Caren Büning/ Onnen Siems

K-Markt im Umbruch

Hoffnungsschimmer für die Erträge und neue Herausforderungen für die deutsche Autoversicherung

„Eine Kristallkugel können wir zwar nicht bieten", bemerkte Onnen Siems von Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) in seiner Rede, mit der er die K-Tagung eröffnete, die MSK gemeinsam mit der SCOR Global P&C Deutschland kürzlich ausrichtete. Eine durchaus interessante Alternative bot die Tagung aber durch das Publikum selbst. Es repräsentierte über 98% des deutschen K-Marktes. Zu den rund 110 Teilnehmern zählten auch Gäste aus Österreich und der Schweiz. Und so lieferten die Debatten und spontanen Abstimmungen bei diesem Stelldichein der Branche Hinweise auf kommende Trends.

Kfz insgesamt in den letzten zehn Jahren sehr profitabel

Eine bodenständig kalkulierte und zugleich überraschende Prognose, wohin der K-Markt bis 2022 verlaufen wird, stellte Dr. Andreas Meyerthole (MSK) vor. Denn er betrachtete den Markt nicht nach Anfalljahressicht, sondern aus Geschäftsjahressicht. In der Rückschau verzeichnete er die eben verstrichene Dekade als insgesamt sehr profitabel: Nämlich mit einem betriebswirtschaftlichen Bruttoergebnis für K-Gesamt in Höhe von 8,7%. Allerdings befinden sich die „Kapitalerträge im Sinkflug": 2002 lagen sie noch bei 7%; 2011 waren sie auf knapp 4% abgesunken.

Im Unterschied zu den sonst üblichen Schreckensszenarien zeichnete Meyerthole die zukünftige Entwicklung mit leisem Optimismus: „Sie stellt sich durchaus positiv dar, erreicht aber nicht das Niveau der letzten Dekade. Die Höhe der stillen Reserven lässt viele (nicht alle) K-Versicherer auch längere Durststrecken überstehen." Mit auf den Weg gab er den Zuhörern: Bei weiterhin niedrigem Zinsniveau komme es zunehmend wieder auf die Versicherungstechnik an.

Dr. Rolf Kuhn (Helvetia Österreich) gab einen Praxisbericht über eine erstaunliche Win-Win-Situation im österreichischen Markt. So sparen durch das Wechselkennzeichen in Österreich einerseits die Kunden

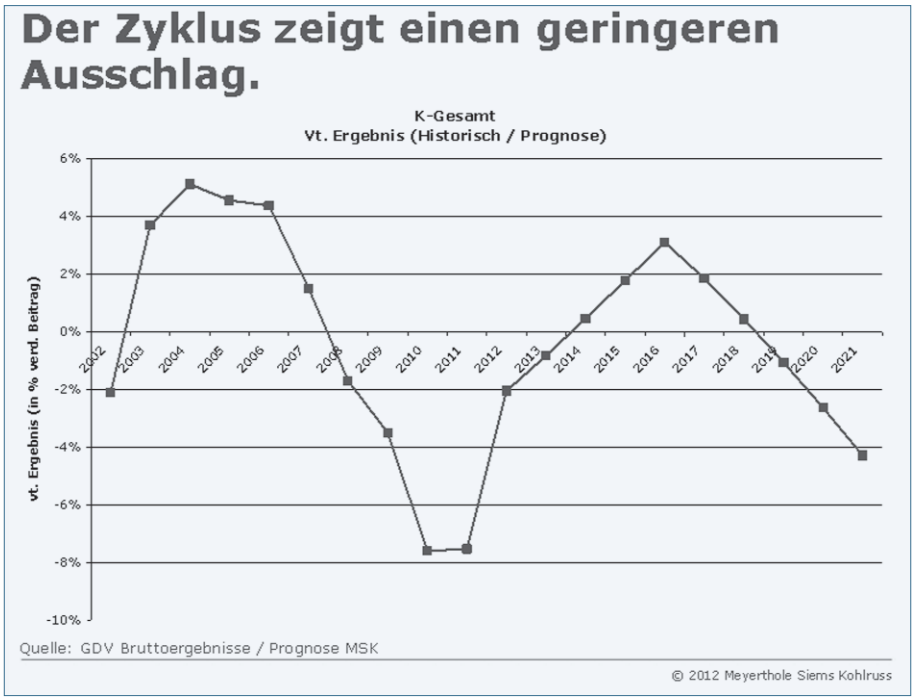
> „Die Höhe der stillen Reserven lässt viele (nicht alle) K-Versicherer auch längere Durststrecken überstehen"

Versicherungsprämie für das weitere Fahrzeug und Kfz-Steuer, wobei sich die Ersparnis auf bis zu 1.000 Euro belaufen könne. Zeitgleich profitieren aber auch die Versicherer, durch eine Positivselektion. Diese Vorteile sind derzeit in Deutschland mit einem Fragezeichen zu versehen: Denn im Unterschied zum österreichischen Markt sind die hiesigen Tarifmerkmale schon sehr ausdifferenziert. Auch die Kfz-Steuer für das zweite Fahrzeug kann nicht eingespart werden.

„Zusätzliche Dienste" – Zündstoff bei eCall

James Wallner, Mitglied des Vorstandes der ADAC Autoversicherung, befasste sich mit dem Thema „eCall", der verpflichtenden Einführung eines eCall-Dienstes seitens der EU-Kommission in allen Neufahrzeugen ab 2015. Mit der verpflichtenden Einführung zieht eine flächendeckende Technik in die Fahrzeuge ein, die neben eCall auch für Telematik-Zusatzdienste genutzt werden kann. Besonders der Begriff „zusätzliche Dienste" birgt Zündstoff. Die Hersteller, so die Befürchtung, könnten einen Zugang einbauen, auf den nur sie Zugriff haben. Eine Monopolstellung zu Lasten der Verbraucher wäre die Folge.

Abbildung 1: Dr. Andreas Meyerthole bediente nicht die gängigen Schreckensszenarien in K



Caren Büning,
Client Relationship Manager Germany, SCOR Global P&C Deutschland
Onnen Siems,
Geschäftsführender Gesellschafter der aktuariellen Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruss.

Stattdessen sollten sie wie beim Smartphone und den dort frei verfügbaren Apps in keiner Weise gebunden sein. „Der offene Zugang zu Telematik-Fahrzeugsystemen und ein offenes und diskriminierungsfreies Angebot von gleichwertigen Dienstleistungen sollte für unabhängige Dienstanbieter möglich sein“, forderte Wallner nachdrücklich – ohne zugleich seine Sympathie für die Innovation zu verbergen: „Die Einführung des europaweiten eCall-Dienstes wird vom ADAC ausdrücklich begrüßt und aktiv unterstützt.“

Soll Schmerzensgeld für nahe Angehörige im Todesfall auch in Deutschland eingeführt werden? Diesem ethisch heiklen Thema widmete sich der Vortrag von Hans Ulrich Finck (SCOR Global P&C). Die dahinter stehende Debatte ist nach dem letzten Verkehrsgerichtstag in Goslar Anfang des Jahres und einer bayerischen Gesetzesinitiative wieder neu entfacht.

Schmerzensgeld beim Verlust von Angehörigen – ein Europavergleich

Während in vielen europäischen Ländern ein Schmerzensgeld beim Verlust naher Angehöriger selbstverständlich ist, kennt das deutsche Recht einen solchen Anspruch nur unter engen, von der Rechtsprechung entwickelten Voraussetzungen. Spitzenreiter in Europa ist Italien. Dort sind Zahlungen allein für den „Nicht-Vermögensschaden“ beim Tod eines Ehepartners, eines Kindes oder eines Elternteils von bis zu 300.000 Euro üblich. So kam es nicht überraschend, dass es das Angebot eines deutschen Haftpflichtversicherers, für den Tod der Italienerin Giulia Minola auf der Love Parade 2010 in Duisburg 2.000 Euro zu zahlen, bis in die italienischen Schlagzeilen schaffte.

Es bleibt abzuwarten, ob tatsächlich ein solcher Schmerzensgeldanspruch in das deutsche Recht eingeführt wird. Die dann von den Gerichten zugesprochenen Beträge werden sicherlich deutlich unter den italienischen liegen. Dennoch könnte nach Berechnungen von Finck die Marktschadenquote um bis zu 2% steigen.

Das Thema spaltete denn auch das Auditorium. Bei einer spontanen Abstimmung votierte die eine Hälfte für, die andere gegen eine Einführung eines Schmerzensgeldes. Konsens herrschte darüber, dass sich der Schmerz über den Verlust eines Angehörigen nicht in Euro aufwiegen lässt.

Pro und Contra „Hauptfälligkeit 1.1.“

Über die „Unterjährige Hauptfälligkeit“ sprach Axel Wolfstein von der Direct Line, dem Pionier dieser Praxis. Nach wie vor ist der 1.1. für den K-Markt ein magisches Datum.

Bis zu vier Millionen Verbraucher, so Wolfstein, wechselten dann den K-Versicherer, um Versicherungsprämie zu sparen. Natürlich, so Wolfstein, hätte ein Umsatteln auf eine unterjährige Hauptfälligkeit auch ihren Preis – vor allem durch eine aufwendige IT-Umstellung.

Im Gegenzug stünden aber beachtliche Vorteile: eine höhere Bestandsfestigkeit sowie eine Entlastung des Vertriebs- und Marketingaufwands. Profitieren würden von einer Umstellung allerdings nur Versicherer mit mittlerem bis hohem Preisniveau – wer dagegen mit niedrigen Preisen auftrumpfen will, werde weiter an der Hauptfälligkeit 1.1. festhalten, so Wolfstein.

Die externe Einschätzung des deutschen K-Marktes seitens Michael Huttner, Analyst von J.P. Morgan, hinterließ einen nachhaltigen Eindruck. Seine Analysen belegten, dass sich die Markt Combined Ratio in 2012 um 5 Prozentpunkte auf 103% verbessern wird und im Jahr 2013 eine Combined Ratio von 100% zu erwarten ist. Begründet wird dies durch das klar geäußerte Ende des Preiskampfes im Jahr 2011 seitens der den Markt dominierenden Gesellschaften Allianz und HUK-Coburg und dem damit verbundenen Anstieg der Durchschnittsprämien: Die Allianz müsse als Aktiengesellschaft neben ihrem angestrebten Wachstumsziel den Rentabilitätsanforderungen der Gruppe genügen und die HUK, ein Verein auf Gegenseitigkeit, habe ihr Ziel – die Marktführerschaft – erreicht.

K – eine schwarze Null in Sicht?

Die Fachtagung wurde abgerundet durch eine von Robert Oberholzer (SCOR) geleitete Podiumsdiskussion, die sich der Fragestellung widmete „K – schwarze Null in Sicht?“ Als größte Herausforderung sahen die Referenten, mittelfristig profitable Wachstumsmöglichkeiten zu erzielen. Von der Einführung der Unisex-Tarife im Dezember 2012 wird kein nennenswerter Ergebniseinfluss für das K-Geschäft vermutet. Eine Umfrage unter den Teilnehmern zeigte allenfalls einen zarten Optimismus. Eine Mehrheit blieb unschlüssig, ob die Bilanzen 2013 schon in eine schwarze Null münden können.

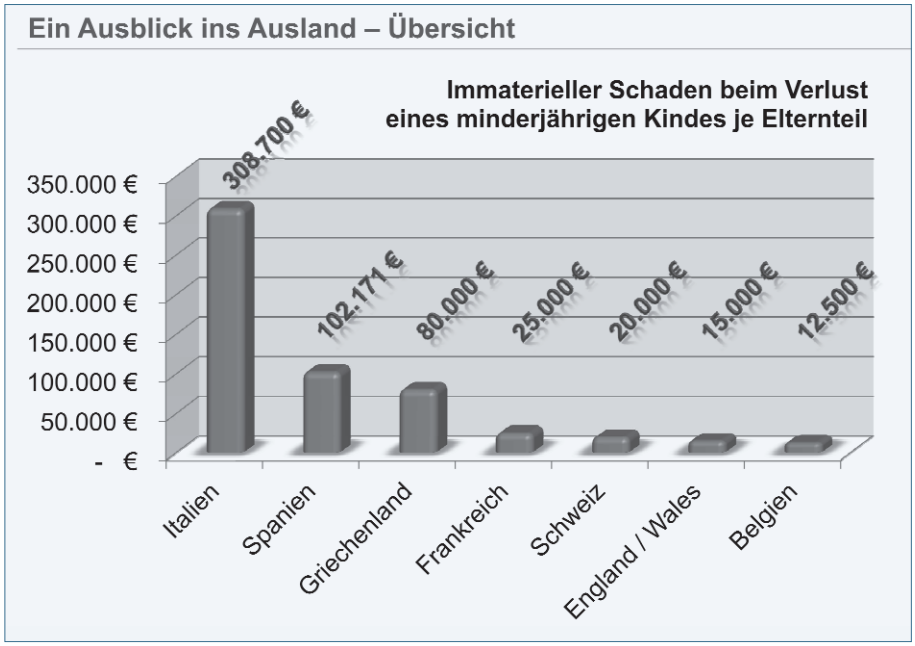



Abbildung 2: Die Höhe des Schmerzensgeldes in Europa variiert stark (Quelle: SCOR)