlichkeit, künftig berufsunfähig zu werden (vgl. Sjöberg/Moen/Rundmo, 2004, S. 9).

Die abschließenden Fragen ermitteln die Einflussfaktoren auf die Kaufentscheidung einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Produktkriterien Preis, leistungsfähige Tarifmerkmale und persönliche Anpassungsfähigkeit des Versi-

cherungsproduktes sowie die Möglichkeit der Durchführung von Tarifanpassungen sind vom Probanden nach persönlicher Relevanz in Bezug auf die Absicherung der Arbeitskraft zu bewerten. Der Wahrnehmungsgegenstand Unternehmenskommunikation gliedert sich in die Kriterien Atmosphäre während des Beratungsgesprächs, Vertrauen zum Versicherungsvermittler, Leistungsfähigkeit und Bekanntheitsgrad des Versicherers. Die Befragung schließt mit der Beantwortung der Frage, ob der Proband bereits eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen hat, ab. Wenn dies nicht der Fall ist, ist zu beurteilen, mit welcher Wahrscheinlichkeit der Proband zukünftig eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen wird.

### 6.3 Beschreibung der Stichprobe

Nach der Datenbereinigung kann ein Stichprobenumfang von  $n=203$  Probanden ausgewertet werden. Das Geschlecht der Befragten ist mit 52,2% weiblich, 47,3% männlich (und 0,5% divers) nahezu gleich verteilt. Bezüglich des diversen Geschlechts können aufgrund der zu kleinen Stichprobe keine Aussagen getroffen werden. Der Teilnahme an der Umfrage wurde ein Alter von über 16 Jahren vorausgesetzt, da der Sachverhalt der Berufsunfähigkeit von der durchschnittlichen unter 16-jährigen Bevölkerung aufgrund der nicht vorhandenen beruflichen Tätigkeit nicht ausreichend eingeschätzt und somit nicht beurteilt werden kann. Das Alter der Befragten wird in vier Altersgruppen eingeteilt, wie Abbildung 8 zu entnehmen ist. Dabei sind mit 44,8% am häufigsten die 16–24-Jährigen vertreten, gefolgt von den 40–59-Jährigen. Die Probanden über 60 Jahre bilden mit 4,4% die Minderheit.



Quelle: Eigene Darstellung

Abb. 8: Die Altersgruppen der Stichprobe

Mit 30,5% ist die (Fach-)Hochschulreife der am häufigsten erreichte Bildungsgrad der 203 Probanden. Am zweithäufigsten (25,1%) sind Probanden mit einer Berufsausbildung vertreten. Anschließend folgen, nahezu gleich stark vertreten, der Bachelor- sowie der Realschulabschluss. Um die Probanden in die Berufsgruppen der Berufsunfähigkeitsversicherung einordnen zu können, wird die Art der beruflichen Tätigkeit abfragt. Es zeichnet sich das Ergebnis ab, dass über drei Viertel aller Befragten einen kaufmännischen Beruf ausüben oder zur Gruppe der Schüler, Studenten und Auszubildenden oder Akademiker gehören. Berufliche Tätigkeiten mit schwerer körperlicher Arbeit oder Berufe mit erhöhter Unfallgefahr repräsentieren mit 4,9% die Minderheit aller Befragten. Die Stichprobe ist bezüglich des monatlichen Nettoeinkommens annähernd gleichmäßig aufgeteilt. Es sind sowohl Probanden mit geringerem Einkommen von unter 1.000 € (21%) als auch mit höherem Einkommen von über 3.000 € (28%) vertreten. Zudem wird erfragt, wie viele Personen vom Einkommen der Probanden abhängig sind. Hierzu gaben fast drei Viertel an, dass entweder eine oder keine weitere Person mit dem eigenen Einkommen zu versorgen sind. 16% der Befragten haben drei oder mehr Personen, welche von ihrem Einkommen abhängig sind.

#### 6.4 Methode des statistischen Auswertungsverfahrens

Für die statistische Auswertung der Ergebnisse wird die Methode der multiplen Regression verwendet. Die Methode wurde gewählt, da bei den Forschungsfragen Zusammenhänge zwischen zwei oder mehreren Variablen geprüft werden müssen (vgl. Backhaus et al., 2021, S. 63). Außerdem ist dieses Verfahren nützlich, um eine Kausalität zwischen verschiedenen Einflussfaktoren zu analysieren. Trotz der Vorteile darf nicht ignoriert werden, dass die Regressionsanalyse für Fehler anfällig ist (vgl. Backhaus et al., 2021, S. 63). Es wurde die Annahme getroffen, dass zwischen den Variablen ein linearer Zusammenhang besteht. Zur Schätzung des Regressionsmodells wird die Methode der kleinsten Quadrate angewendet.

Lineares multiples Regressionsmodell zur Untersuchung der Hypothesen  $H_{1,1} - H_{1,9}$ :

$$y_1 = b_0 + b_1 * x_1 + b_2 * x_2 + b_3 * x_3 + b_4 * x_4 + b_5 * x_5 + b_6 * x_6 + b_7 * x_7 + b_8 * x_8 + b_9 * x_9 + \varepsilon$$

Lineares multiples Regressionsmodell zur Untersuchung der Hypothesen  $H_{2,1} - H_{2,8}$ :

$$y_2 = b_0 + b_{10} * x_{10} + b_{11} * x_{11} + b_{12} * x_{12} + b_{13} * x_{13} + b_{14} * x_{14} + b_{15} * x_{15} + b_{16} * x_{16} + b_{17} * x_{17} + \varepsilon$$

Lineares multiples Regressionsmodell zur Untersuchung der Hypothese H<sub>3</sub>:

$$y_2 = b_0 + b_{18} * y_2 + \varepsilon$$

Die Variable  $b_0$  beschreibt entsprechend den y-Achsenabschnitt der Geraden.  $b_1$  bis  $b_{17}$  bezeichnet die Steigung der zugehörigen unabhängigen x-Variable.  $y_1$  ist der ersten abhängigen Zielvariable Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit zuzuordnen. Dementsprechend wird die zweite abhängige Zielvariable Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung als  $y_2$  bezeichnet.  $x_1 - x_9$  erklären die unabhängigen Variablen des ersten Regressionsmodells, das deren Zusammenhang mit der Zielvariable  $y_1$  analysiert. Dieses Regressionsmodell dient zur Überprüfung der Validität des Psychometrischen Paradigmas. Die restlichen unabhängigen Variablen werden als  $x_{10} - x_{17}$  beschrieben und werden in Bezug zu  $y_2$  gestellt, um die Einflussfaktoren der Kaufentscheidung auf Glaubwürdigkeit zu untersuchen. Im Anschluss werden die Hypothesen überprüft.

*Tabelle 2*  
**Erklärung der Variablen**

<b>Variable</b>	<b>Bedeutung</b>
$b_0$	y-Achsenabschnitt
$b_1 - b_9$	Steigung der zugehörigen unabhängigen x-Variable
$b_{10}$	Steigung von $y_1$
$y_1$	Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit
$y_2$	Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung
$x_1$	Furcht
$x_2$	Wahrgenommene Kontrolle
$x_3$	Schwere der Folgen
$x_4$	Betroffenheit künftiger Generationen
$x_5$	Reduktionsfähigkeit
$x_6$	Veränderung des Risikos
$x_7$	Bekanntheit der Folgen
$x_8$	Unmittelbarkeit der Auswirkungen
$x_9$	Erfahrungen
$x_{10}$	Preis
$x_{11}$	Leistungsfähige Tarifmerkmale
$x_{12}$	Persönliche Anpassungsfähigkeit
$x_{13}$	Durchführung von Tarifierpassungen

*(Fortsetzung nächste Seite)*

(Fortsetzung Tabelle 2)

Variable	Bedeutung
x <sub>14</sub>	Kaufatmosphäre
x <sub>15</sub>	Vertrauen zu einem Versicherungsvermittler
x <sub>16</sub>	Leistungsfähigkeit des Versicherungsunternehmens
x <sub>17</sub>	Bekanntheitsgrad des Versicherungsunternehmens

Quelle: Eigene Darstellung

### 6.5 Erarbeitung der multiplen linearen Regressionsmodelle

#### Multiplres lineares Regressionsmodell der Risikowahrnehmung

Bei der Analyse wird die Hypothese  $H_0$  bei Werten von  $p < 0,05$  abgelehnt. Das Signifikanzniveau liegt bei  $\alpha = 0,05$  (vgl. Bender/Lange, 2001, S. 39 f.). Das Psychometrische Paradigma besagt, dass eine erhöhte Furcht zu einer erhöhten Risikowahrnehmung führt. Daneben bedingt eine geringe Vertrautheit eine erhöhte Risikowahrnehmung. Die Ergebnisse aus der Umfrage werden mit der entsprechenden Ziffer umcodiert.

Für das Modell  $M_1$  können fehlender Normalverteilung keine gesicherten Aussagen garantiert werden. Dies ließe sich mit einem größeren Stichprobenumfang ausgleichen. Es wird eine multiple Regressionsanalyse durchgeführt. Das adjustierte Bestimmtheitsmaß von  $M_1$  nimmt den Wert von  $R^2 = 0,12$  an, daher kann  $M_1$  nur eine schwache Varianzaufklärung nachweisen (vgl. Schuster/Liesen, 2017, S. 208). Aufgrund der geringen Varianzaufklärung wird angenommen, dass eine hohe Vertrautheit, genauso wie eine hohe Furcht, zu einer erhöhten Risikowahrnehmung führen. Das Ergebnis des Modells  $M_2$  zeigt, dass sich das adjustierte Bestimmtheitsmaß von  $R^2 = 0,13$  auf  $R^2 = 0,17$  erhöht (Tabelle 3). Die Auswertung nach Slovic ( $M_1$ ), wonach eine hohe Furcht und eine geringe Vertrautheit zu einer erhöhten Risikowahrnehmung führen, eignet sich im vorliegenden Fall nicht für den Kontext einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Folglich wird im weiteren Verlauf angenommen, dass eine hohe Furcht sowie eine hohe Vertrautheit zu einer erhöhten Risikowahrnehmung führen ( $M_2$ ).

Tabelle 3

Die Regressionsmodelle  $M_1$  und  $M_2$  im Vergleich

Modellbeschreibung	Normalverteilung der Residuen	p-Wert des F-Tests	Höchster p-Wert der Koeffizienten	Anzahl an Ausreißern	Adjustiertes $R^2$
$M_1$ : Auswertung nach Slovic	Nein, p-Wert < 0,0001	p-Wert < 0,0001	$x_3$ , p-Wert = 0,96	4	0,13
<b><math>M_2</math>: Andere Auswertungsmöglichkeit</b>	<b>Nein, p-Wert &lt; 0,0001</b>	<b>p-Wert &lt; 0,0001</b>	<b><math>x_3</math>, p-Wert = 0,95</b>	<b>4</b>	<b>0,17</b>

Quelle: Eigene Darstellung

Aufgrund der fehlenden Normalverteilung, der hohen p-Werte der Koeffizienten, der hohen Anzahl an Ausreißern sowie dem moderaten adjustierten Bestimmtheitsmaß sind die Ergebnisse von  $M_2$  nicht aussagekräftig. Aus diesem Grund werden weitere Regressionsmodelle aufgestellt. Die Stichprobe wird nach den soziodemografischen Merkmalen Alter, Art der beruflichen Tätigkeit, Höhe des monatlichen Nettoeinkommens und Anzahl an einkommensabhängigen Personen aufgeteilt. Dabei werden die am häufigsten vertretenen Gruppen ausgewählt. Die Tabelle 4 gibt Aufschluss über die Ergebnisse der Modelle der gebildeten Sub-Stichproben. Zunächst muss beachtet werden, dass bei keinem der hier untersuchten Modelle eine Normalverteilung vorzufinden ist ( $p < 0,0001$ ) (vgl. Regorz, 2021). Zur Überprüfung, ob die Regressionsmodelle insgesamt signifikant sind, werden die Modelle einem F-Test unterzogen. Das Ziel dahinter ist, eine Implikation der Stichprobe auf die Grundgesamtheit zu schließen (vgl. Backhaus et al., 2021, S. 63). Das Testergebnis zeigt, ob die Vorhersage der abhängigen Variable durch das Hinzufügen der unabhängigen Variable verbessert wird. Es werden folgende Hypothesen aufgestellt:

$H_0$ : Das Regressionsmodell liefert keinen signifikanten Erklärungsbeitrag.

$H_1$ : Das Regressionsmodell liefert einen signifikanten Erklärungsbeitrag.

Aus den p-Werten ( $p < 0,0001$ ) kann geschlossen werden, dass jedes Modell, außer  $M_{2,7}$ , als Ganzes signifikant ist. Die Analyse kann demnach fortgesetzt werden. Die Modelle unterscheiden sich in der Höhe des adjustierten Bestimmtheitsmaßes, denn dieses liegt bei jedem Modell, außer bei  $M_{2,1}$  und  $M_{2,2}$ , zwischen  $R^2 = 0,14$  und  $R^2 = 0,18$ . Hier ist also kaum eine Verbesserung im Vergleich zu Modell  $M_2$  vorzufinden. Die Modelle  $M_{2,1}$  und  $M_{2,2}$  schneiden in diesem Punkt besonders gut ab. Die Bildung der Sub-Stichproben in Bezug auf das Alter verbessert die Aussagekraft signifikant.  $M_{2,1}$  spiegelt die Angaben der 16–24-Jährigen der Stichprobe wider und kann ein adjustiertes  $R^2$  von 0,28 auf-

weisen. Noch höher ist das adjustierte Bestimmtheitsmaß bei der Betrachtung der Datensätze der 40–59-Jährigen, und zwar nimmt es einen Wert von  $R^2 = 0,29$  an. Anschließend wird die Anzahl an Ausreißern betrachtet, denn bereits einzelne davon können die signifikante Tendenz eliminieren. Diese Überprüfung erfolgt mit der Orientierung an den in der Regressionsanalyse angegebenen Ausreißern. Das Regressionsmodell  $M_{2,2}$  hat im Gegensatz zu  $M_{2,1}$  einen Ausreißer (Tab. 4). Zudem ist der p-Wert des höchsten Koeffizienten bei  $M_{2,1}$  ( $p=0,48$ ) deutlich geringer als bei  $M_{2,2}$  ( $p=0,83$ ). Im weiteren Verlauf wird das Modell  $M_{2,1}$  aufgrund der besseren Voraussetzungen genauer untersucht. Das im Vergleich zu  $M_{2,2}$  minimal geringere adjustierte  $R^2$  ist dabei zu vernachlässigen. Das Ziel hinter der Analyse ist nachzuweisen, welche Faktoren die Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit der Altersklasse der 16–24-Jährigen beeinflussen. Jedoch ist zu beachten, dass der Stichprobenumfang der 16–24-Jährigen mit  $n=91$  somit geringer ist. Der Stichprobenumfang sollte mindestens 40 bis 50 Probanden betragen, damit valide Ergebnisse geliefert werden können (vgl. Köhler/Frommer, 2011, S. 34). Dies wird durch die vorliegende Umfrage erfüllt. Aus den Ergebnissen ist zu schließen, dass das Risiko der Berufsunfähigkeit von den Altersklassen unterschiedlich wahrgenommen und beurteilt wird. Aus diesem Grund kann ein optimales Ergebnis, welches auf Menschen jeden Alters abgeleitet werden kann, nicht erzielt werden. Demzufolge sind die folgenden Ergebnisse der Risikowahrnehmung auf die Altersgruppe der 16–24-Jährigen zu beziehen. Dazu ist anzumerken, dass die Bildung der Sub-Stichproben nach den soziodemografischen Merkmalen Art der beruflichen Tätigkeit, monatliches Nettoeinkommen sowie Anzahl an einkommensabhängigen Personen keinen Einfluss auf die Vorhersagekraft der Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit haben.

Tabelle 4

Regressionsmodell  $M_2$  aufgeteilt nach verschiedenen Sub-Stichproben

Modell- beschreibung	Normalver- teilung der Residuen	p-Wert des F-Tests	Höchster p-Wert der Ko- effizienten	Anzahl an Aus- reißern	Adjus- tiertes $R^2$
$M_{2,1}$ : 16–24-Jährigen	Nein, p-Wert < 0,0001	< 0,0001	$x_3$ , p-Wert = 0,48	0	0,28
$M_{2,2}$ : 40–59-Jährigen	Nein, p-Wert < 0,0001	0,0007	$x_5$ , p-Wert = 0,83	1	0,29
$M_{2,3}$ : Keine körperliche Arbeit	Nein, p-Wert < 0,0001	< 0,0001	$x_6$ , p-Wert = 0,66	0	0,16



Modell- beschreibung	Normalver- teilung der Residuen	p-Wert des F-Tests	Höchster p-Wert der Ko- effizienten	Anzahl an Aus- reißern	Adjus- tiertes $R^2$
$M_{2,4}$ : > 3000 € monatliches Nettoeinkommen	Nein, p-Wert < 0,0001	0,0473	$x_2$ , p-Wert = 0,88	0	0,17
$M_{2,5}$ : < 2000 € monatliches Nettoeinkommen	Nein, p-Wert < 0,0001	0,0026	$x_2$ , p-Wert = 0,94	0	0,18
$M_{2,6}$ : > 2 weitere einkommensabhän- gige Personen	Nein, p-Wert < 0,0001	0,0001	$x_8$ , p-Wert = 0,56	0	0,15
$M_{2,7}$ : < eine weitere einkommensabhän- gige Person	Nein, p-Wert < 0,0001	0,0831	$x_3$ , p-Wert = 0,90	0	0,14

Quelle: Eigene Darstellung

Ferner wurde überprüft, ob sich das adjustierte  $R^2$  des Modells  $M_{2,1}$  durch die Elimination von bestimmten unabhängigen Variablen vergrößert (Tabelle 5). Es wurde jeweils der höchste p-Wert der Koeffizienten entfernt, da bei p-Werten unter 0,05 von einem tatsächlichen linearen Zusammenhang mit der Zielvariable  $y_1$  ausgegangen werden kann. Unabhängige Variablen, die einen p-Wert > 0,05 annehmen, deuten darauf hin, dass kein erklärender Effekt auf die abhängige Variable  $y_1$  nachzuweisen ist. Das Ziel dieser Analyse ist es, signifikante Prädiktoren sowie einen möglichst hohen Erklärungsgrad zu erhalten. Deswegen wird im Anschluss die Variable  $x_3$  aus dem Regressionsmodell  $M_{2,1}$  eliminiert. Dabei ist eine Vergrößerung des adjustierten  $R^2$  festzustellen. Daraufhin wird diese Methode weitergeführt, weshalb erst  $x_8$ , danach  $x_4$ ,  $x_7$  und  $x_2$  aus dem Regressionsmodell entfernt werden. Anschließend werden die Residuen auf Normalverteilung getestet, um die Interpretation der Ergebnisse auf Validität zu revidieren. Die Residuen sind bei keinem der fünf weiteren Regressionsmodelle normalverteilt ( $p < 0,0001$ ). Allerdings liegt der p-Wert des F-Tests jeweils unter 0,05, was für einen signifikanten Erklärungsbeitrag spricht. Die Anzahl der Ausreißer verändert sich nicht und beträgt jederzeit null. Das Bestimmtheitsmaß kann bis  $M_{2,1,3}$  mit einem Wert von 0,29 erhöht werden und sinkt anschließend wieder. Mit Abwägung der Höhe des adjustierten Bestimmtheitsmaßes sowie der Höhe der p-Werte der Koeffizienten wird  $M_{2,1,5}$  als optimales Modell ausgewählt, da hier der höchste p-Wert der Koeffizienten  $p < 0,05$  liegt. Obwohl das adjustierte Bestimmtheitsmaß mit  $R^2 = 0,27$  nicht am höchsten ist, wird diese Tatsache akzeptiert, da der Schwerpunkt auf einem optimalen Gesamtergebnis liegt und nicht auf einen bestimmten Aspekt konzentriert ist.

Tabelle 5

Modellierung des Regressionsmodells  $M_{2,1}$ 

Modell- beschreibung	Normalver- teilung der Residuen	p-Wert des F-Tests	Höchster p-Wert der Koeffizienten	Anzahl an Aus- reißern	Adjus- tiertes $R^2$
$M_{2,1.1}$ : Ohne $x_3$	Nein, p-Wert < 0,0001	< 0,0001	$x_8$ , p-Wert = 0,42	0	0,28
$M_{2,1.2}$ : Ohne $x_3, x_8$	Nein, p-Wert < 0,0001	< 0,0001	$x_4$ , p-Wert = 0,43	0	0,29
$M_{2,1.3}$ : Ohne $x_3, x_8, x_4$	Nein, p-Wert < 0,0001	< 0,0001	$x_7$ , p-Wert = 0,19	0	0,29
$M_{2,1.4}$ : Ohne $x_3, x_8, x_4, x_7$	Nein, p-Wert < 0,0001	< 0,0001	$x_2$ , p-Wert = 0,11	0	0,28
<b><math>M_{2,1.5}</math>: Ohne <math>x_3, x_8, x_4, x_2</math></b>	<b>Nein, p-Wert &lt; 0,0001</b>	<b>&lt; 0,0001</b>	<b><math>x_5</math>, p-Wert = 0,03</b>	<b>0</b>	<b>0,27</b>
$M_{2,1.6}$ : Ohne $x_3, x_8, x_4, x_2,$ $x_5$	Nein, p-Wert < 0,0001	< 0,0001	$x_6$ , p-Wert = 0,01	0	0,24

Quelle: Eigene Darstellung

Bei den Residuen  $x_1, x_5, x_6$  und  $x_9$  ist eine Beziehung zur Zielvariable  $y_1$  zu erkennen. Die Residuen haben ebenfalls einen p-Wert  $< 0,05$ , was darauf hindeutet, dass tatsächlich ein linearer Zusammenhang existiert. Im nächsten Schritt werden die Variablen auf Multikollinearität untersucht, um eine nicht eindeutige Interpretation der Regressionsgeraden zu verhindern. Eine starke Korrelation zwischen zwei oder mehreren Prädiktoren hat den Nachteil, dass nicht genau nachvollzogen werden kann, welche der beiden Variablen tatsächlich zur Aufklärung der Varianz beiträgt. Hierfür wird die lineare Korrelation nach Pearson verwendet. Es ist kein Wert  $> r = 0,38$  vorzufinden, was eine mittlere (0,3) Korrelation zwischen den Variablen Furcht und Veränderung des Risikos beschreibt (vgl. Hemphil, 2003, S. 78). Dies widerspricht der Aussage des Psychometrischen Paradigmas von Slovic, der von hoher Multikollinearität zwischen den Variablen Furcht, Reduktionsfähigkeit und Veränderung des Risikos ausgeht (vgl. Brooks, 2008, S. 17f.).

Tabelle 6  
Lineare Korrelation der Residuen von  $M_{2,1.5}$

Lineare Korrelation	Furcht	Reduktionsfähigkeit	Veränderung des Risikos	Erfahrung	Risikowahrnehmung
Furcht	1,00	-0,14	<b>0,38</b>	-0,04	<b>0,38</b>
Reduktionsfähigkeit	-0,14	1,00	0,03	-0,13	0,12
Veränderung des Risikos	<b>0,38</b>	0,03	1,00	-0,01	<b>0,36</b>
Erfahrung	-0,04	-0,13	-0,01	1,00	0,24
Risikowahrnehmung	<b>0,38</b>	0,12	<b>0,36</b>	0,24	1,00

Quelle: Eigene Darstellung

Aus der Wahl des Modells  $M_{2,1.5}$  ergibt sich diese geschätzte Regressionsgerade (Tab. 7):

$$y_1 = -0,39 + 0,20 * x_1 + 0,24 * x_5 + 0,22 * x_6 + 0,24 * x_9 + \varepsilon$$

Tabelle 7  
Multiples lineares Regressionsmodell  $M_{2,1.5}$

Multiple Regression – Summary	Multiple R	R <sup>2</sup>	Adjusted R <sup>2</sup>	Std. Err. of Estimate	Rows Ignored	Outliers
	0,55	0,30	<b>0,27</b>	0,69	0	<b>0</b>
ANOVA Table	Degrees of Freedom	Sum of Squares	Mean of Squares	F	p-Value	
Explained	4	17,60	4,40	<b>9,30</b>	<b>&lt; 0,0001</b>	
Unexplained	86	40,68	0,47			
					Confidence Interval 95 %	
Regression Table	Coefficient	Standard Error	t-Value	p-Value	Lower	Upper
Constant	<b>-0,39</b>	0,36	-1,07	0,29	-1,10	0,33
Furcht	<b>0,20</b>	0,06	3,36	0,001	0,08	0,32
Reduktionsfähigkeit	<b>0,14</b>	0,07	2,15	0,03	0,01	0,28
Veränderung des Risikos	<b>0,24</b>	0,10	2,38	0,02	0,04	0,44
Erfahrung	<b>0,24</b>	0,08	3,10	0,002	0,09	0,39

Quelle: Eigene Darstellung

Zusammenfassend lässt sich aus den Ergebnissen schließen, dass die Residuen des abschließenden Modells  $M_{2.1.5}$  zwar nicht normalverteilt sind, weshalb eine irrtümliche Hypothesenannahme vorstellbar wäre. Allerdings sagen die Residuen statistisch signifikant die Risikowahrnehmung voraus,  $F(4, 86) = 9,30$ ,  $p < 0,0001$  (Tabelle 7). Das korrigierte Bestimmtheitsmaß liegt bei  $R^2 = 0,27$ .

*Dies bedeutet, dass 27% der Zielvariable Risikowahrnehmung  $y_1$  durch die Variablen Furcht, Veränderung des Risikos, Reduktionsfähigkeit und Erfahrungen vorhergesagt werden können.*

Ein  $R^2$ -Wert von rund 27 ist als moderat zu interpretieren, da die Regressionsgerade in der Lage ist, 27 % der Varianz der Risikowahrnehmung  $y_1$  zu erklären (vgl. Schuster/Liesen, 2017, S. 208). In Anlehnung an die Standards der psychologischen Forschung, wird ein  $R^2$ -Wert zwischen 20 % und 50 % als normal eingestuft, da die Vorhersage psychologischer Eigenschaften als schwer interpretiert wird (vgl. Grothmann/Reusswig, 2006, S. 114). Die restlichen 73 % sind auf andere Einflussfaktoren zurückzuführen, die nicht von diesem multiplen linearen Regressionsmodell erfasst werden.

Anhand der Vorzeichen der Regressionskoeffizienten zeigt sich, dass je höher die Furcht vor dem Eintritt einer Berufsunfähigkeit ist, je höher die Bereitschaft zur Vorbeugung von Krankheiten ist und je höher das Risiko in Zukunft ansteigen wird, desto wahrscheinlicher wird der Eintritt der Berufsunfähigkeit eingeschätzt. Insbesondere die Furcht in Kombination mit den daraus abgeleiteten Faktoren Reduktionsfähigkeit und Veränderung des Risikos beeinflussen die Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit.

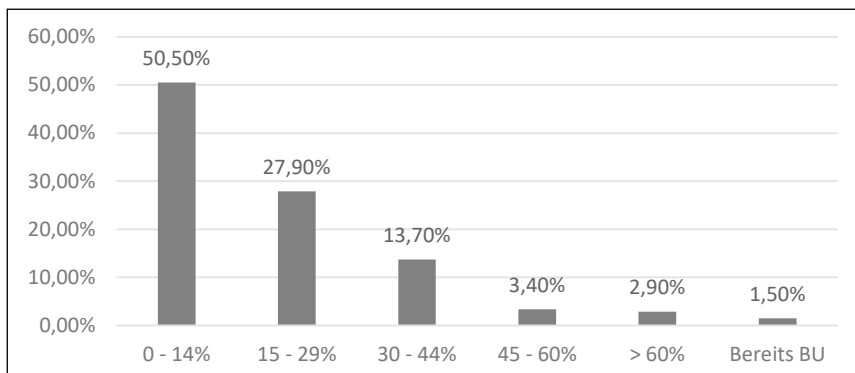
„Strong risk perception causes people to be in a depressed and anxious state in an unconscious way, which drives people to take actions to relieve being in such a state“ (An/Sun, 2021, S. 404).

Allgemein wird mit diesen Handlungen das Ziel von Sicherheit und Schutz verfolgt. Daraus abgeleitet impliziert eine geringe Risikowahrnehmung auch eine geringe Wachsamkeit des Individuums. Daraus folgt eine geringe Adaption in Form von unzureichenden Handlungsmaßnahmen für die Verringerung des Risikos. Das entsprechende Bewältigungsverhalten wird unterschiedlich stark ausgeführt (vgl. An/Sun, 2021, S. 403). Gleiches gilt für die Erfahrungen, welche bisher mit dem Auftreten von einer Arbeits-/Berufsunfähigkeit gemacht wurden. Die lineare Korrelation nach Pearson zeigt, dass die Furcht mit  $r = 0,38$  der stärkste von den in dieser Arbeit untersuchten Einflussfaktoren ist, gefolgt von der Veränderung des Risikos mit  $r = 0,36$ . Der geringste Einfluss der vier Variablen des Abschlussmodells ist mit einer Korrelation von  $r = 0,12$  auf die Reduktionsfähigkeit zurückzuführen. Aus dem Korrelationswert ist abzuleiten, dass die Variablen Furcht und Veränderung des Risikos eine mittel (0,3) bis stark (0,5) korrelieren (vgl. Hemphil, 2003, S. 78). Der schwache Korrelationswert von  $r = 0,12$  zwischen der Reduktionsfähigkeit ( $x_5$ ) und der Risikowahrnehmung

( $y_1$ ) zweifelt den Zusammenhang der beiden Variablen an (vgl. Schuster/Liesen, 2017, S. 190).

Basierend auf den Ergebnissen des multiplen linearen Regressionsmodells (Tabelle 7) werden die Hypothesen  $H_{1,2}$ ,  $H_{1,3}$ ,  $H_{1,4}$ ,  $H_{1,7}$  und  $H_{1,8}$  zugunsten von  $H_1$  verworfen. Aus Gründen der empirischen Unterstützung werden die Hypothesen  $H_{1,1}$ ,  $H_{1,5}$ ,  $H_1$  und  $H_{1,9}$  aufrechterhalten. Somit liefert das Bündel der unabhängigen Variablen  $x_1$ ,  $x_5$ ,  $x_6$  und  $x_9$  empirische Unterstützung für die Hypothese  $H_1$ . Das Psychometrische Paradigma eignet sich mit Anpassung des Faktors Vertraulichkeit ebenfalls für den Versicherungskontext.

Die objektive Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos einer Berufsunfähigkeit liegt bei ca. 25 % (vgl. Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., 2022). Wenn man das Ergebnis der vorliegenden Befragung betrachtet, fällt auf, dass das Risiko der Berufsunfähigkeit von der Hälfte der Probanden (50,5 %) deutlich unterschätzt wird, allerdings haben auch 20 % der Stichprobe das Risiko überschätzt (Abb. 9).



Quelle: Eigene Darstellung

Abb. 9: Subjektive Wahrscheinlichkeitseinschätzung des Berufsunfähigkeitseintritts

### Multipl. lineares Regressionsmodell der Kaufentscheidung

Nachdem das multiple lineare Regressionsmodell der Risikowahrnehmung begründet und genauer erläutert wurde, wird die gleiche Vorgehensweise gewählt, um ein multiples lineares Regressionsmodell für die Ermittlung der Einflussfaktoren auf die Kaufentscheidung einer Berufsunfähigkeitsversicherung zu bestimmen. Die Hypothese  $H_0$  wird ebenfalls bei einem p-Wert  $p < 0,05$  abgelehnt. Das Signifikanzniveau der folgenden Analyse liegt bei  $\alpha = 0,05$  (vgl. Bender/Lange, 2001, S. 39f.). An erster Stelle wird überprüft, ob eine Normalverteilung

lung vorliegt. Die Residuen von  $M_3$  sind allerdings nicht normalverteilt, da der p-Wert des Chi-Quadrat-Unabhängigkeitstests  $p < 0,0001$  betrug (Tabelle 8). Somit muss die Hypothese  $H_0$  abgelehnt werden. Unter Berücksichtigung dieser Erkenntnis wird die Analyse fortgeführt. Bei Betrachtung des F-Tests ist festzustellen, dass aufgrund  $F(8;194) = 6,02$ ,  $p < 0,0001$  das Modell  $M_3$  einen hohen signifikanten Erklärungsgrad liefert. Abgesehen davon, existieren bei  $M_3$  keine Ausreißer. Gegen Regressionsmodell  $M_3$  spricht der hohe p-Wert von 0,81 des Koeffizienten  $x_{14}$  und das niedrige adjustierte Bestimmtheitsmaß von  $R^2 = 0,17$ .

Die Sub-Stichprobe der 16–24-Jährigen sowie der 40–59-Jährigen wird näher untersucht, um eventuell übereinstimmende Interferenzen mit der Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit ziehen zu können (Tab. 8). In Bezug auf das Bestimmtheitsmaß sind Parallelen bei der Gruppe der 16–24-Jährigen ( $M_{3,1}$ ) zu erkennen, da dieses auch in diesem Fall mit einem Wert von  $R^2 = 0,35$  deutlich höher ist als das von  $M_3$ . Bei den 40–59-Jährigen ( $M_{3,2}$ ) ist das adjustierte  $R^2$  im Vergleich zu  $M_3$  niedriger ausgefallen. Ebenso wie bei der Risikowahrnehmung wird auch im Kontext der Kaufentscheidung ersichtlich, dass das Ergebnis der Stichprobe aufgrund des niedrigen Bestimmtheitsmaßes nicht aussagekräftig ist, gleiches gilt für die Sub-Stichprobe der 40–59-Jährigen. Das Modell  $M_{3,1}$  wird im Folgenden aufgrund des hohen Bestimmtheitsmaßes im Folgenden näher untersucht.

Tabelle 8

Regressionsmodell  $M_3$  aufgeteilt nach verschiedenen Sub-Stichproben

Modellbeschreibung	Normalverteilung der Residuen	p-Wert des F-Tests	Höchster p-Wert der Koeffizienten	Anzahl an Ausreißern	Adjustiertes $R^2$
$M_3$ : Gesamte Stichprobe	Nein, p-Wert $< 0,0001$	$< 0,0001$	$x_{14}$ , p-Wert = 0,81	0	0,17
<b><math>M_{3,1}</math>: 16–24-Jährigen</b>	<b>Nein, p-Wert <math>&lt; 0,0001</math></b>	<b><math>&lt; 0,0001</math></b>	<b><math>x_{12}</math>, p-Wert = 1,00</b>	<b>0</b>	<b>0,35</b>
$M_{3,2}$ : 40–59-Jährigen	Nein, p-Wert $< 0,0001$	0,0287	$x_{17}$ , p-Wert = 0,87	0	0,15

Quelle: Eigene Darstellung

Tabelle 9 gibt Aufschluss über die Vorgehensweise der Elimination der Residuen mit dem jeweils höchsten p-Wert. Dadurch soll der Erklärungsgrad des Modells verbessert werden. Im Vergleich der verschiedenen Modelle wird ersichtlich, dass bei keinem Modell eine Normalverteilung der Residuen ange-

nommen werden kann. Ungeachtet dessen beläuft sich der p-Wert des F-Tests bei jedem Modell auf  $p < 0,0001$ . Minimale Unterschiede sind bei der Anzahl an Ausreißern und der Höhe des adjustierten  $R^2$  vorzufinden. In Bezug auf den höchsten p-Wert der Koeffizienten kann gesagt werden, dass in dieser Aufstellung das Modell  $M_{3,1.5}$  am besten geeignet ist, da hier davon ausgegangen werden kann, dass tatsächlich ein linearer Zusammenhang zwischen den Residuen  $x_{10}$ ,  $x_{11}$  und  $x_{17}$  existiert. In Hinblick auf das Gesamtergebnis wird das Modell  $M_{3,1.5}$  als Abschlussmodell für die Untersuchung der Kaufentscheidung ausgewählt. Das nicht optimale Ergebnis des adjustierten  $R^2$  sowie der vorhandene Ausreißer werden zugunsten der positiven Aspekte akzeptiert.

Tabelle 9  
Modellierung des Regressionsmodells  $M_{3,1}$

Modellbeschreibung	Normalverteilung der Residuen	p-Wert des F-Tests	Höchster p-Wert der Koeffizienten	Anzahl an Ausreißern	Adjustiertes $R^2$
$M_{3,1.1}$ : Ohne $x_{12}$	Nein, p-Wert $< 0,0001$	$< 0,0001$	$x_{15}$ , p-Wert = 0,67	0	0,36
$M_{3,1.2}$ : Ohne $x_{12}$ , $x_{15}$	Nein, p-Wert $< 0,0001$	$< 0,0001$	$x_{13}$ , p-Wert = 0,30	1	0,37
$M_{3,1.3}$ : Ohne $x_{12}$ , $x_{15}$ , $x_{13}$	Nein, p-Wert $< 0,0001$	$< 0,0001$	$x_{16}$ , p-Wert = 0,35	1	0,37
$M_{3,1.4}$ : Ohne $x_{12}$ , $x_{15}$ , $x_{13}$ , $x_{16}$	Nein, p-Wert $< 0,0001$	$< 0,0001$	$x_{14}$ , p-Wert = 0,21	1	0,37
<b><math>M_{3,1.5}</math>: Ohne <math>x_{12}</math>, <math>x_{15}</math>, <math>x_{13}</math>, <math>x_{16}</math>, <math>x_{14}</math></b>	<b>Nein, p-Wert <math>&lt; 0,0001</math></b>	<b><math>&lt; 0,0001</math></b>	<b><math>x_{17}</math>, p-Wert = 0,01</b>	<b>1</b>	<b>0,36</b>

Quelle: Eigene Darstellung

Die Prädiktoren sind nun auf Multikollinearität zu prüfen. Anhand der Tabelle 10 kann nachvollzogen werden, inwiefern die Prädiktoren miteinander korrelieren. Die Residuen sind eindeutig nicht redundant, da die leistungsfähigen Tarifmerkmale  $x_{10}$  und der Preis  $x_{11}$  mit einem Wert von  $r = 0,31$  als die am stärksten korrelierenden Variablen identifiziert werden können. Dieses Erkenntnis kann möglicherweise mit dem häufig auftretenden Vergleich zwischen Preis und Leistung begründet werden.

Tabelle 10

Lineare Korrelation der Residuen von  $M_{3,1.5}$ 

Lineare Korrelation	Preis	Leistungsfähige Tarifmerkmale	Bekanntheitsgrad	Kaufentscheidung
Preis	1,00	0,31	-0,12	<b>-0,38</b>
Leistungsfähige Tarifmerkmale	<b>0,31</b>	1,00	0,11	0,30
Bekanntheitsgrad	-0,12	0,11	1,00	<b>0,33</b>
Kaufentscheidung	<b>-0,38</b>	0,30	<b>0,33</b>	1,00

Quelle: Eigene Darstellung

Das Modell  $M_{3,1.5}$  beschreibt diese geschätzte Regressionsgerade:

$$y_2 = 4,12 - 0,86 * x_{10} + 0,59 * x_{11} + 0,30 * x_{17} + \varepsilon$$

Tabelle 11

Multiples lineares Regressionsmodell  $M_{3,1.5}$ 

Multiple Regression Summary	Multiple R	R <sup>2</sup>	Adjusted R <sup>2</sup>	Std. Err. of Estimate	Rows Ignored	Outliers
	0,62	0,38	<b>0,36</b>	1,26	0	<b>1</b>
ANOVA Table	Degrees of Freedom	Sum of Squares	Mean of Squares	F	p-Value	
Explained	3	85,31	28,44	<b>18,04</b>	<b>&lt; 0,0001</b>	
Unexplained	87	137,13	1,58			
					Confidence Interval 95 %	
Regression Table	Coefficient	Standard Error	t-Value	p-Value	Lower	Upper
Constant	<b>4,12</b>	0,74	5,60	<b>&lt; 0,0001</b>	2,66	5,59
Preis	<b>-0,86</b>	0,16	-5,43	<b>&lt; 0,0001</b>	-1,17	-0,54
Leistungsfähige Tarifmerkmale	<b>0,59</b>	0,12	4,72	<b>&lt; 0,0001</b>	0,34	0,83
Bekanntheitsgrad	<b>0,30</b>	0,12	2,60	<b>0,01</b>	0,07	0,53

Quelle: Eigene Darstellung



Insgesamt lässt sich feststellen, dass bei dem multiplen linearen Regressionsmodell  $M_{3,1.5}$  keine Normalverteilung vorliegt, weshalb einer irrtümlichen Annahme der Hypothesen denkbar ist (Tabelle 11). Dieser negative Aspekt lässt sich durch die Betrachtung des F-Tests leicht ausgleichen, denn die Residuen sagen statistisch signifikant die Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung  $y_2$  voraus, wobei  $F(3, 87) = 18,04$  und  $p < 0,0001$ . Das adjustierte  $R^2$  beträgt 0,36, woraus abgeleitet werden kann, dass 36 % der Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung  $y_2$  auf die unabhängigen  $x$ -Variablen Preis  $x_{10}$ , leistungsfähige Tarifmerkmale  $x_{11}$  und Bekanntheitsgrad des Versicherungsunternehmens  $x_{17}$  zurückzuführen sind. Der Erklärungsgrad  $R^2 = 0,36$  weist eine moderate Varianzaufklärung auf, da die Regressionsgerade den Zusammenhang zwischen den unabhängigen Variablen und der Zielvariable  $y_2$  moderat beschreibt (vgl. Schuster/Liesen, 2017, S. 208). Die restlichen prozentualen Treiber der Kaufentscheidung werden durch andere Prädiktoren erklärt, welche nicht Gegenstand dieser Untersuchung sind. Aus den Vorzeichen der Regressionskoeffizienten kann abgeleitet werden, dass je niedriger der Preis ist, desto höher ist die Kaufbereitschaft. Ebenso gilt: Je besser die leistungsfähigen Tarifmerkmale und je höher der Bekanntheitsgrad des Versicherungsunternehmens empfunden werden, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit für den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Zudem kann bei jeder der drei Variablen von einem linearen Zusammenhang ausgegangen werden, da sich die Koeffizienten signifikant von Null unterscheiden. Mit Blick auf die lineare Korrelation wird ersichtlich, dass der Preis mit einer Korrelation von  $r = -0,38$  als größter Einflussfaktor zu interpretieren ist. Anschließend reiht sich mit  $r = 0,33$  der Bekanntheitsgrad des Versicherungsunternehmens an (Tabelle 11). Die Werte entsprechen einer mittleren (0,3) Korrelation (vgl. Hemphil, 2003, S. 78). Aus der Analyse des multiplen linearen Regressionsmodells ist abzuleiten, dass die Hypothesen  $H_{2,3}$ ,  $H_{2,4}$ ,  $H_{2,5}$ ,  $H_{2,6}$ ,  $H_{2,7}$  und  $H_{2,8}$  zur Erhaltung der Hypothese  $H_2$  verworfen werden. Die empirischen Ergebnisse sprechen dafür, die Hypothesen  $H_{2,1}$ ,  $H_{2,2}$  und  $H_{2,8}$  aufrechtzuerhalten.

### Zusammenhang zwischen der Risikowahrnehmung und der Kaufentscheidung

Anknüpfend wird untersucht, inwiefern die Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit die Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung beeinflusst. Mit Blick auf die Tabelle 12 wird ersichtlich, dass weder der gesamte Datensatz ( $M_4$ ) noch die Aufteilung in bestimmte Sub-Stichproben ( $M_{4,1}$  und  $M_{4,2}$ ) das adjustierte Bestimmtheitsmaß wesentlich vergrößern kann. Abgesehen davon, liegt keine Normalverteilung vor. Die F-Tests von  $M_4$  und  $M_{4,2}$  deuten darauf hin, dass die beiden Modelle keinen signifikanten Erklärungsgrad liefern können. In diesem Aspekt unterscheidet sich  $M_{4,1}$  von den anderen Modellen.

Allerdings ist selbst das höchste adjustierte Bestimmtheitsmaß von  $M_{4.1}$  mit  $R^2 = 0,07$  zu gering, um von einem Zusammenhang sprechen zu können (vgl. Schuster/Liesen, 2017, S. 208). Aus diesem Grund werden genauere Analysen nicht durchgeführt. Die Hypothese  $H_3$  muss verworfen werden, da kein Zusammenhang zwischen der Risikowahrnehmung und der Kaufentscheidung festgestellt werden kann. Daraus folgt, die Annahme der Gegenhypothese  $H_0$ . Die empirischen Erkenntnisse sprechen nicht für einen Beitrag der Risikowahrnehmung zur Kaufentscheidung.

Tabelle 12

Regressionsmodell  $M_4$  aufgeteilt nach verschiedenen Sub-Stichproben

Modellbeschreibung	Normalverteilung der Residuen	p-Wert des F-Tests	Höchster p-Wert der Koeffizienten	Anzahl an Ausreißern	Adjustiertes $R^2$
$M_4$ : $y_1$ als abhängige Variable	Nein, p-Wert $< 0,0001$	0,23	$y_1$ , p-Wert = 0,23	0	0,002
$M_{4.1}$ : 16 – 24-Jährigen	Nein, p-Wert $< 0,0001$	0,006	$y_1$ , p-Wert = 0,006	0	0,07
$M_{4.2}$ : 40 – 59-Jährigen	Nein, p-Wert $< 0,0001$	0,15	$y_1$ , p-Wert = 0,15	0	0,02

Quelle: Eigene Darstellung

## 6.6 Bezug zu aktuellen Forschungsergebnissen

Die vorliegenden empirischen Ergebnisse dieses Beitrages können aufgrund fehlender Veröffentlichungen in diesem Kontext nicht in ausreichendem Maße mit einem aktuellen Forschungsstand verglichen werden. Es muss angenommen werden, dass Versicherungsunternehmen ihre zweifellos vorhandenen Erkenntnisse in diesem Themenfeld lediglich intern nutzen. Dennoch konnte ein Bezug zur Forschung anhand einer Studie von Research Tools hergestellt werden. Die Studie analysiert das Kundenverhalten im Versicherungsmarkt in Bezug auf die Marken- und Produktwahl. Es ist demnach festzustellen, dass in Bezug auf die Berufsunfähigkeitsversicherung die Versicherungsunternehmen Allianz, HUK-C./HUK24 und AXA, gestaffelt nach dem Marktanteil, bei Verbrauchern am beliebtesten sind (vgl. Research Tools, 2020, S. 3). Die Produkte der drei genannten Unternehmen sind bei deutschen Haushalten grundsätzlich stark nachgefragt (vgl. Statista, 2020). Dies unterstützt ein Ergebnis dieses Beitrages, dass der

Bekanntheitsgrad des Versicherers für den Abschluss (nicht nur einer Berufsunfähigkeitsversicherung) entscheidend ist. In einer Umfrage von YouGov in Zusammenarbeit mit den DEVK-Versicherungen wurde herausgearbeitet, dass sich über 80 % der gesetzlich versicherten Arbeitnehmer, im Alter von 18 bis 60 Jahren, vor schweren Erkrankungen fürchten. Über 50 % der Probanden haben Angst vor Unfällen. Allerdings fürchten sich nur 30 % vor dem Eintritt der Berufsunfähigkeit, obwohl Unfälle und schwere Krankheiten zu einer Berufsunfähigkeit führen können. Trotzdem bestätigen die Zahlen, dass der Faktor Furcht die Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit beeinflusst (vgl. YouGov, 2015). Diese Studie ist allerdings kritisch zu betrachten, da sie in Zusammenarbeit mit einem Versicherungsunternehmen erstellt wurde.

### *6.7 Qualitatives Stimmungsbild zum Thema Arbeitskraftabsicherung*

Zusätzlich zu den quantitativen Fragen, werden den Probanden im Rahmen der Untersuchung zwei qualitative Fragen gestellt. Zuerst wird dem allgemeinen Gedanken der Probanden zum Thema Arbeitskraftabsicherung nachgegangen. Die Abfrage mittels Freitextantworten bezweckt, ein allgemeines Stimmungsbild in Bezug auf die Thematik zu erhalten. Das ausgewählte Regressionsmodell basiert auf den erhobenen Daten der Sub-Stichprobe der 16–24-Jährigen. Deshalb werden zunächst die Antworten der gesamten Stichprobe ( $n=104$ , ungültige Antworten nicht enthalten) betrachtet und anschließend mit den Probanden aus der jüngeren Generation ( $n=27$ , ungültige Antworten nicht enthalten) verglichen. Die Daten werden mittels der Methode der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring ausgewertet. Es werden Kategorien gebildet, um die Antworten zu passenden Antworttypen zu gruppieren, die in der Tabelle 13 aufgeführt sind (vgl. Mayring, 2015, S. 67).

Tabelle 13

**Kategoriensystem des Stimmungsbilds zur Arbeitskraftabsicherung**

Kategorien	Absolute Häufigkeit der Stichprobe	Relative Häufigkeit der Stichprobe (gültig)	Absolute Häufigkeit der Sub-Stichprobe	Relative Häufigkeit der Sub-Stichprobe (gültig)
Ursachen	8	7,6%	2	7,4%
Preis-Leistungs-Verhältnis	9	8,6%	3	11,1%
Keine Notwendigkeit	13	12,4%	4	14,8%
Fehlende Aufklärung/Notwendigkeit der Beratung	15	14,3%	8	29,6%
Furcht	16	15,2%	3	11,1%
Wichtigkeit der Thematik	44	41,9%	7	26,0%
Ungültige-/nicht zuordenbare Antworten	11	–	4	–
Gesamt	116	100%	31	100%

Quelle: Eigene Darstellung

Den Probanden ist demnach bekannt, dass der Eintritt einer Berufsunfähigkeit mit Krankheiten und Unfällen zu begründen ist. Gleichzeitig ist auf das im Alter zunehmende Risiko des Arbeitskraftausfalls hingewiesen worden. Die relative Häufigkeit der gesamten Stichprobe dieser Kategorie (7,6%) deckt sich ungefähr mit der der Sub-Stichprobe der 16- bis 24-Jährigen (7,4%). Die zweite Kategorie beinhaltet das Preis-Leistungsverhältnis, welches im ebenfalls im Abschlussmodell der Kaufentscheidung enthalten ist. Im Vergleich zur gesamten Stichprobe (8,6%) wird das Preis-Leistungsverhältnis für die Substichprobe der 16–24-Jährigen für bedeutsamer gehalten (11,1%). Über zwölf Prozent aller Probanden antworten, dass sie solch eine Absicherung nicht benötigen. Oftmals sind diese Aussagen unbegründet geblieben. Andere gehen auf andere Formen der Absicherung ein. Aufgrund der geringen Höhe an staatlichen Hilfeleistungen und der meist falschen Einschätzung des statistischen Risikos ist anzuzweifeln, ob die Absicherung für diese Personengruppe tatsächlich nicht notwendig ist, oder ob es der fehlenden Aufklärung geschuldet ist. Letzteres wird am vierthäufigsten erwähnt. Dies zeigt, dass eine Beratung als notwendig empfunden wird. Von den jüngeren Probanden wird dieser Aspekt weitaus häufiger betont (29,6%). Annähernd gleich häufig wird auf das Thema Furcht aufmerksam gemacht (15,2%). Ergänzend wird ebenfalls auf Erfahrungen mit dem Berufsunfähigkeits-Eintritt eingegangen. Da die Residuen Furcht und Erfahrungen im Abschlussmodell enthalten sind, belegen diese Bemerkungen den Einfluss der beiden Faktoren auf die Risikowahrnehmung. Am häufigsten mit rund 42% wird

auf die Wichtigkeit der Thematik hingewiesen. Somit ist nahezu die Hälfte der Probanden überzeugt, dass sich jeder Mensch mit dem Thema Arbeitskraftabsicherung beschäftigen sollte.

### 6.8 Gründe für den (Nicht-)Abschluss der Berufsunfähigkeitsversicherung

Die letzte noch zu analysierende Frage zielt darauf ab, die Gründe für den Nichtabschluss zu ermitteln, damit verstanden werden kann, weshalb der potenzielle Versicherungsnehmer der Berufsunfähigkeitsversicherung eventuell kritisch oder ablehnend gegenübersteht. Daneben soll herausgefunden werden, welche Argumente die Konsumenten von dem Versicherungsprodukt überzeugen. Die gegebenen Antworten dieser offenen Frage werden ebenfalls der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring unterzogen (vgl. Mayring, 2015, S. 67).

*Tabelle 14*  
**Kategoriensystem der Gründe für den (Nicht-)Anschluss  
 der Berufsunfähigkeitsversicherung**

Kategorien	Absolute Häufigkeit der Stichprobe	Relative Häufigkeit der Stichprobe (gültig)	Absolute Häufigkeit der Sub-Stichprobe	Relative Häufigkeit der Sub-Stichprobe (gültig)
Gründe für den Abschluss				
Sicherung des Lebensstandards	44	36,1 %	16	34,0 %
Absicherung der Familie	9	7,4 %	0	0 %
Einschätzung eines hohen persönlichen Risikos	9	7,4 %	5	10,6 %
Absicherung von (finanzierten) Sachwerten	7	5,7 %	1	2,1 %
Gründe für den Nichtabschluss				
Kosten	16	13,1 %	10	21,4 %
Irrelevant/nicht notwendig	10	8,2 %	3	6,5 %
Keine Auseinandersetzung mit der Thematik	6	4,9 %	5	10,6 %
Keine/beginnende Erwerbstätigkeit	6	4,9 %	5	10,6 %

(Fortsetzung nächste Seite)

(Fortsetzung Tabelle 14)

Kategorien	Absolute Häufigkeit der Stichprobe	Relative Häufigkeit der Stichprobe (gültig)	Absolute Häufigkeit der Sub-Stichprobe	Relative Häufigkeit der Sub-Stichprobe (gültig)
Gründe für den Abschluss				
Einschätzung eines geringen persönlichen Risikos	5	4,1 %	1	2,1 %
Andere Absicherungen	5	4,1 %	1	2,1 %
Gesundheitsfragen	5	4,1 %	0	0 %
Sonstiges				
Ungültige/nicht zuordenbare Antworten	18	–	47	–
Gesamt	140	100 %	94	100 %

Quelle: Eigene Darstellung

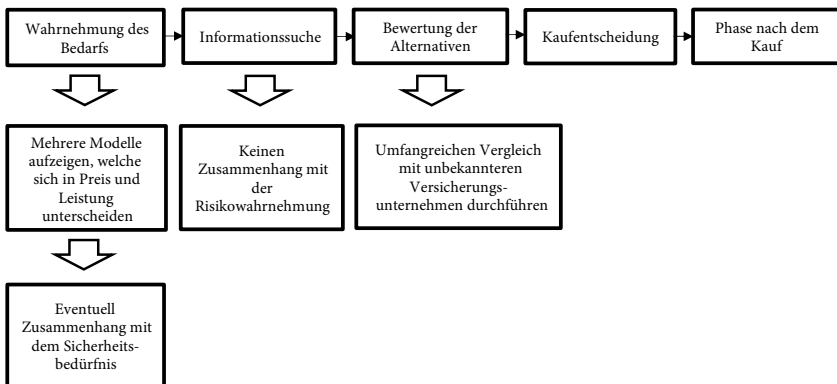
Aus den Antworten werden elf Kategorien gebildet, die zunächst in Argumente für und gegen den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung gegliedert (Tabelle 14) werden. Der häufigste Grund für den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung ist mit über 36 % die Sicherung des Lebensstandards. Zu wissen, dass der eigene Status nicht dem finanziellen Risiko eines Eintritts der Berufsunfähigkeit ausgesetzt ist, gibt gemäß dem qualitativen Antworten den Probanden Sicherheit und mindert die finanziellen Sorgen in Bezug auf die Zukunft. Hier wird u. a. (7,4 %) wird mit der Sicherung der Familie argumentiert, denn nach Aussagen der Probanden ist generell auch die Familie von diesem finanziellen Risiko betroffen. Die jüngere Zielgruppe sieht das offenbar anders, denn von ihnen nimmt niemand Bezug auf die familiäre Situation. Nur rund sieben Prozent der Umfrageteilnehmer haben eine Berufsunfähigkeitsversicherung aufgrund einer hohen Risikoeinschätzung abgeschlossen. Dieses Ergebnis ist ein Indiz für den fehlenden Zusammenhang zwischen der Risikowahrnehmung und dem Abschluss der Versicherung. Das letzte positive Argument bezieht sich auf die Absicherung der (finanzierten) Sachwerte (5,7 %). Die Argumente gegen den Abschluss sind den Gründen dafür gegenüberzustellen. Über 13 % der Antworten konnten der Kategorie Kosten zugeordnet werden, was untermauert, dass der Faktor Preis im Regressionsmodell der Kaufentscheidung enthalten ist. Am zweithäufigsten halten die Berufsunfähigkeitsversicherung für unnötig, genauer wird dies nicht erläutert. Wiederum haben sich andere (4,9 %), davon überwiegend Probanden der Gruppe der 16- bis 24-Jährigen (10,6 %), überhaupt noch nicht mit der Thematik der Arbeitskraftabsicherung

auseinandergesetzt. Anschließend wird argumentiert, dass aufgrund der fehlenden Erwerbstätigkeit (4,9 %) kein Bedarf für das Versicherungsprodukt wahrgenommen wird. Dies spricht dafür, dass die Bedarfswahrnehmung eine Voraussetzung für die Kaufentscheidung ist. Darauf folgt mit einem vierprozentigen Anteil die Einschätzung eines geringen Risikos, was meist mit der nicht-körperlichen beruflichen Tätigkeit begründet wird. Circa vier Prozent gehen davon aus, dass sie bereits ausreichend abgesichert sind.

## 7. Handlungsempfehlungen für die Beratungspraxis

Aus den empirischen Ergebnissen des vorliegenden Beitrages werden Handlungsempfehlungen für die Anwendung im Beratungsgespräch abgeleitet, um Versicherungsvermittler im Vertrieb der Berufsunfähigkeitsversicherung zu unterstützen.

Die Abbildung 10 bildet erneut den Prozess der Kaufentscheidung ab, allerdings wurde er durch die vorliegenden Forschungsergebnisse ergänzt. Die Risikowahrnehmung übt demnach keinen Einfluss auf die Kaufentscheidung aus. In der Auswertung der qualitativen Fragen nach Gründen für und gegen den Abschluss der Berufsunfähigkeitsversicherung, wurde ebenfalls ersichtlich, dass das Argument der hohen, bzw. der geringen, Risikowahrnehmung nur in begrenztem Umfang erwähnt wurde. Daher ist die Interpretation der Einflussfaktoren der Risikowahrnehmung irrelevant für die weiteren Empfehlungen. Aus den



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Spindler, 2020, S. 49

Abb. 10: Der Kaufentscheidungsprozess nach Kotler et al. mit Ergänzung der Forschungsergebnisse

individuellen Antworten der qualitativen Fragen sind als entscheidende Gründe der meisten Versicherungsnehmer für den Versicherungsabschluss die Absicherung des Lebensstandards und der Familie abzuleiten (Tabelle 14). Diese Tatsache ist ein Indiz dafür, dass die Bedarfswahrnehmung der Berufsunfähigkeitsversicherung auf Faktoren der Risikoeinstellung zurückzuführen ist, welche in diesem Beitrag nicht untersucht wurde. Dementsprechend besteht an dieser Stelle weiterer Forschungsbedarf. Die Gegenargumente „fehlende Notwendigkeit“, „andere Absicherungen“, „fehlende Auseinandersetzung mit der Thematik“ und „keine Erwerbstätigkeit“ sprechen für die fehlende Bedarfserkennung. In der Literatur wird ebenfalls die Notwendigkeit der Bedarfswahrnehmung unterstrichen (vgl. Belz, 2016, S. 65). Anschließend folgt die Phase der Informationssuche. Im Ergebnis des multiplen linearen Regressionsmodells der Kaufentscheidung wird deutlich, dass der Preis und die leistungsfähigen Tarifierungsmerkmale einen hohen Stellenwert in Bezug auf die Kaufentscheidung einnehmen (Tabelle 11). Folglich sind dem Kunden die wichtigsten Produktmerkmale der Versicherung zu erklären (vgl. Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., 2018, S. 2). Insbesondere sollten komplexere Tarif- und Leistungsmerkmale verständlich dargestellt werden (vgl. Belz, 2016, S. 65). In der Studie von „Heute und Morgen“ wurden ungenaue Informationen sowie unzureichende Erklärungen häufig kritisiert (vgl. Heute und Morgen, 2014, S. 10). Dem Kunden sollten verschiedene Modelle der Berufsunfähigkeitsversicherung, die sich in Preis und Leistung unterscheiden, nachvollziehbar aufgezeigt werden, sodass der Kunde das von ihm bevorzugte Preis-Leistungs-Verhältnis auswählen kann. Die angebotene Versicherungsleistung ist mit der tatsächlichen Anwendbarkeit zu verbinden, mit dem Wettbewerb zu vergleichen und somit als Lösung aufzuzeigen (vgl. Belz, 2016, S. 65). Das Darlegen und Bewerten von Alternativen ist damit ebenfalls Teil der Beratung (vgl. Belz, 2016, S. 65). Eine qualitativ hochwertige Beratung garantiert eine begründete Entscheidung der Kunden sowie eine daraus resultierende dauerhafte Zufriedenheit (vgl. Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., 2018, S. 1). Diese wird benötigt, um das Empfehlungsmarketing zu fördern, denn laut der Studie von „Heute und Morgen“ sind Ratschläge von Freunden und Bekannten die besten Hebel für die Beschäftigung mit dem Produkt der Berufsunfähigkeitsversicherung (vgl. Heute und Morgen, 2014, S. 13).

## 8. Fazit und Ausblick

Das objektive Risiko grenzt sich von der subjektiven Risikowahrnehmung aufgrund der großen Abweichungen in der Wahrscheinlichkeitseinschätzung ab. Dies zeigt sich anhand der Differenz zwischen dem statistischen Risiko berufsunfähig zu werden und der von den Probanden eingeschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos. Das Psychometrische Paradigma nach Slovic ist



für die Untersuchung der Risikowahrnehmung der Berufsunfähigkeit nur bedingt geeignet. So konnten für die Sub-Stichprobe der 16- bis 24-Jährigen rund 27% der Risikowahrnehmung mit den Faktoren Furcht, Reduktionsfähigkeit, Veränderung des Risikos und Erfahrung erklärt werden, was einem moderaten  $R^2$ -Wert entspricht. Nichtsdestotrotz sind die restlichen Prozente der Varianzaufklärung auf andere Faktoren zurückzuführen, weshalb diese Thematik weiterer Forschung bedarf. Daneben ist anzumerken, dass der Erklärungsgrad erhöht werden konnte, in dem angenommen wurde, dass eine hohe Furcht und eine hohe Vertrautheit zu einer erhöhten Risikowahrnehmung führen. Dies widerspricht Slovics Annahme in diesem Sachzusammenhang.

Der Abschluss der Berufsunfähigkeitsversicherung ist als eine von Konsumenten getätigte, extensive Kaufentscheidung einzuordnen. Der Kaufentscheidungsprozess nach Kotler et al. dient zur Orientierung des Versicherungsvermittlers im Beratungsgespräch. Es konnten circa 36% der Kaufentscheidung der Berufsunfähigkeitsversicherung von den 16- bis 24-Jährigen durch den Wahrnehmungsgegenstand der Unternehmenskommunikation sowie durch den des Produkts erklärt werden. Bezüglich der Unternehmenskommunikation ist der Bekanntheitsgrad des Versicherungsunternehmens von Bedeutung, welcher bspw. u.a. mithilfe der Nutzung von Social Media Marketing erhöht werden kann. Gleichzeitig ist auf die Produktmerkmale „Preis“ und „leistungsfähige Tarifmerkmale“ zu achten, um die Wahrscheinlichkeit eines Abschlusses gezielt zu erhöhen. Es sollte eine umfangreiche Angebotspalette mit diversen modulartigen Zusatzleistungen bestehen. Die unterschiedlichen Preis-Leistungs-Modelle sind dem Konsumenten im Beratungsgespräch verständlich und transparent zu erklären.

Ein Zusammenhang zwischen der Risikowahrnehmung einer Berufsunfähigkeit und der Kaufentscheidung für eine Berufsunfähigkeitsversicherung konnte nicht empirisch bestätigt werden. Daher können auf Basis des vorliegenden Beitrages sowohl für die Beratungspraxis als auch für die Versicherungsunternehmen keine Handlungsempfehlungen in Bezug auf die Erkenntnisse der Risikowahrnehmung abgeleitet werden. Aus dem Stimmungsbild zur Arbeitskraftabsicherung und den Gründen für den (Nicht-)Abschluss der Berufsunfähigkeitsversicherung kann abgeleitet werden, dass die Bedarfswahrnehmung als Voraussetzung für den Abschluss anzusehen ist. Möglicherweise führen die Faktoren der individuellen Risikoeinstellung zu weiteren Erkenntnissen bezüglich der Bedarfswahrnehmung. Dies kann mit den qualitativ ermittelten Gründen für den Abschluss der Berufsunfähigkeitsversicherung untermauert werden, da seitens der Probanden insbesondere mit der Sicherung des Lebensstandards und der Absicherung der Familie argumentiert wird.

### Literaturverzeichnis

- An, H./Sun, X. (2021): Impact of risk perception on migrant workers' employment choice during the COVID-19 epidemic. In: *The Chinese Economy* 54, 402–414, <https://doi.org/10.1080/10971475.2021.1890358>.
- Backhaus, K. et al. (2021): *Multivariate Analysemethoden: Eine anwendungsorientierte Einführung*, 16. Auflage, Berlin/Heidelberg: Springer Gabler, <https://doi.org/10.1007/978-3-658-32425-4>.
- Belz, C. (2016): Gute Beratung im Verkauf. In: *Sales Excellence* 5, 60–69, <https://www.springerprofessional.de/gute-beratung-im-verkauf/10871940>.
- Bender, R./Lange, S. (2001): Was ist der p-Wert?. In: *Deutsche Medizinische Wochenschrift*, 126, 39–40, <https://doi.org/10.1055/s-2001-12739>.
- Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.* (2018): *Proximus 4 Versicherungsbedingungen und Tarife*, München: Verlag C.H. Beck OHG, <https://www.bvw.de/ueber-uns/publikationen/bedingungswerk-4-proximus-versicherung/>.
- Bittl, A./Vielreicher, P. (1994): Individuelle Wahrnehmung und Versicherungsnachfrage: Konsequenzen für Produktgestaltung und Unternehmenskommunikation von Versicherungsunternehmen. In: *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft* 83, 193–217, <https://doi.org/10.1007/BF03188420>.
- Blank, C. (2022): *Das Kommunikationskonzept: Einführung in die Entwicklung von Kommunikationskonzepten – In zehn Schritten zum Erfolg*, Wiesbaden: Springer Gabler, <https://doi.org/10.1007/978-3-658-39386-1>.
- Böl, G.-F. (2011): *Gefühlte oder reale Gefahr? Subjektive Risikowahrnehmung am Beispiel Nanotechnologie*, Berlin: Bundesinstitut für Risikobewertung, [https://www.openagrar.de/receive/openagrar\\_mods\\_00002018](https://www.openagrar.de/receive/openagrar_mods_00002018).
- Böse, M. (2008): *Berufsunfähigkeit: Zahlen, Daten, Fakten. Versicherungsbedingungen verständlich erklärt*, München: Rudolf Haufe Verlag.
- Brooks, D. (2008): *A psychometric study of social risk*, Saarbrücken: VDM Verlag, [https://www.academia.edu/8986373/Public\\_Street\\_CCTV\\_A\\_Psychometric\\_Study\\_of\\_Social\\_Risk](https://www.academia.edu/8986373/Public_Street_CCTV_A_Psychometric_Study_of_Social_Risk).
- Bundesministerium der Finanzen* (2020): *Zentrale Aussagen aus dem 13. Existenzminimumbericht*, [https://www.bundesfinanzministerium.de/Monatsberichte/2020/12/Inhalte/Kapitel-3-Analysen/3-6-13-existenzminimumbericht-pdf.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](https://www.bundesfinanzministerium.de/Monatsberichte/2020/12/Inhalte/Kapitel-3-Analysen/3-6-13-existenzminimumbericht-pdf.pdf?__blob=publicationFile&v=3).
- Cui, F. et al. (2016): An overview of tourism risk perception. In: *Natural Hazards* 82, 643–658, <https://doi.org/10.1007/s11069-016-2208-1>.
- Deutsche Rentenversicherung* (2021): *Rentenbestand – Renten wegen verminderter Erwerbsfähigkeit nach SGB VI*, [https://statistik-rente.de/SASWebReportStudio/openRVUrl.do?rsRID=SBIP%3A%2F%2FMETASERVER%2F20\\_SY0520%2F10\\_BI\\_Extern%2F10\\_Global%2F20\\_Rentengeschehen%2F20\\_Berichte%2FSK90\\_RTBN\\_EM\\_2010\\_RP\\_E.srx%28Report%29](https://statistik-rente.de/SASWebReportStudio/openRVUrl.do?rsRID=SBIP%3A%2F%2FMETASERVER%2F20_SY0520%2F10_BI_Extern%2F10_Global%2F20_Rentengeschehen%2F20_Berichte%2FSK90_RTBN_EM_2010_RP_E.srx%28Report%29).

- Deutsche Rentenversicherung* (2022): Erwerbsminderungsrenten, [https://www.deutsche-rentenversicherung.de/DRV/DE/Rente/Allgemeine-Informationen/Rentenarten-und-Leistungen/Erwerbsminderungsrente/erwerbsminderungsrente\\_node.html](https://www.deutsche-rentenversicherung.de/DRV/DE/Rente/Allgemeine-Informationen/Rentenarten-und-Leistungen/Erwerbsminderungsrente/erwerbsminderungsrente_node.html).
- Deutsche Rentenversicherung* (2023a): Erwerbsminderungsrente: Das Netz für alle Fälle [Broschüre], Berlin, Deutsche Rentenversicherung Bund Abteilung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kommunikation, [https://www.deutsche-rentenversicherung.de/SharedDocs/Downloads/DE/Broschueren/national/erwerbsminderungsrente\\_das\\_netz\\_fuer\\_alle\\_faelle.html?nn=94297aa2-0b79-4c7f-adbb-6123453cb440](https://www.deutsche-rentenversicherung.de/SharedDocs/Downloads/DE/Broschueren/national/erwerbsminderungsrente_das_netz_fuer_alle_faelle.html?nn=94297aa2-0b79-4c7f-adbb-6123453cb440).
- Deutsche Rentenversicherung* (2023b): Erwerbsminderungsrente: So viel können Sie hinzuverdienen [Broschüre], Berlin, Deutsche Rentenversicherung Bund Abteilung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kommunikation, [https://www.deutsche-rentenversicherung.de/SharedDocs/Downloads/DE/Broschueren/national/erwerbsminderungsrentner\\_hinzuverdienen.html?nn=94297aa2-0b79-4c7f-adbb-6123453cb440](https://www.deutsche-rentenversicherung.de/SharedDocs/Downloads/DE/Broschueren/national/erwerbsminderungsrentner_hinzuverdienen.html?nn=94297aa2-0b79-4c7f-adbb-6123453cb440).
- Esch, F.-R./Armbrecht, W. (Hrsg.) (2009): Best Practice der Markenführung, Wiesbaden: Gabler, <https://doi.org/10.1007/978-3-8349-8092-2>.
- Furtwängler, P. (2018): Grundlagen und Praxis, Band 12: Die Berufsunfähigkeitsversicherung, Karlsruhe: VVW GmbH.
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (2018): Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten, <https://www.gdv.de/gdv/service/verhaltenskodex-fuer-den-vertrieb-vom-25.09.2018>.
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (2022): 7 Fakten zur Berufsunfähigkeitsversicherung, <https://www.gdv.de/gdv/themen/leben/7-fakten-zur-berufsunfaehigkeitsversicherung-34338-vom-22.12.2022>.
- Grothmann, T./Reuswig, F. (2006): People at Risk of Flooding: Why some residents take precautionary action while others do not. In: *Natural Hazards* 38, 101 – 120, <https://doi.org/10.1007/s11069-005-8604-6>.
- Haller, L. (2003): Risikowahrnehmung und Risikoeinschätzung, Hamburg: Verlag Dr. Konvač, <https://www.verlagdrkovac.de/978-3-8300-0845-3.htm>.
- Hemphil, J. (2003): Interpreting the magnitudes of correlation coefficients. In: *American Psychologist* 58, 78 – 79, <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0003-066X.58.1.78>.
- Hesse, H. A./Filthuth, H. (1993): Beruf und Verweisbarkeit in der gesetzlichen Rentenversicherung und in der privaten Rentenversicherung, Sonderdruck aus: Allmendinger, Jutta et al. (Hrsg.): *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Stuttgart: W. Kohlhammer GmbH, <https://ideas.repec.org/a/iab/iabmit/v26i4p529-540.html>.
- Heute und Morgen* (Hrsg.) (2014): Studie BU: Customer Journeys zu Versicherungsprodukten – Eine weite, beschwerliche Reise?, Köln: Heute und Morgen GmbH, <https://heuteundmorgen.de/wp-content/uploads/2016/08/studienflyer-customer-journey-studien.pdf>.
- Jeske, K.-J. (2008): Risikoentscheidungsverhalten von Führungskräften – eine empirische Untersuchung in der deutschen Versicherungswirtschaft, Dissertation, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, <https://publikationen.bibliothek.kit.edu/1000009180>.

- Kahlenberg, J. (2018): *Lebensversicherungsmathematik: Basiswissen zur Technik der deutschen Lebensversicherung*, Wiesbaden: Springer Gabler, <https://doi.org/10.1007/978-3-658-14658-0>.
- Koivula, A./Räsänen, P./Oksanen, A. (2021): Risk response over time: political compartmentalization of terrorism risk perception. In: *Journal of Risk Research* 7, 781 – 795, <https://doi.org/10.1080/13669877.2020.1750461>.
- Köhler, K./Frommer, J. (2011): Kriterien der Samplerekrutierung in der qualitativen Forschung. In: *Psychotherapie Psychosomatik Medizinische Psychologie* 61, 34 – 35, <https://doi.org/10.1055/s-0030-1266114>.
- Kurzenhäuser, S. et al. (2010): *Effekte der Risikokommunikation auf Risikowahrnehmung und Risikoverständnis von Zielgruppen*, Berlin: Bundesinstitut für Risikobewertung, [https://www.bfr.bund.de/cm/350/effekte\\_der\\_risikokommunikation\\_auf\\_risikowahrnehmung\\_und\\_risikoverstaendnis\\_von\\_zielgruppen.pdf](https://www.bfr.bund.de/cm/350/effekte_der_risikokommunikation_auf_risikowahrnehmung_und_risikoverstaendnis_von_zielgruppen.pdf).
- Lechowska, E. (2018): What determines flood risk perception? A review of factors of flood risk perception and relations between its basic elements. In: *Natural Hazards* 94, 1341 – 1366, <https://doi.org/10.1007/s11069-018-3480-z>.
- Makalani, Y./Ferreira-Schenk, S./Dickason-Koekemoer, Z. (2022): The influence of exogenous factors on risk perception amongst insurance policyholders. In: *Cogent Business & Management* 9, 1 – 20, <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2114306>.
- Mayring, P. (2015): *Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken*, 12. Auflage, Weinheim/Basel: Beltz Pädagogik.
- Möller, H.-G./Zwiesler, H.-J. (1996): Mehrzustandsmodelle in der Berufsunfähigkeitsversicherung: Theorie und Einsatzmöglichkeit. In: *Insurance Mathematics and Economics* 3, 479 – 499, <https://doi.org/10.1007/BF02808446>.
- Pezoldt, K./Schlieve, J./Willbrandt, K. W. (2010): Sexualdimorphismen im Kaufentscheidungsprozess. In: *der markt – Journal für Marketing* 49, 185 – 199, <https://doi.org/10.1007/s12642-010-0040-9>.
- R+V *Allgemeine Versicherung AG* (2023): *Berufunfähigkeitsversicherung*, <https://www.ruv.de/berufsunfaehigkeitsversicherung/>.
- Regorz, A. (2021): *Regressionsvoraussetzung: Normalverteilung der Residuen*, [http://www.regorz-statistik.de/inhalte/normalverteilung\\_als\\_regressionsvoraussetzung.html](http://www.regorz-statistik.de/inhalte/normalverteilung_als_regressionsvoraussetzung.html) vom 20.08.2021.
- Renn, O. (2015): Risikowahrnehmung in der Bevölkerung – Implikation für das Sicherheitsempfinden. In: *Zeitschrift Außen- und Sicherheitspolitik* 8, 49 – 67, <https://doi.org/10.1007/s12399-014-0436-6>.
- Research Tools* (2020): *Studiensteckbrief: Studie Versicherungs-Zielgruppe Berufsunfähigkeitsversicherung 2020*, [https://research-tools.net/wp-content/uploads/Studiensteckbrief\\_Studie-Versicherungs-Zielgruppe-Berufsunfaehigkeitsversicherung-2020.pdf](https://research-tools.net/wp-content/uploads/Studiensteckbrief_Studie-Versicherungs-Zielgruppe-Berufsunfaehigkeitsversicherung-2020.pdf) vom 01.04.2020.
- Rundmo, T. (1996): Associations between Risk Perception and Safety. In: *Safety Science*, 24(3), 197 – 209, [https://doi.org/10.1016/S0925-7535\(97\)00038-6](https://doi.org/10.1016/S0925-7535(97)00038-6).

- Sandman*, P. M. (1993): Responding to community outrage: Strategies for effective risk communication, Fairfax, Va.: American Industrial Hygiene Association, <https://www.psandman.com/media/RespondingtoCommunityOutrage.pdf>.
- Schmidt*, M. (2005): Loss of agro-biodiversity in Vavilov centers, with a special focus on the risks of genetically modified organisms (GMOs), Dissertation, Universität Wien, <https://doi.org/10.1111/j.1539-6924.2006.00744.x>.
- Schmitt*, S. (2013): Berufsunfähigkeit: Unwägbares Risiko absichern. In: *Der Freie Zahnarzt* 57, 41 – 42, <https://doi.org/10.1007/s12614-013-1854-x>.
- Schneider*, P. (2018): Die Berufsunfähigkeitsversicherung zählt weiterhin zu den wichtigsten Versicherungen, <https://yougov.de/topics/economy/articles-reports/2018/06/26/die-berufsunfähigkeitsversicherung-zahlt-weiterhin-vom-26.06.2018>.
- Schuster*, T./Liesen, A. (2017): Statistik für Wirtschaftswissenschaftler: Ein Lehr- und Übungsbuch für das Bachelorstudium, 2. Auflage, Berlin: Springer Gabler, <https://doi.org/10.1007/978-3-662-49836-1>.
- Schützhofer*, B. (2014): Risikotheorien und Auswirkungen der Risikowahrnehmung. In: *Sichere Arbeit – Internationales Fachmagazin für Prävention in der Arbeitswelt* 2, 43 – 41, [https://www.sicherunterwegs.at/wp-content/uploads/Schuetzhofer\\_Risikotheorien.pdf](https://www.sicherunterwegs.at/wp-content/uploads/Schuetzhofer_Risikotheorien.pdf).
- Siol*, J. (2022): BU: Essenzieller Baustein der eigenen Absicherung?. In: *Der Freie Zahnarzt* 66, 42 – 43, <https://doi.org/10.1007/s12614-022-0420-9>.
- Sjöberg*, L./Moen, B.-E./Rundmo, T. (2004): Explaining risk perception. An evaluation of the psychometric paradigm in risk perception research, Trondheim: Rotunde.
- Slovic*, P. (2016): The Perception of Risk. In: Sternberg, Robert (Hrsg.): *Scientists Making a Difference*, Cambridge: Cambridge University Press, 179 – 182, <https://doi.org/10.1017/CBO9781316422250.040>.
- Spindler*, G.-I. (2020): *Basiswissen Marketing: Quick Guide für (Quer-)Einsteiger, Jobwechsler, Selbstständige, Auszubildende und Studierende*, Springer Gabler, <https://doi.org/10.1007/978-3-658-12380-2>.
- Statista* (2020): Ranking der beliebtesten Versicherungsgesellschaften (Versicherung im Haushalt abgeschlossen) in Deutschland nach Nutzung in der Bevölkerung in den Jahren 2017 bis 2020, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/171490/umfrage/gesellschaften-bei-denen-haushalt-versicherungen-hat/> (22.02.2023) (zit. nach VuMA, 2020).
- Stiefel*, S./Jeske, K.-J. (2022): Einflussfaktoren auf den Abschluss einer Versicherung – eine Analyse des Zusammenhangs zwischen Persönlichkeitseigenschaften und dem individuellen Risikomanagement. In: *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft* 111, 433 – 463, <https://doi.org/10.1007/s12297-022-00538-z>.
- Voit*, W./Neuhaus, K.-J. (2009): *Berufsunfähigkeitsversicherung*, 2. Auflage, München: Verlag C.H. Beck.
- Wiedemann* P. M./Bobis-Seidenschwanz, A./Schütz, H. (1994): Elektromog – Ein Risiko? Bedeutungskonstitution von Risiken hochfrequenter elektromagnetischer Felder. In: *Arbeiten zur Risiko-Kommunikation* 44, Forschungszentrum Jülich, Programmgruppe

- Mensch, Umwelt, Technik (MUT), [https://www.researchgate.net/publication/255619026\\_Elektrosmog](https://www.researchgate.net/publication/255619026_Elektrosmog).
- Wilde, G. J. S. (1982): The Theory of Risk Homeostasis: Implications for Safety and Health. In: Risk Analysis 4 (1982), S. 209 – 225, <https://doi.org/10.1111/j.1539-6924.1982.tb01384.x>.
- Winkelmann, N. (2020): Berufsunfähigkeitsversicherung – Status quo und Potenziale für die private Versicherungswirtschaft, Karlsruhe: VVW GmbH, 2020.
- YouGov (2015): 80 Prozent der Arbeitnehmer haben Angst, schwer krank zu werden, <https://yougov.de/topics/travel/articles-reports/2015/07/02/80-prozent-der-arbeitnehmer-haben-angst-schwer-kra> vom 02.07.2015.
- Zerres, M. P./Reich, M. (Hrsg.) (2010): Handbuch Versicherungsmarketing, Berlin/Heidelberg: Springer-Verlag, 2010, <https://doi.org/10.1007/978-3-662-57755-4>.
- Zurich Versicherung (2022): Berufsunfähigkeitsversicherung: Wie hoch sollte die BU-Rente sein?, <https://www.zurich.de/de-de/pk/vorsorge-vermoegen/berufsunfaehigkeitsversicherung/bu-wie-hoch>.
- Zwick, M. M./Renn, O. (Hrsg.) (2002): Wahrnehmung und Bewertung von Risiken Ergebnisse des „Risikosurvey Baden-Württemberg 2001“, Nr. 202, Gemeinsamer Arbeitsbericht, Stuttgart: Akademie für Technikfolgenabschätzung, Lehrstuhl für Technik- und Umweltsociologie, <http://dx.doi.org/10.18419/opus-5623>.