

Herausforderung KI und Problemzone Datenmanagement

Über die guten Seiten von Host-Systemen, schadenträchtige Teslas und die Konsolidierung des Autoversicherungsmarktes – MSK-Geschäftsführer Onnen Siems im Gespräch

Wie stark verändert KI die Versicherungswirtschaft? Onnen Siems, einer der Gründer und Geschäftsführer des aktuariellen Beratungshauses Meyerthole Siems Kohlruß (MSK), rät zu einem nüchtern Umgang mit dem aktuellen Hype-Thema Nr. 1. „Mittelfristig wird KI dazu beitragen, die Methoden und Prozesse der Branche erheblich zu verbessern. Aber eine große Disruption erkenne ich erst einmal nicht“, sagte er im Gespräch mit der Zeitschrift für Versicherungswesen. Auch die Rolle der Aktuare sieht Siems durch die rasante Entwicklung der KI nicht bedroht. „KI ist für uns ein wichtiges Instrument, um unsere Arbeit zu optimieren. Aber eine zentrale Tätigkeit ist es doch, mit unserer Berufserfahrung Risiken zu analysieren und ihre Wirkung auf die Bilanz individuell einzuschätzen. Es wird noch lange dauern, bis KI das übernehmen kann.“

MSK setzt KI längst erfolgreich in der Praxis ein. So hat das Unternehmen eine eigene Anwendung entwickelt, um die Bedingungswerke sämtlicher deutscher Kfz-Versicherer zu analysieren und etwa auf Knopfdruck auswerten zu können, wie weit bestimmte Bedingungsdetails im Markt tatsächlich verbreitet sind – eine enorme Hilfe für Versicherer, die sich bei der Gestaltung eines neuen Produktes einen schnellen Marktüberblick verschaffen wollen. Auch bei der Sturmgefahrenanalyse in der Wohngebäudeversicherung setzt MSK auf eine eigene KI-Lösung, mit der Risiken durch die Nutzung umfangreicher externer Daten „weit über das bisherige Sturmmodell der Branche hinaus“ in hoher Granularität bewertet werden können. Für jede der gut 20 Mio. Adressen in Deutschland könne man inzwischen die individuelle Sturmexponierung bewerten.

„Die Beharrungskräfte in der deutschen Versicherungswirtschaft sind nach wie vor nicht zu unterschätzen“

Allerdings sei es kein Selbstgänger, solche innovativen Ansätze in der Branche auch zu etablieren und neue Wege bei der Risikokalkulation mit Hilfe von KI einzuschlagen. „Die Beharrungskräfte in der

„An den Daten will sich niemand die Finger schmutzig machen. Bei diesem Thema muss man nämlich in den Datenkeller herunterzusteigen und dort aufräumen. Und das will keiner gern machen“

deutschen Versicherungswirtschaft sind nach wie vor nicht zu unterschätzen“, erklärte Siems. Einer der Hauptgründe dafür sei das Thema IT. Die Modernisierung der IT-Systeme – mancherorts auch nur die Stabilisierung der bestehenden Altsysteme – stelle eine gewaltige Aufgabe für die Versicherer dar. Der Umbau von Bestandsführungssystemen dauere meist viele Jahre, und es gebe in dieser Zeit kaum Ressourcen für innovative andere Projekte. Ein weiterer Bremsfaktor sei auch die Regulierung etwa aktuell mit dem hohen Aufwand für DORA.



Onnen Siems
Geschäftsführer des aktuariellen Beratungshauses MSK

Allerdings bedeute ein gut funktionierendes und über die Jahre kontinuierlich optimiertes Host-System nach Ansicht des MSK-Geschäftsführers nicht automatisch einen Nachteil für die Versicherer. „Es gibt durchaus Host-Systeme, die sich in Sachen Bedienbarkeit und Geschwindigkeit nicht gegenüber vermeintlich moderneren Systemen verstecken müssen.“ Und bei einigen Versicherern sei zu beobachten gewesen, wie die Umstellung auf eine moderne Plattform schlicht nicht funktioniert habe und man nach etlichen mühsamen Jahren mit hohem finanziellen Aufwand dann doch die Notbremse ziehen musste und wieder auf das Host-System gegangen sei.

Ungeliebtes Kind Datenmanagement

Für problematisch hält Siems den Umgang mit Daten in der Versicherungsbranche. Von Daten werde zwar oft als wichtigstem Rohstoff der Digitalisierung gesprochen, aber in der Praxis sehe es leider meist anders aus: Das Thema Datenmanagement und die optimale Nutzung der Daten für analytische Zwecke seien paradoxerweise häufig ein ungeliebtes Kind. „An den Daten will sich niemand die Finger schmutzig machen. Bei diesem Thema muss man nämlich sozusagen in den Datenkeller herunterzusteigen und dort aufräumen. Und das will keiner gern machen.“

Bei den Versicherern stehe aus nachvollziehbaren Gründen das operative Handling der Daten, also Sachbearbeitung, Schadenbearbeitung und Vertrieb, immer an erster Stelle, um einen optimalen Ablauf des Tagesgeschäftes zu gewährleisten. Die Daten-Analytik komme dann leider weit dahinter. Das sei aber zu kurz gedacht, so Siems: In Zukunft gehe es darum, unter der Überschrift „Datengetriebene Unternehmen“ das Geschäft auf Basis von hochqualitativen Daten zu steuern. Daher müsse man auch angemessene Mittel in das Datenmanagement investieren. Und auch der erfolgreiche Einsatz von KI setze eine entsprechende Datenbasis voraus.

„Die Versicherungstechnik steht heute bei den deutschen Versicherern viel stärker im Mittelpunkt als früher. Der wesentlich professionellere Umgang mit den Risiken ist aus meiner Sicht die größte Veränderung im Kompositgeschäft der letzten 30 Jahre“

„Mit dem EU Data Act ist das Tor für Telematik jetzt weiter aufgemacht“

Der Umgang mit neuartigen Daten sieht Siems auch in der Kfz-Versicherung als ein zentrales Zukunftsthema. MSK war einer der frühen Treiber für die Einführung von Telematik-Tarifen im deutschen Markt und hat mit der Schaffung eines eigenen Datenpools die Grundlage für den Einsatz auch bei kleineren Gesellschaften gelegt. Ein Erfolgsmodell war Telematik aber in der Breite des Marktes bisher nicht, wie Siems einräumte. „Aber mit dem EU Data Act ist das Tor für Telematik jetzt weiter aufgemacht.“

Bisher seien Telematik-Angebot auch deshalb in der Breite des Marktes nicht so erfolgreich, weil man es mit ganz anderen Datendimensionen zu tun habe als in der klassischen Kfz-Tarifierung, und das Know-how hierfür erst aufgebaut werden müsse. Die wenigen deutschen Versicherer mit einem großen Telematik-Bestand hätten sich hier inzwischen einen Wettbewerbsvorteil erarbeitet, den sie auch bei der Nutzung der nun zugänglichen Daten aus den Fahrzeugen ausspielen könnten.

Tesla war vor einiger Zeit mit der Ansage angetreten, über eine eigene Kfz-Versicherung und die Nutzung der direkten Daten aus den Autos erhebliche Preisnachlässe für die Deckung möglich zu machen. Das hat allerdings eher nicht

funktioniert. Siems sieht den Grund im größeren Schadenaufwand bei Tesla-Fahrzeugen: Die Reparaturkosten seien hoch, ebenso die Schadenfrequenz – wegen des hohen Beschleunigungspotentials der Fahrzeuge. Der Grundgedanke, einen individuellen Fahrscore auf Basis der Fahrzeug-Daten einzuführen, sei sehr gut. „Aber das Schadenniveau ist bei Tesla einfach zu hoch, als dass man im Saldo über diese Technik dann günstigere Versicherungen realisieren kann.“

Vorteil für die Autohersteller bei Telematik

Siems empfahl den Autoversicherern dringend, sich mit den neuen Kalkulationsmöglichkeiten auf Basis der Fahrzeugdaten auseinanderzusetzen, um nicht künftig zunehmend größere Teile des Geschäfts an die Autohersteller zu verlieren. Denn der EU Data Act dürfte auch ein Weckruf für die Autohersteller sein, künftig die Daten aus ihren Fahrzeugen besser zu nutzen und verstärkt eigene Versicherungslösungen zu entwickeln.

Damit wären die Hersteller in der Lage, auch einen wesentlichen Hemmschuh für die Nutzung von Telematik zu beseitigen. Die bisherigen Lösungen mit den speziellen Erfassungsgeräten der Versicherer und deren Kopplung ans Handy seien einfach zu kompliziert, so der MSK-Geschäftsführer: „Damit ist die Mehrheit der Bevölkerung technisch abgehängt. Die Menschen haben zudem schlicht wenig Lust, sich damit auseinanderzusetzen. Aber wenn im Auto schon alles eingebaut ist und man nur noch einen Knopf drücken muss, dann funktioniert es.“

Auch der aktuelle Trend zur Selbstoptimierung über den Einsatz digitaler Geräte wie Fitnesstracker könne die Verbreitung von Telematik-Tarifen fördern. Wenn immer mehr Menschen Tag und Nacht ihre Pulsfrequenz und ihre Sauerstoffwerte messen, dürfte es künftig für sie auch attraktiv sein, ihr Fahrverhalten mithilfe von Telematik-Tools zu optimieren – und dafür dann noch mit günstigen Kfz-Prämien belohnt zu werden.

Konsolidierung des Kfz-Marktes – mit Chancen auch für kleinere Versicherer

Für den deutschen Autoversicherungsmarkt, der aktuell mit rd. 50 selbständigen Risikoträgern und einer größeren

Zahl von unterschiedlichen Marken immer noch sehr kleinteilig organisiert sei, bedeute der künftige Umgang mit der großen Menge an Fahrdaten eine erhebliche Herausforderung, sagte Siems. Der Druck, stärker miteinander zu kooperieren, werde in nächster Zeit zunehmen – weil es sich immer weniger Gesellschaften leisten könnten, die neuen Kalkulationsmodelle selbst zu entwickeln. Sollte das Kooperationsmodell nicht funktionieren, werde es zu einer stärkeren Marktkonsolidierung in Kfz kommen.

Das bedeute aber nicht, dass dabei die kleineren Gesellschaften automatisch im Nachteil seien. Ihnen könnten eine höhere Flexibilität und gegebenenfalls auch mehr Innovationskraft gegenüber den großen Anbietern helfen, die häufig nicht zuletzt in der IT schwerfälliger seien. Sein Unternehmen sieht Siems dabei als Teil des Ökosystems in der Autoversicherung, für das man etwa in der Telematik Konsortiallösungen entwickle, die dann von den Versicherern individuell genutzt werden könnten.

Das entspricht dem Selbstverständnis des Unternehmens: Seit seiner Gründung im Jahr 1998 hat sich MSK nicht zuletzt darüber profiliert, aktuarielles Know-how für kleinere Versicherer bereitzustellen, die nicht auf ein großes eigenes Aktuariat zurückgreifen können. Das sei in den letzten Jahren immer wichtiger geworden, denn der Markt habe sich erheblich gewandelt, sagte Siems: „Die Versicherungstechnik steht heute bei den deutschen Versicherern viel stärker im Mittelpunkt als früher. Der wesentlich professionellere Umgang mit Risiken durch risikoadäquateres Pricing, modernere Reservierungsverfahren oder auch professionelleres Risikomanagement ist aus meiner Sicht die größte Veränderung im Kompositgeschäft der letzten 30 Jahre.“

MSK habe dazu beigetragen, dass sich kleinere Gesellschaften mit Hilfe externer Expertise am Markt behaupten konnten. Ein besonders wichtiger Punkt sei dabei die Umsetzung von Solvency II. Das Beratungshaus unterstützt aktuell etwa 25 Gesellschaften regelmäßig in Solvency II-Fragen, etwa durch die Auslagerung der versicherungsmathematischen Funktion. MSK dürfte damit etlichen kleineren Versicherern in den letzten Jahrzehnten das Überleben ermöglicht und die Konsolidierungsbewegung im deutschen Komposit-Markt ein Stück weit aufgehalten haben. M.S.