Wachstumspotenziale verzweifelt gesucht

Wechselkennzeichen, Solvency II und der schrumpfende Markt dominieren die Diskussionen der K-Tagung

Der deutsche Kraftfahrt-Markt steht weiterhin unter starkem Druck. Zwar wurden gemäß der führenden Vergleichssoftware für Kfz-Tarife Nafi die Neu- und Ersatzgeschäftstarife im Marktmittel 2010 um zwei Prozent angehoben, diesen Mehreinnahmen stehen allerdings Einbußen durch Schadenfreiheitsumstufungen sowie eine anhaltend hohe Wechselbereitschaft hin zu günstigeren Anbietern und Produkten gegenüber. Vertriebsstrategien und Produktentwicklungen stehen auf dem Prüfstand. Daneben fordern Neuerungen wie die geplante Einführung des Wechselkennzeichens und die Anforderungen unter Solvency II den Markt weiter heraus.

Das versicherungstechnische Ergebnis 2009 ist, trotz Ausbleibens größerer Elementarereignisse, mit Minus 661 Mio. Euro noch defizitärer als in 2008, welches stark durch die Hagelereignisse Hilal und Nahuporn sowie den Sturm Emma beeinflusst wurde, stellten Caren Büning und Nicole Hustig von der Scor in ihrem Vortrag auf der diesjährigen K-Tagung in Köln fest. 2010 sei auf Basis der heutigen Situation mit einem noch schlechteren Ergebnis von etwa 1 Mrd. Euro Minus zu rechnen. In Kasko wurde neben der differenzierten Betrachtung der einzelnen Ergebnistreiber der Einfluss der Leistungserweiterung „Rabattschutz" auf den Schadenaufwand diskutiert.

2007 eingeführt, bieten laut Nafi mittlerweile rund 80 Prozent der Markteilnehmer diese Produkterweiterung (meist ab SF 3 für einen Zuschlag zwischen 10-15%) an. Eine Korrelation zwischen dem Anstieg der Schadenhäufigkeit in VK sonstige Tatbestände und der Marktdurchdringung des Rabattschutzes sei seit 2008 erkennbar, sagten Büning und Hus-

Tabelle 1: Wechselkennzeichen in Österreich und in der Schweiz

	Österreich	Schweiz
Anzahl der mit einem WKZ versicherten Fahrzeuge	3 einer Gruppe (Pkw, Kraftrad oder Anhänger)	Meist 2 (variabel bei Veteranenfahrzeugen, Arbeitsmotorwagen und Anhängern in Kantonen bis hin zu unbegrenzt)
Marktanteil in Gesamt	6,50%	8%
Anteil im gewerblichen Markt	6%	k.A.
Art der Fahrzeuge	70% Pkw, je 10% Lkw, Krafträder und landwirtschaftliche Fahrzeuge	80% Personen- und Lieferwagen, 15% Motorräder, 5% übrige
Haftpflicht	100% d. Kfz mit höchstem Risiko/Prämie, die niedrigere Prämie entfällt, Schadenbehandlung ist unabhängig von Fahrzeug.	„Variante 1 (die Häufigste): 100% d. Kfz mit höchstem Risiko/Prämie, die niedrigere Prämie entfällt, Schadenbehandlung ist unabhängig von Fahrzeug. Variante 2: Durch die Auswahl ‚Wechselschild' wird vom System ein Faktor gewählt, welcher dann für beide Fahrzeuge gerechnet wird. Jedes Fahrzeug hat seine Prämie, beide Fahrzeuge sind im gleichen Vertrag abgebildet, bei einem Schaden wird jedoch nur die Prämienstufe des betroffenen Fahrzeuges belastet."
Kasko	Höchste Kaskoprämie wird mit 100% berücksichtigt, niedrigere(n) Prämie(n) bei VK zu 50%, bei TK zu 66% berücksichtigt, bei Stufensystem: jedes Fahrzeug eigene SF-Klasse.	Varianten 1 + 2 (die Häufigsten): Die Prämie wird immer zuerst für beide Fahrzeuge berechnet, die höhere Prämie wird zu 100% berücksichtigt, die tiefere Prämie zu 10% bei Vollkasko/50% bei Teilkasko bzw. 10% bzw. für Kollision/50% für Teilkasko. Unabhängig vom Fahrzeug wirken sich alle Schäden auf die Prämienstufe des Vertrages aus. Variante 3: Durch die Auswahl „Wechselschild" wird vom System ein Faktor gewählt, welcher für beide Fahrzeuge gerechnet wird. Jedes Fahrzeug hat seine Prämie. Beide Fahrzeuge sind im gleichen Vertrag abgebildet, bei einem Schaden wird jedoch nur die Prämienstufe des betroffenen Fahrzeuges belastet.
	Versicherungsschein führt alle Fahrzeuge des WKZ mit jeweiliger Deckung auf. Gleicher Versicherungsumfang in KH mit unterschiedl. Kaskodeckung möglich. Es müssen nicht alle Fahrzeuge kaskoversichert sein.	„In der Police werden beide versicherten Fahrzeuge des Wechselschildes mit den dazugehörenden Deckungen und Prämien angezeigt. Unterschiedliche Kaskodeckung möglich, es müssen auch nicht alle Fahrzeuge kaskoversichert sein."
Steuer	Nur für Fahrzeug mit dem höchsten Steuerbetrag.	Die Kfz-Steuer wird in der Schweiz auf Kantonsebene erhoben und fällt für jenes Fahrzeug an, das den höchsten Steuerbetrag hat. Die Berechnung auch kantonal unterschiedlich, z.B: im Kanton Aargau ist nur der Hubraum (ccm) relevant, im Kanton St. Gallen sind dies (Gesamtgewicht, Energieeffizienz, 1. IVK, Leergewicht [kg] und Verbrauch [l/100km]). Für das 2. Fahrzeug wird ein pauschaler Zuschlag erhoben. Dieser ist von Kanton zu Kanton unterschiedlich.
Versicherungstechnik	Annahmerichtlinien wie bei Einzelkennzeichen.	Annahmerichtlinien wie bei Einzelkennzeichen.
	Berücksichtigung Tarifmerkmal KM-Leistung entfällt.	Es gibt grundsätzlich keine Tarifierungskriterien, die entfallen.
Marktregelung	Bei Zusammenlegung mehrerer Einzelverträge bei unterschiedl. VU hat Versicherer mit dem Vertrag des Kfz mit höherem kW Vorrecht bzw. bei gleichstarken Wagen das VU mit dem jüngeren Vertrag.	Freie Versichererwahl
Anmerkungen	Auffällig ist eine wesentlich höhere Änderungshäufigkeit als bei Einzelkennzeichen.	„Fahren ohne Kontrollschild: Strafe 140 sfr (110 Euro), wenn andere Fahrzeuge nachweisbar nicht benutzt wurden. Anzeige, wenn mehrere Fahrzeuge gleichzeitig in Verkehr – Strafmaß im Ermessen des Richters, aber deutlich teurer als Ordnungsbuße."
	In beiden Ländern: Keine Fälle bekannt, die in der Schadenabwicklung zu Problemen führten, weil das Kennzeichen nicht montiert war.	

tig. Sie stellten die These auf, dass die Schadenhäufigkeit in Haftpflicht auch 2009 ihrem anhaltenden Abwärtstrend gefolgt ist, auch wenn zwischen 2008 und 2009 ein leichter Anstieg zu verzeichnen war. Sie begründen das damit, dass 2008 ein außergewöhnlich gutes Jahr war (ganzjährig hohe Benzinpreise = geringere Fahrleistung, milder Winter), 2009 entspreche hingegen dem langfristigen Trend.

Die Umfrage per Ted unter den Teilnehmern der K-Tagung (der Marktanteil der vertretenen Versicherungen lag über 80%) zeigte, dass der Markt im Mittel ebenfalls von einem noch höheren versicherungstechnischen Verlust in 2010 als 2009 ausgeht (siehe Abbildungen 1 und 2).

Ein zentrales Thema der Tagung stellte das Thema Wechselkennzeichen dar. Ursprünglich im Herbst 2009 vom Bundesverkehrsministerium vorgeschlagen, um durch Ersparnis von Versicherungsbeiträgen und Steuern Elektromobile zu promoten, soll es nun voraussichtlich ab 1. Juli 2011 ohne Beschränkung auf umweltfreundliche Fahrzeuge in Deutschland eingeführt werden. Noch ist unklar, in welcher Form. Ursprünglich sollte das Modell aus Österreich, welches dort seit über 70 Jahren existent ist, in Deutschland verwendet werden. In Österreich entfallen rund 6,5 Prozent der Risiken auf Wechselkennzeichen. Es gibt ein Nummernschild für bis zu drei Fahrzeuge. Kombinierbar sind Fahrzeuge derselben Obergruppe (Kraftwagen, Krafträder, Anhänger). Sehr beliebt ist dabei die Kombination aus Pkw und Wohnmobil sowie Pkw und landwirtschaftliche Maschinen, sagten Josef Mittermann von der Uniqa und Marcel Karrer von Zurich Schweiz in ihrem Vortrag, in dem sie über die Erfahrungen mit den Wechselkennzeichen in ihren Heimatmärkten referierten. Der Versicherungsschutz bestehe nur für das aktiv genutzte Fahrzeug, an dem

HAFTUNGS-MANAGEMENT-TIPP Friedhelm G. Nickel

Händler-Werkzeugnisse

Sachverhalt: Die Haftung des Händlers verändert sich. So wurde mit der Schuldrechtsreform die bisherige typische Händlerhaftung für Lager- und Transportfehler verlassen. Seit dem haftet der Händler für Schäden, wenn er sich nicht entlasten kann. Zunehmend gehen die Gerichte auch davon aus, dass der importierende Handel aus Fernost neben der gesetzlichen Gewährleistung eine Haftung bewirken muss, wenn die importierte Qualität hinter den Beschaffenheitsvereinbarungen zurückbleibt.

Nicht selten ist mit dem erhofften Gewinn aus diesen Geschäften ein erhöhtes Qualitätsrisiko für den Verbraucher verbunden. Diese Entwicklung könnte dazu führen, dass der handelnde Asienimporteur zukünftig wie ein Hersteller haftet.

Zunehmend werden deshalb auch die Händler von ihren Kunden aufgefordert, die Produktspezifikationen des Kunden zu bestätigen und sich etwa im Sinne von Beschaffenheitsvereinbarungen, Zusicherungen oder Garantien darüber zu erklären, welche Verantwortung sie, die Händler, für ihre aus Asien importierten Produkte übernehmen.

Problem: Der Umfang der Haftung.

Lösung: Der Händler tut gut daran, Haftung und Deckung zuverlässig zu regeln. Hierbei hat er insbesondere die dreifach gestufte Bindungswirkung von Vertragserklärungen im Industrie-Haftungsrecht zu beachten.

a) Beschaffenheitsvereinbarungen begründen im Falle mangelhafter Erzeugnislieferung eine Pflicht zur Gewährleistung. Eine Haftung auf Schadenersatz wegen Pflichtverletzung entsteht, soweit der Händler nicht nachweisen kann, dass er die Pflichtverletzung nicht zu vertreten hat. Eine Deckung für Mangelersatzansprüche ist im Rahmen der Betriebs-Haftpflichtversicherung nicht vorgesehen, die Deckung für Schadenersatzansprüche wird im Rahmen des Vertrages geboten.
b) Eigenschaftszusicherungen begründen im Falle mangelhafter Erzeugnislieferung eine Pflicht zur Gewährleistung, eine Haftung für Schäden durch die mangelhaften Produkte und eine Deckung im Rahmen der erweiterten Produkt-Haftpflichtversicherung. In all den Fällen, in denen ein Schadenfall geschäftsbeziehungsbewahrend abgewickelt wird, der Kunde des VN also „sein Geld bekommen soll", ist die Eigenschaftszusicherung die richtige Lösung.
c) Garantien begründen im Falle mangelhafter Erzeugnislieferung eine Pflicht zur Gewährleistung, eine Haftung für Schäden durch die mangelhaften Produkte und schließen die Deckung aus. Daher sollte man diese Form vertraglicher Zusagen möglichst meiden.

Die Erklärung über die Beschaffenheit der Handelsware in Form von Beschaffenheitsvereinbarungen, Zusicherungen oder Garantien sollte zudem möglichst diejenigen technischen Parameter umfassen, die der Händler sicher regeln will oder auf deren Vereinbarung der Kunde besteht. Zur Regelung dieser Vertragsinhalte empfiehlt sich eine Systematisierung, etwa nach dem Vorbild der Werkzeugnisse oder Abnahmeprüfbescheinigungen der Hersteller.

Der Händler kann aber nicht direkt auf die Prüfbescheinigungen der DIN EN 10204 (2005) zurückgreifen, da sich sowohl die Werkszertifikate 2.1 und 2.2 als auch die Abnahmeprüfzeugnisse 3.1 und 3.2 an den Produktionsverfahren des Herstellers orientieren. So ist er nicht in der Lage, eine Werksbescheinigung nach 2.1 zu geben, wonach der Hersteller die Konformität der Lieferung mit den Kundenanforderungen bestätigt. Er ist auch nicht in der Lage, ein Werkzeugnis nach 2.2 abzugeben, weil er die Prozessabläufe in der Herstellung nicht kennt. Auch scheidet ein Abnahmeprüfzeugnis nach 3.1 sowie 3.2 aus, weil er nicht über den hier erforderlichen unabhängigen Abnahmebeauftragten außerhalb der Fertigung verfügt.

Zur zuverlässigen Erfassung der vorgenannten Aspekte empfiehlt sich die Erstellung eines Werkzeugnisses des Händlers. In diesem Zeugnis kann der Händler die Systematik der Hersteller-Werkszertifikate übernehmen und sich dabei die Erzeugnisbeschreibungen des Herstellers zu eigen machen. Er kann aber auch auf der Basis der ihm vorliegenden Werkszertifikate eigene Produkteigenschaften vereinbaren. Je nach Kundenanforderungen und eigener rechtswirtschaftlicher Gestaltung seiner Vertragserklärungen kann er dort Beschaffenheiten vereinbaren, Zusicherungen erklären oder Garantien abgeben.

Dr. Nickel Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Edermünde bei Kassel.

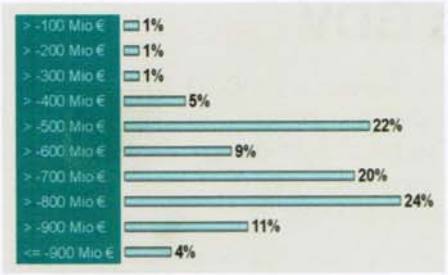

Abbildung 1 Umfrage zu Kraftfahrt Kasko: Ergebnis 2010. Quelle: © K-Tagung 2010

die Kennzeichen montiert sind. Wechselt der Versicherungsnehmer den Wagen, so muss das Schild ummontiert werden. Nicht genutzte Fahrzeuge müssen auf einem nicht öffentlichen Platz abgestellt werden, da die Passivfahrzeuge nicht versichert sind. Gleiches gilt für die Schweiz. Das in Deutschland stark diskutierte Risiko der Passivfahrzeuge scheint in der Praxis laut Aussagen unserer Experten kein wirklich großes zu sein: Weder in der Schweiz noch in Österreich sind bis dato Schäden bekannt, die zu Problemen geführt haben, weil das Kennzeichen nicht montiert war (siehe Tabelle 1).

Nicht gerade begeistert zeigte sich die Zuhörerschaft der K-Tagung über die geplante Einführung des Wechselkennzeichens. Es herrscht Skepsis darüber, dass sich das Wechselkennzeichen in der Versicherungswirtschaft und bei den Zulassungsstellen wie geplant bis Mitte 2011 umsetzen lässt. Vor allem die Integration in die vorhandenen IT-Systeme bedeutet für die Versicherer einen erheblichen finanziellen Aufwand. Die Bestandsführungs- und Schadenregulierungssysteme müssen umstrukturiert werden. Zusätzlich berichteten beide Referenten von einem erhöhten Aufwand der Vertragsverwaltung aufgrund von Wechselkennzeichen. In der Schweiz wurde dies gelöst, in dem eine Änderungsgebühr eingeführt wurde. In Österreich ist die Änderung kostenfrei.

Des Weiteren wurde von der Mehrheit der Besucher auch der Nutzen des Wechselkennzeichens infrage gestellt, gibt es doch in Deutschland bereits das Saisonkennzeichen! Auch erhebliche finanzielle Vorteile für die Nutzer eines Wechselkennzeichens sind mehr als unwahrscheinlich, da derzeit weder eine Steuerersparnis noch enorme Beitragsnachlässe zu erwarten sind.

Weiteres Thema der Veranstaltung war das QIS 5 und die Bedeutung für die Sparte Kraftfahrt: Dietmar Kohlruss, geschäftsführender Gesellschafter von MSK und Experte für den Bereich Solvency II, stellte anhand eines fiktiven Beispiels vor, wie viel Solvenzkapital im K-Markt unter dem Standardmodell von QIS 5 gebunden wird. Es zeigte sich, dass die Kapitalanforderungen gegenüber Solvency I deutlich steigen werden (siehe Abbildung 3). Auf der anderen Seite werden durch die Marktwertbetrachtung die Eigenmittel wachsen. Außerdem wies Kohlruss darauf hin, dass die Volatilität der Bedeckungsquoten steigt.

Von einer europaweit einheitlichen Schadenregulierung kann derzeit noch nicht gesprochen werden. Die beiden Schadenexperten Jean-Marc Houisse und Hans-Ulrich Finck von der Scor Global P&C zeigten exemplarisch anhand zehn europäischer Länder, wie unterschiedlich Schadenersatzansprüche bei ein und demselben Verletzungsbild ausfallen können. Die Gründe hierfür sind vielschichtig: zum einen ist das Engagement von KH-Versicherern bei der Rehabilitation von Unfallopfern sehr unterschiedlich ausgeprägt, zum anderen ist in einigen Ländern der Regress von Sozialversicherungsträgern ganz oder teilweise ausgeschlossen. In den meisten Ländern tragen insbesondere die Pflegekosten zu einem Anstieg der Aufwendungen für schwere Personenschäden bei.

– Anzeige –

Outsourcing von Spitzenbelastungen in der Vertragsverwaltung SUHK

ASSEKURANZ SERVICE SCHWEITZER!

- Policierung Neugeschäft
- Kündigungsbearbeitung
- Vertragsänderungen
- Versichererwechselbescheinigungen
- Verarbeitung Mopedpolicen
- Outbound-Telefonie:
  - Vertriebsaktionen
  - Kundenbefragungen

Die Bearbeitung erfolgt in unserem Servicecenter unter Anbindung an Ihre Systeme.

Info: Herr May 0171 3314039
www.assekuranz-service-schweitzer.de

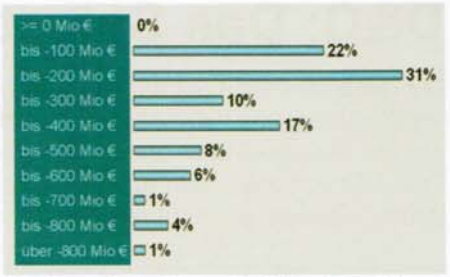

Abbildung 2 Umfrage zu Kraftfahrt Haftpflicht 2010. Quelle: © K-Tagung 2010

Vertrieb über das Autohaus und professionelle Flottentarifierung

Es ist unumstritten: Über den Preis werden sich gerade kleinere und mittlere Versicherer am Markt nicht durchsetzen können. Nur mit innovativen Produkt- und Vertriebsstrategien sind noch Marktanteile zu gewinnen. Dabei räumte Konrad Weßner von der puls Marktforschung GmbH vor allem Verträgen mit Autohändlern große Erfolgsaussichten ein. Jeder Autohändler ist nicht verpflichtet, ausschließlich mit der Versicherung des Autoherstellers zu kooperieren, er ist durchaus an individuellen Alternativangeboten von anderen Versicherungen interessiert. Und auch für den Versicherer ist dies lukrativ, denn Versicherungsangebote in Kombination mit attraktiven Serviceleistungen werden bereits heute vom Autokäufer am P.O.S. Autohaus gut und gerne angenommen. Eine weitere Marktchance bestehe in der Flottentarifierung. Hier werden viele Potenziale immer noch nicht professionell ausgeschöpft, wie Jens Schimmer, leitender Berater bei MSK, zeigte. Immer noch werden Flottenverträge ohne ausreichende Informationen abgeschlossen. Hilfe bietet ein IT-gestützter Leitfaden, den Schimmer entwickelt.

Bisher ungenutzte Risiko- und Schadendaten können damit systematisch erfasst und ausgewertet werden. Es wird weiter ein Rating erstellt, das die individuellen Risikomerkmale der einzelnen Kfz-Flotte berücksichtigt. Hierzu gehören etwa der Anteil des Fuhrparks an der Wertschöpfung des Kunden und dessen Interesse an Schadenverhütungsmaßnahmen. Diese A-Priori-Bewertung der Quotierungsdaten ermöglicht eine risikoadäquate Tarifierung von Flottenrisiken. Für den aktuellen Flottenmarkt erwartet Schimmer eine leicht verbesserte Schadenquote. Begründet ist diese allein in der verminderten Geschäftstätigkeit aufgrund der Wirtschaftskrise VW

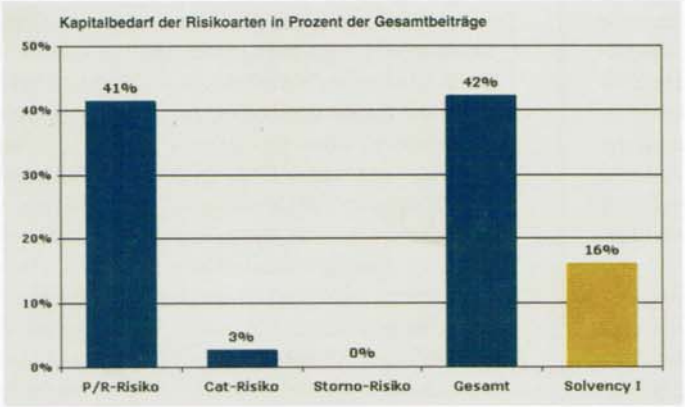

Abbildung 3 Solvency II: SCRnl-Berechnung für die KING AG (Muster-VU). Quelle: © K-Tagung 2010, Berechnung Meyerthole Siems Kohlruss