Typklassen im Praxistest

Die Idee klingt auf den ersten Blick bestechend simpel: Fahrzeuge nicht nur klassisch nach der Motorleistung oder nach dem Neupreis zu tarifieren, sondern die tatsächliche Schadenerfahrung jedes einzelnen Fahrzeugtyps systematisch in die Tarifgestaltung einfließen zu lassen. Doch was in der Theorie sehr einfach erscheint, entpuppt sich in der Praxis als anspruchsvolles Transformationsprojekt.

von DI Dr. Jürgen Hartinger, Vorstandsvorsitzender KLV u. Carina Götzen Geschäftsführende Gesellschafterin bei Meyerthole Siems Kohlruss (MSK)

Als Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) und die Kärntner Landesversicherung (KLV) die Einführung eines typgenauen Tarifmodells beschlossen, stellten sich grundlegende Fragen: Wie lassen sich belastbare Datenstrukturen schaffen – insbesondere in einem Markt, in dem ein solches „Typklassensystem" den meisten Versicherern und Kunden nicht geläufig ist? Welche Akzeptanz findet ein neues, erklärungsbedürftiges Tarifmerkmal im Vertrieb? Und wie gelingt es, Transparenz und Nachvollziehbarkeit für Kunden sicherzustellen?

Dieser Erfahrungsbericht gibt Einblick in einen Prozess, der weit über die reine Modellentwicklung hinausgeht. Wir teilen mit Ihnen die zentralen Hürden der Einführung, die strategischen Entscheidungen im Projektverlauf – und nicht zuletzt die Reaktionen eines Vertriebs, der mit einer spürbaren Veränderung in der Tariflogik konfrontiert wurde.

Ausgangssituation: Ein Markt ohne Referenzrahmen

Die risikobasierte Differenzierung des spezifischen Fahrzeugmodells oder „Typs" über sogenannte Typklassen ist im österreichischen Markt kein flächendeckend etabliertes Prinzip, aber auch kein völliges Neuland. Einige Versicherer – insbesondere größere Marktteilnehmer sowie Gesellschaften mit Anbindung an deutsche Mutterhäuser – nutzen bereits entsprechende Systeme oder daran angelehnte Ansätze.

Für Versicherer ohne eigenes Typklassensystem ergibt sich daraus eine doppelte Herausforderung. Einerseits entsteht ein gewisser Wettbewerbsdruck durch Anbieter, die Fahrzeuge differenzierter bepreisen können. Andererseits fehlt eine etablierte Blaupause, an der man sich bei der Einführung orientieren könnte.

Diese Ausgangslage brachte zwei zentrale Herausforderungen mit sich: Zum einen mussten geeignete Datenquellen gefunden und konsolidiert werden, um eine belastbare Grundlage für die Typklassenbildung zu schaffen. Zum anderen galt es, ein System zu entwi-

Die MSK Typklasse - Eine maßgeschneiderte Lösung für den österreichischen Markt

Individuelle Lösungen für alle K-Sparten	VW Golf GTI	Audi A3	Skoda Octavia	MB GLE 400D	Tesla Model Y	Renault Zoe
Kraftfahrthaftpflicht TKL 1 bis 10	3	10	6	8	7	4
Vollkasko TKL 1 bis 15	11	4	12	14	14	5
Teilkasko TKL 1 bis 13	11	4	11	11	11	2

Niedriges Risiko trotz hoher Motorleistung von 230 PS

Hohes Risiko trotz niedriger Motorleistung von 89 PS

Hohes Kasko-Risiko trotz niedrigem Fahrzeugneuwert



DI Dr. Jürgen Hartinger

ckeln, das nicht nur aktuariell fundiert, sondern auch operativ gut umsetzbar und steuerbar ist.

Gerade Letzteres erwies sich als entscheidend. Denn ein Modell, das zwar statistisch präzise, aber im Vertrieb schwer erklärbar ist, läuft Gefahr, auf Widerstand zu stoßen – oder im Alltag schlicht nicht angewendet zu werden.

Daten, Modellierung und Pragmatismus

Bei der Entwicklung stand die Frage im Zentrum, wie sich das Konzept „Schadenhistorie" sinnvoll auf Fahrzeugtypen übertragen lässt. Anders als bei klassischen Tarifmerkmalen ist die Zahl der beobachteten Schäden für jeden einzelnen Fahrzeugtyp oft begrenzt, was robuste statistische Verfahren und eine durchdachte Aggregationslogik erforderlich macht.

Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) betreibt seit 2019 einen Datenpool für die Kfz-Versicherung, in dem die einzelvertraglichen Bestands- und Schadeninformationen verschiedener Versicherer zusammengeführt und homogenisiert werden. „Auf diese Weise kann bei der Typklassenbildung auf zwölf Prozent der österreichischen Kfz-Daten zugegriffen werden – eine solche Kalkulationsgrundlage haben sonst nur die größten drei Versicherer am Markt", erläutert Carina Götzen, geschäftsführende Gesellschafterin bei MSK.

DI Dr. Jürgen Hartinger, Vorstandsvorsitzender der KLV, bringt den Mehrwert auf den Punkt: „Als regionales Versicherungsunternehmen ist es uns wichtig, Innovationen so einzusetzen, dass sie unseren Kunden konkret zugutekommen. Durch den Datenpool können wir Risiken deutlich differenzierter und damit fairer bewerten. Gleichzeitig gewinnen wir eine fundierte Grundlage für nachvollziehbare Tarifentscheidungen."

Methodisch wurde ein hierarchischer Ansatz gewählt, der die unterschiedlichen Granularitätsebenen der Daten systematisch berücksichtigt. Ausgangspunkt ist der einzelne Fahrzeugtyp. Reichen die verfügbaren Beobachtungen – gemessen an Fahrzeuganzahl und Schadenhäufigkeit – nicht aus, erfolgt eine schrittweise Aggregation entlang fachlich definierter Ebenen: von der Konstruktionsgruppe (dabei handelt es sich um kleinere Gruppen von Fahrzeugen mit sehr ähnlichen Spezifikationen) bis hin zu Motorleistungs- und Neuwertgruppen. Die Steuerung dieser Aggregation erfolgt über einen Credibility-Ansatz. Je nach Datenverfügbarkeit wird die Schadeninformation eines Fahrzeugtyps stärker oder schwächer mit übergeordneten Kollektiven „gemischt". Auf diese Weise entsteht ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Individualität und statistischer Stabilität: ausreichend differenziert, um risikogerechte Prämien zu ermöglichen, und zugleich robust gegenüber Zufallsschwankungen.

Ein weiterer zentraler Aspekt ist die getrennte Modellierung nach Sparten. Da Haftpflicht (KH), Vollkasko (VK) und Teilkasko (TK) unterschied-



Carina Götzen



R+V

Fallschirm
für Manager.

Immer häufiger klagen Unternehmen ihre Manager auf Schadenersatz. Auch in Österreich ist dies gängige Praxis geworden - und die Anspruchsmentalität steigt!

Umfassende Existenzsicherung für Manager jetzt abschließen unter:

www.tarifrechner-ruv.at

Niederlassung Österreich

liche Schadencharakteristika aufweisen, werden sie unabhängig voneinander modelliert. Im Ergebnis entstehen drei eigenständige Typklassensysteme, die jeweils die spezifische Risikostruktur der jeweiligen Sparte abbilden.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Ansatzes ist die regelmäßige Aktualisierung der Typklassen. Diese trägt im Fall der von MSK entwickelten Typklassen der Besonderheit des österreichischen Marktes Rechnung, indem – anders als in Deutschland – keine etablierten, flächendeckenden jährlichen Umstufungsmechanismen für Typklassen existieren.

Statt einer automatisierten, jährlichen Neueinstufung aller Fahrzeugtypen wurde daher ein bewusst gesteuerter Update-Prozess konzipiert. Ziel ist es, einerseits neue Schadenentwicklungen und Bestandsveränderungen zeitnah zu berücksichtigen und andererseits ausreichend Stabilität im Tarif zu gewährleisten. Neben der methodischen Ausgestaltung spielte auch die technische Integration eine zentrale Rolle. Um die Typklassen effizient in die bestehenden Tarif- und Vertriebssysteme einzubinden, wurde eine hochverfügbare und zugleich schlanke API-basierte Lösung gewählt. Diese ermöglichte es, die jeweils aktuellen Einstufungen in Echtzeit bereitzustellen und ohne tiefgreifende Systemeingriffe in die Angebots- und Bestandsprozesse zu integrieren.

Gerade in der Einführungsphase erwies sich dieser Ansatz als klarer Vorteil: Die Implementierung konnte mit geringem Aufwand erfolgen und schuf gleichzeitig die notwendige Flexibilität für zukünftige Weiterentwicklungen.

Vom technischen Modell zur gelebten Vertriebspraxis

Für die KLV stand bei der Einführung eines Typklassensystems nie ausschließlich die technische Weiterentwicklung der Tarifierung im Mittelpunkt. Entscheidend war vielmehr die Frage, wie sich Kfz-Versicherung noch fairer, nachvollziehbarer und näher an der Lebensrealität der Kunden gestalten lässt.

Als einziges regionales Versicherungsunternehmen in Kärnten hat die KLV den Anspruch, moderne Entwicklungen mit Verantwortung, Praxisnähe und echter Kundennähe zu verbinden. Innovation wird dabei nicht als Selbstzweck verstanden, sondern als Möglichkeit, Lösungen mit konkretem Mehrwert für Kunden sowie den Vertrieb zu schaffen.

Die eigentliche Bewährungsprobe: Der Vertrieb

So anspruchsvoll die technische Entwicklung war, die eigentliche Bewährungsprobe begann mit der Einführung im Vertrieb. Denn ein neues Tarifmerkmal bedeutet immer auch Veränderung – in der Argumentation gegenüber Kunden, in der Preisstruktur und nicht zuletzt im eigenen Verständnis von Risikobewertung. Entsprechend unterschiedlich fielen die ersten Reaktionen aus.

Gerade für den eigenen Vertrieb bedeutete die Umstellung eine besondere Herausforderung. Während externe Makler bei einzelnen Fahrzeugmodellen gegebenenfalls auch auf andere Anbieter ausweichen können, braucht es im eigenen Vertrieb ein tiefes Verständnis für die neue Tariflogik und deren Hintergründe. Seitens der Berater gab es daher natürlich Fragen und Unsicherheiten: Wie argumentiert man, wenn für bisher günstig eingestufte Modelle plötzlich höhere Prämien anfallen? Wie erklärt man unterschiedliche Einstufungen nachvollziehbar? Und welchen konkreten Vorteil bringt das System letztlich für Kunden?

Diese Rückmeldungen machten rasch deutlich, dass die Einführung nicht allein über Fachkonzepte gesteuert werden kann. Es braucht gezielte Kommunikation, laufenden Austausch und eine intensive Begleitung des Vertriebs, um Verständnis für die neue Tariflogik zu schaffen und Vertrauen in das System aufzubauen. Gerade deshalb waren Schulungen, Gespräche und die enge Einbindung der Berater zentrale Bestandteile des Projekts. Denn nur wer die Gründe hinter einer Tarifgestaltung versteht, kann diese auch transparent und verständlich im Beratungsgespräch vermitteln.

„Für uns war von Anfang an klar, dass ein solches System nur dann erfolgreich sein kann, wenn es nicht nur aktuariell überzeugt, sondern auch für unsere Versicherten nachvollziehbar bleibt. Deshalb haben wir bewusst viel Zeit in Kommunikation, Erklärung und die enge Einbindung unseres Vertriebs investiert“, erklärt Jürgen Hartinger.

Erste Erfahrungen und Resonanz

Nach der Einführung zeigte sich insgesamt ein positives Bild. Während es in der Anfangsphase naturgemäß zu Rückfragen und Unsicherheiten kam, nahm die Akzeptanz mit zunehmender Vertrautheit deutlich zu. Besonders positiv bewertet wurden die stärkere Risikodifferenzierung sowie die Möglichkeit, Tarifentscheidungen faktenbasiert und nachvollziehbar zu begründen.

Im Projektverlauf zeigte sich deutlich: Wenn Berater die Hintergründe verständlich und überzeugend vermitteln können, wird die neue Tariflogik auch von Kunden positiv wahrgenommen. Gleichzeitig wurde deutlich, dass ein solches System kein Selbstläufer ist. Es braucht laufende Weiterentwicklung, regelmäßige Updates und kontinuierliche Kommunikation – sowohl intern als auch gegenüber dem Markt.

Jürgen Hartinger sieht darin einen entscheidenden Erfolgsfaktor: „Ein modernes Tarifierungssystem endet nicht mit der technischen Einführung. Entscheidend ist, dass Verständnis und Vertrauen laufend weiterentwickelt werden – sowohl im Vertrieb als auch bei unseren Versicherten.“

Fazit: Mehr als ein Tarifmerkmal

Die Einführung eines Typklassensystems ist kein isoliertes Projekt des Aktuariats, sondern ein unternehmensweiter Veränderungsprozess. Er berührt Daten, Systeme, Prozesse und vor allem Menschen.

Unser gemeinsames Projekt hat gezeigt: Ein gutes Typklassensystem entsteht vielleicht am Reißbrett, reift aber nur im Dialog zwischen Technik, Fachbereich und Vertrieb zum Produktivsystem.

Mit dem neuen Typklassentarif der KLV können PKW risikogerechter und somit fairer bewertet werden – auf Basis österreichischer Schadenhistorie und aktuarieller Modellierung. Für den Vertrieb bedeutet das: mehr Gesprächsanlässe, bessere Argumente und die Chance, Kunden nicht nur über den Preis, sondern auch über den passenden Tarif zu beraten.