

Stefan Pohl, Onnen Siems und
Jörg Vogelsang, Köln

Da fast die gesamte Branche – ausgenommen von wenigen Direktversicherern – die Vertragslaufzeit an das Kalenderjahr koppelt und die Jahrespolizen im Allgemeinen zum selben Stichtag fällig werden, versuchen alle Kfz-Versicherer gleichzeitig, die Kunden der Konkurrenten zum Wechsel zu bewegen. Bei aktuell rund 40 Millionen bestehenden Kfz-Versicherungsverträgen wechseln am Jahresende in etwa 3 bis 4 Millionen Autofahrer ihren Kfz-Versicherer. Einem Wechsel geht immer häufiger ein Preisvergleich im Internet voraus. Das verdeutlicht auch eine eigene Recherche mit Google Trends (www.google.de/trends): Eine einfache Suche unter diesem Link mit dem Schlagwort „Kfz Versicherung“ zeigt die folgende Abbildung, die erwartungsgemäß einen starken Anstieg der Schlagwortsuche in der Mitte des 4. Quartals verzeichnet.

Immer stärker wird die Konkurrenz auch durch die Autobanken. Sie befinden sich gegenüber den übrigen Versicherern eindeutig im Vorteil, da sie Finanzdienstleistungen und Versicherungen direkt am Point of Sale, dem Autohaus, anbieten können, meist indem sie diese in intelligente Mobilitätspakete integrieren. So fällt es den Versicherern immer schwerer, auch unterjährig Neukunden zu akquirieren. Nach Einschätzung diverser deutscher Marktbeobachter ließe sich das alljährliche Gerangel um den Kunden in der Kfz-Versicherung entschärfen, wenn die Vertragslaufzeit vom Kalenderjahr abgekoppelt werden würde. Diese Praxis hat sich bereits in allen anderen mit Ausnahme der Kfz-Versicherungssparte und im angelsächsischen Raum auch in der Kfz-Versicherungssparte erfolgreich bewährt. Der deutsche Gesetzgeber schreibt den Kfz-Versicherern im Gesetz über die Pflichtversicherung für Kraftfahrzeughalter keine zwingende Verknüpfung der Hauptfälligkeit mit dem Beginn eines Kalenderjahrs vor. Da bislang in der Versicherungsliteratur die Trennung beider Laufzeiten unter Kosten- und Nutzenaspekten kaum betrachtet wurde, sollen die möglichen Folgen einer solchen Trennung im Folgenden näher beleuchtet werden.

Welche Kosten entstehen?

- Die Einstufung in die Schadenfreiheits- und Schadenklassen, die bislang an das Kalenderjahr gekoppelt ist, müsste mit dem

Der Kfz-Versicherungsmarkt ist weiterhin heiß umkämpft. Der zu versichernde Fahrzeugbestand wächst seit einigen Jahren nur marginal, neue Marktanteile können fast nur über die Verdrängung der Wettbewerber gewonnen werden. Hilft eine Umstellung des Kündigungszeitraums weiter?

Wege aus dem Preiswettbewerb

Kfz-Versicherung: Ist eine Trennung der Vertragslaufzeit von der Kalenderzeit ratsam?

individuellen Vertragsjahr verbunden werden. Dies hätte zur Folge, dass für alle Tarifumstufungen (Schadenfreiheits-, Regional- und Typklassenumstufungen) nicht mehr ein einziger IT-Durchlauf (bisher meist der 1. 10. eines Kalenderjahrs) ausreichen würden, sondern der Bestand kontinuierlich überprüft werden müsste. Sowohl die Umstellung als auch die spätere Handhabung wären um einiges kostenintensiver als das bisherige Prozedere. Nur bei neugegründeten Versicherern würden die Umstellungskosten entfallen.

- Durch die Trennung beider Laufzeiten würde für den Kunden kein fester Umstufungszeitpunkt mehr existieren. Der dadurch möglicherweise aufseiten des Kunden entstehende Eindruck der Undurchsichtigkeit kann zu einer verstärkten Stornoneigung führen.
- Versicherungsbeiträge sind – soweit der Tarif nichts anderes bestimmt – Jahresbeiträge, die jährlich im Voraus zu entrichten sind. Dies hatte bisher die Konsequenz, dass der Großteil der Beiträge bereits zu Jahresbeginn von den Kfz-Versicherern vereinnahmt wurde und angelegt werden konnte. Dieser Vorteil würde nun teilweise entfallen. In Zukunft würden die Kfz-Versicherer ansteigende Beitragsüberträge verbuchen mit dem Resultat, dass in der GuV-Rechnung die verdienten Beiträge sinken würden.

Welchen Nutzen erbringt die Umstellung?

- Die Personalbelastung in der IT- sowie der Marketing- und Vertriebsabteilung – insbesondere in Call-Centern – würde sich reduzieren, da sich die derzeitige Spitzenbelastung am Jahresende gleichmäßiger auf das Kalenderjahr verteilen würde. Ei-

nige Versicherer versuchen dies de facto, ohne eine Entkoppelung beider Laufzeiten zu erreichen. Kunden, die sich frühzeitig entschließen, ihren bisherigen Kfz-Versicherer ab dem nächsten Kalenderjahr zu wechseln, erhalten bei einigen Versicherern einen Frühbucher-Rabatt von 10 Prozent auf ihre Kfz-Versicherung oder können sich Payback-Punkte gutschreiben lassen.

- Das zwar kurze, aber sehr intensive Jahresendgeschäft würde an Bedeutung verlieren, da die Versicherer nicht mehr gleichzeitig versuchen würden, sich mit massivem Werbedruck und dementsprechend hohem Kostenaufwand die Kunden gegenseitig abzuwerben.
- Eine weitere Konsequenz wäre, dass der Preisdruck nachlassen würde. Ein direkter Vergleich verschiedener Anbieter würde für den Kunden erheblich schwerer werden. Zwar war es immer vergleichsweise leicht, über den Preis Kunden von der Konkurrenz abzuwerben, doch auf diesem Weg gewonnene Kunden erwiesen sich immer als sehr preissensitiv und weniger treu. Gerade in gesättigten oder sogar schrumpfenden Versicherungsmärkten wie dem Kfz-Versicherungsmarkt kommt der Pflege wertvoller Kundenbeziehungen eine zunehmend wichtige Rolle zu.
- Durch die Trennung beider Laufzeiten würde neben dem Preis verstärkt die Qualität des Versicherungsschutzes in den Fokus der Kunden rücken. Damit könnten Versicherer dem Stornorisiko leichter mit inhaltlichen Argumenten begegnen. Und es ließe sich eine langfristige Kundenbindung erzielen als allein mit dem Preis-Argument.

Diese Vorteile funktionieren allerdings nur, wenn alle bzw. die große Mehrheit der Kfz-Versicherer auf einen beliebigen Hauptfälligkeitstermin umstellt. Eine vollständige Marktum-

stellung kann nach eigenen Schätzungen vier bis fünf Jahre dauern.

Umstellung allein gegen die Mehrheit

Anders sieht das Bild allerdings aus, wenn der Hauptfälligkeitstermin nur von einem einzelnen kleineren bis mittleren Versicherer beliebig unterjährig gewählt wird und bei allen anderen Versicherern die Schadenfreiheitsklassenumstufung wie bisher exakt am 1. 1. stattfindet. Wenn dieser Versicherer als „Einzelkämpfer“ wachsen will, kann er dies im Allgemeinen nur, wenn es ihm gelingt, Kunden den Wettbewerbern am 1. 1. abzuwerben. Der Großteil seiner Kunden wird also auch in Zukunft weiterhin den 1. 1. als Hauptfälligkeitstermin besitzen. Folglich ändert sich an der gesamten Marktsituation nur sehr wenig.

Durch die Einführung der an die individuelle Vertragslaufzeit gebundenen Schadenfreiheitseinstufung können sogar erhebliche Wettbewerbsnachteile entstehen. Kunden, die unterjährig nach einem Fahrzeugwechsel zu diesem Versicherer wechseln, werden nicht zum nächsten 1. 1. in der Schadenfreiheitsstufe hoch gestuft, sondern erst zwölf Monate nach dem Vertragsabschluss. Dies kann beim Kunden den Drang verstärken, den Versicherer wieder zu wechseln. Das vermeintlich interessante Alleinstellungsmerkmal „beliebiger Hauptfälligkeits-



Eigene Recherche „Kfz-Versicherung“ mit Google Trends.

termin“ entpuppt sich in diesem Fall schnell als Mogelpackung ohne großen Nutzen.

Trennung des Kalenderjahrs von der Vertragslaufzeit ist kein Allheilmittel

Die Trennung des Kalenderjahrs von der Vertragslaufzeit stellt eine Möglichkeit dar, die Abhängigkeit von dem Wechselgeschäft am Jahresende zu reduzieren. Kfz-Versicherer, die diesen Weg einschlagen, müssen jedoch bedenken, dass die Umstellungskosten erheblich sein können. Diese Kosten gilt es für eine objektive Entscheidung von einem aktuariellen Berater neutral bewerten zu lassen. Außerdem kommt es darauf an, ob alle Marktteilnehmer bei dieser Marktumstellung mitziehen. Ist dies nicht der Fall, ändert sich de facto

an den bisherigen Marktgegebenheiten nichts. Für neu gegründete Kfz-Versicherer, bei denen die Umstellungskosten auf eine individuelle Vertragslaufzeit entfallen, ist es eine interessante Option, sich von der Mehrheit der Mitbewerber durch die Trennung des Kalenderjahrs von der Vertragslaufzeit abzuheben. Die Trennung ist aber nur eines von vielen Tarifgestaltungselementen. Innovative Ideen sind gefragt. So gibt es Versicherungsangebote, die eine monatliche oder sogar tägliche Kündigungsfrist erlauben. Nichts ist unmöglich, aber Entscheidungen sollten stets auf validen Informationen beruhen.

Die Autoren: Dipl.Math. Onnen Siems ist Geschäftsführer, Dipl.-Kfm. Stefan Pohl und Dipl.-Stat. Jörg Vogelsang sind aktuarielle Berater bei Meyers, Radtke u. Siems.