

Onnen Siems

## Telematik ist nur der Plan B

Was ist bloß in die K-Branche gefahren? Mit Nachdruck treibt sie die Einführung von Telematik-Tarifen voran. Ohne Zweifel, ethisch bedeutet die Telematik ein großes Plus. Eine Verkehrserziehung über den Geldbeutel, die vorsichtiges Fahren belohnt, wird die deutschen Straßen sicherer machen. Doch betriebswirtschaftlich wird es schmerzhaft. Die Branche schneidet sich ins eigene Fleisch – aus reiner Selbstlosigkeit?

Aufzuhalten ist das Projekt Telematik nicht mehr. Die großen Autoversicherer HUK, Allianz und VHV haben die Einführung von entsprechenden Tarifen angekündigt. Sie werben mit bis zu 30% Rabatt. Viele werden nachziehen müssen. Angekündigt hat sich der Vorstoß schon länger. Vorreiter waren unter anderem AXA, Zurich und WGV, die die nötige Technik in gewerblichen Fuhrparks testen und teilweise auch schon etabliert haben. Im privaten PKW-Segment testen S-Direkt (S-Drive) und Itzehoer (CoPilot).

Mahnende Stimmen gab es von Anfang an. Große Player wie DEVK, Generali und LVM kritisieren die Einführung von Telematiktarifen. Wenn Rabatte für vorsichtiges Fahren gewährt werden, so der stichhaltige Einwand, müssten die Prämien für schlechte Risiken erhöht werden, um das gesamte Tarifniveau zu halten. Tatsächlich wäre dies im aktuellen Marktumfeld nicht durchsetzbar. Kurzfristig werden diese Kunden verstärkt zu Anbietern ohne Telematiktarife wechseln. Diese werden zunächst scheinbar profitieren und weiter wachsen. Eine Antiselektion, wie sie im Buche steht. Auch die Profitabilität der Marktführer wird sinken. Dies ist ihnen sicher bewusst.

Die angekündigten hohen Rabatte werden einen neuen Preiskampf in K auslösen. Sein Aufkommen fügt sich in einen klassischen Ertrags-Zyklus. An die gewinnbringenden Jahre 2013 und 2014 kann das laufende Jahr noch anschließen. Spätestens 2017 wird dann aber nicht mehr unter diesem Vorzeichen stehen.

Wenn Telematik Preiskampf heißt – was drängt die Branche so? Im Hintergrund steht Strategie. Zwar lässt sich mit klugen K-

Tarifen durchaus gutes Geld verdienen. Doch längst sind Netz- und Herstellerwerkstätten ein wesentlicher Einkommenszweig geworden. Diesen will die Assekuranz verteidigen – mit Hilfe der Telematik.

Netzwerkstätten werden von HUK, VHV, Concordia und anderen mit Unfallfahrzeugen „versorgt“. Dies garantiert den Werkstätten eine hohe Auslastung, die sich dafür mit niedrigen Stundensätzen zufrieden geben müssen. Deshalb sind Werkstatttarife ein wichtiges Instrument, um günstige Prämien à la HUK anbieten zu können.

Herstellerwerkstätten arbeiten dagegen mit deutlich höheren Stundensätzen. Die Gewinnmargen der Hersteller liegen nicht mehr im Verkauf von Pkw, sondern im Finanzierungs- und Werkstattgeschäft. Daher ist die Anbündelung von Kfz-Versicherungen am Point of Sale für die Hersteller von strategischer Bedeutung. Werden die verunfallten Fahrzeuge nicht in „ihre“ Werkstätten gesteuert, droht eine wichtige Ertragssäule wegzubrechen. Das Potential von Versicherungsverkauf am Point of Sale ist noch nicht ausgeschöpft. Bis zu 50% sind möglich – realisiert werden nur 20%. Allianz kooperiert mit den meisten Herstellern.

### Versicherer und Hersteller rennen um die Wette

Versicherer und Hersteller rennen um die Wette. Wer zuerst vom Unfall erfährt, mahlt zuerst – und kann den Wagen in die eigenen Werkstätten abschleppen lassen. Dabei, so hoffen die Versicherer, könnte ihnen die Telematik die entscheidende Nasenlänge Vorsprung bringen.

Der Königsweg ist die Telematik jedoch nicht. Eher ein Plan B. Die Eile bei der Einführung von Telematik wird durch eCall (kurz für „emergency call“) vorgegeben. Dieses von der Europäischen Union geplante automatische Notrufsystem für Kraftfahrzeuge muss ab 31. März 2018 verpflichtend in alle neuen Modelle von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen eingebaut werden. Offen ist, wer eCall technisch umsetzen darf und damit einen flächendeckenden Erstzugriff auf Unfalldaten erhält. Dies wäre wesentlich eleganter als der teure Umweg über

die Telematik – beinahe eine Lizenz zum Gelddrucken.

Im Wettbewerb um eCall stehen verschiedene Interessensgruppen. Neben Kfz-Versicherern sind dies Autobauer und Automobilclubs (allen voran der ADAC, der allerdings mit zwei Gesichtern auftritt – als Club und Kfz-Versicherer im Jointventure mit der Zurich bei der „ADAC-Autoversicherung“). Hersteller, die die Technik ab Werk verbauen, plädieren auf Exklusivität und argumentieren mit den hohen Sicherheitsstandards, in die kein Branchenfremder hineinfunkeln solle.

Eine solche vordergründige Argumentation fahren auch die Kfz-Versicherer auf. Vertreten durch den GDV mutieren sie dabei beinahe zu Verbraucherschützern. Sie fordern eine freie Schnittstelle – schließlich solle der Autofahrer entscheiden, wem er seine Fahrdaten übermittelt. Einen entsprechenden Vorstoß stellt der „Unfallmeldestecker“ dar, ein intelligentes Ladekabel, das der GDV im Rahmen eines Piloten testet.

Die Versicherer stecken in der Zwickmühle: Sollen sie das Feld den Herstellern überlassen oder entschlossen über Telematik gegensteuern – um damit einen ruinösen Preiskampf weiter anzuhetzen? Diese Hintergründe zur Telematik werden der Öffentlichkeit wohl kaum bewusst. Das ethische Für und Wider zum „gläsernen Autofahrer“ bindet alle Aufmerksamkeit. Wird die Telematik einlösen, was Wirtschaft und Gesellschaft von ihr erwarten? Sie wird ein tiefer Eingriff – wahrscheinlich sogar tiefer, als es heute scheint.

Onnen Siems

Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter von  
Meyerthole Siems Kohruss, Gesellschaft für aktuarielle  
Beratung mbH