

Autoversicherung: Alles bleibt anders

So einfach kann Revolution sein. „Folgen Sie den Tarifempfehlungen des GDV – das wird die Branche verändern“, sagte Dr. Per-Johan Horgby, Vorstand der VHV, auf der diesjährigen K-Tagung. Die Prämie sei der Differenzierungsfaktor – adäquate Aufschläge für junge und ältere Nutzer/Versicherungsnehmer wären zu erheben, der Familienbonus sollte abgeschafft werden. Im Kern ein alter Gedanke: Den Aktuarien statt dem Vertrieb zu folgen. Der Sprengstoff läge darin, dies auch tatsächlich umzusetzen.

„Doch, das geht. Auch wenn es nicht einfach war, wir bei der VHV haben damit gute Erfahrungen gemacht“, resümierte Horgby, der den Eröffnungsvortrag der K-Tagung hielt, die SCOR Global P&C und Meyerthole Siems Kohlruß (MSK) unter dem Motto „K-Versicherung am Scheideweg“ ausrichteten.

Was sind die Innovationstreiber?

Eine Tagung mit Kontroversen, etwa beim Thema „carsharing“. Aus Sicht Horgbys ein Nischenthema – bis auf weiteres. „International sieht dies anders aus“, wandte Dr. Ingo Telschow ein, CEO der Daimler Insurance Services GmbH. In Folge wachsender Metropolen rechnet Telschow damit, dass Autobesitz in dicht bevölkerten Weltregionen weniger attraktiv wird. Aber wird dies bis in die deutsche Provinz ausstrahlen?

„Es liegt an der Jugend“, sagte Michael Schreckenberg, Professor für Physik von Transport und Verkehr an der Universität Duisburg-Essen. „Die Jugend wendet sich vom Automobilbesitz ab, die Nutzung digitaler Medien nimmt extrem zu, zudem werden die Innenstädte immer teurer.“ Wird damit die utopische Vorstellung wahr, dass das Leben nur noch zu Hause stattfindet? Bislang steigt in Deutschland die Anzahl der Autos weiter an. Findet das Anschaffen des eigenen Autos in Zukunft nur später statt – wenn eine eigene Familie gegründet wird?

Ein wesentlicher Innovationstreiber, dies machte die Tagung klar, ist die Telematik. Von guter Akzeptanz berichtete Lisbeth Kristensen (Tryg-Versicherung, Dänemark) in ihrem Überblick zu Skandinavien. Während in Dänemark Pay-how-you-drive-Konzepte mit einer Box umgesetzt werden, bietet der schwedische Versicherer „If“ seit Anfang 2013 eine Smartphone-App an. Wichtig sei dem Kunden, Geld zu sparen. Ein Testfeld der VHV bestätigte dies; mehr als 80% der Kunden würden sich erneut für eine Telematik-Versicherung entscheiden.

„Ein Markt, der die Spielregeln verändern kann“, so Horgby – und zwar durch individuelle Tarifierung. Wobei dies nicht alle gleich berühren wird. Wer, wie Telschow für Daimler, das Auto als Gesamtkonzept sieht – Kauf/Leasing, Versicherung, Werkstattbindung und Garantiever sicherung –, kann auf neue Spielregeln gelassener reagieren.

Beim Themenkomplex autonomes Fahren wagte Horgby eine Prognose. Als erstes würden Lkw autonom fahren. In Anlehnung an eine Studie des „Institute of Electrical and Electronics Engineers“ erwartet er bis 2020 insgesamt keine Marktdurchdringung – wobei aber schon 2040 drei Viertel aller Autos autonom fahren könnten. Zu klären ist, wer überhaupt haftbar ist – Hersteller oder Programmierer. „Außerdem gibt es viele grundlegende technische Probleme“, erklärte Schreckenberg am Beispiel „Sicherheitsabstand auf der Autobahn“. Wenn ein autonom fahrendes Auto den vorgeschriebenen Abstand einhält, würde die Lücke bald von einem normalen, nicht-autonom gesteuerten Auto gefüllt –

schließlich hielte kaum einer die Sicherheitsabstände auf der Autobahn ein. Das autonome Fahrzeug müsste abbremsen – womöglich mit Unfallfolge.

Doch das autonome Fahren wird kommen, waren sich die Redner einig. Auch wenn sich die K-Versicherung in ihrer heutigen Form novelliert, wird sie nicht überflüssig. Zu erwarten ist etwa ein zusätzlicher Bedarf an Cyber-Versicherungen, wie Onnen Siems (MSK) anmerkte: Sobald Computer die Steuerung von Autos übernehmen, werden sie auch für Hacker interessant.

Neben technischen Innovationen wird der Klimawandel die Branche beschäftigen, erläuterte der Meteorologe Dr. Iakovos Barmpadimos (SCOR) am Beispiel von Hagelereignissen. Auch wenn ein wissenschaftlicher Nachweis schwer ist, sei ein Anstieg der mittleren Temperatur zu erwarten – und damit auch der Hagelintensität. Die Branche muss mit einer Neugewichtung der Schäden auf Gebäuden und Autos rechnen. Der Erfahrungswert, dem zufolge der deutlich größere Part auf Autos zutrifft, habe schon beim Sturmtief „Andreas“ nicht mehr gestimmt. Dort lag das Verhältnis bei 50:50.

Fahrzeuge werden bereits durch Hagelkörner mit 2 cm Durchmesser geschädigt, Gebäude erst ab einer Größe von 4 cm. Barmpadimos zufolge könnte dies ein Vorgeschmack auf den Hagel der Zukunft sein: er werde sowohl heftiger als auch häufiger. Damit wird eine neue Einpreisung nötig. Wird dies die „Revolution“ befördern, die Horgby anregte – ein neuer Fokus auf Versicherungstechnik?

Abbildung: Der „Markt“ weicht vom GDV je nach Merkmal stark ab (Abweichungen von GDV-Empfehlung)

Merkmal	Abweichung von GDV	Motive
VN-Alter	bis 24 Jahre	Vertriebspolitik! Gesellschaftliche Akzeptanz (Alter ist kein Grund zur Diskriminierung)
	25-59 Jahre	
	ab 60 Jahre	
Nutzer-Alter	bis 24 Jahre	Politisch korrekt!
	Über 25	
Fahrerleistung	Alle Kategorien	0%
Fahrzeualter	Neuwagen bis 2 Jahre	Geschäftspolitik!
	2-7 Jahre	
	ab 8 Jahre	
Familie	Ja	Vertriebspolitik!
	Nein	

Dunkel: Untertarifierung Hell: Übertarifierung (Quelle: Dr. Per-Johan Horgby/VHV)

Caren Büning
Client Relationship Manager Germany, SCOR Global P&C Deutschland

Onnen Siems
Geschäftsführer von Meyerthole Siems Kohlruß, Gesellschaft für aktuarielle Beratung mbH

In eine ähnliche Richtung gingen die Gedanken von Robert Oberholzer (SCOR): „Angesichts der bevorstehenden Entwicklungen müssen wir den aktuariellen Nachwuchs deutlich besser fördern.“ Er bat die Branche, den „K-Förderverein für Versicherungsmathematik und Kraftfahrtversicherung“ zu unterstützen. Der Verein werde noch dieses Jahr gegründet. Einen originellen Vergleich zog Dr. Dietmar Kohlruss

(MSK). Zum Thema Solvency II sagte er: „Im Grunde ist es wie im Fußball.“ Die deutsche Nationalmannschaft musste 2006, 2008, 2010 und 2012 bei EM und WM am Ende Rückschläge hinnehmen. Der Erfolg von Jogi Löw 2014 habe sich insbesondere auf Schlüsselspieler gegründet, die es vergleichbar künftig auch bei den Versicherern gebe: die Interne Revision, die Compliance-Funktion, die Risikomanagement-Funk-

tion sowie die Versicherungsmathematische Funktion (VMF). Letztere bewertet u.a. die Schwankungen in den versicherungstechnischen Rückstellungen, aber auch die Tarifpolitik und die Rückversicherung. Sie kann intern umgesetzt oder auch ausgegliedert werden. Wenn ein Unternehmen auf die beratende Komponente der VMF setze, könne es für 2016 mit einem „WM-Erfolg“ für Solvency II rechnen.

Grundsätzliche Vorbehalte gegen neue Vergütungsformen

Makler wissen wenig über die zukünftige Vermittlerregulierung

Seit Jahren wird in der Branche über eine Verschärfung der Vermittlerregulierung diskutiert. Das LVRG, aber auch künftige europäische Gesetzesvorhaben wie IMD II werden tief in den Vertrieb eingreifen. Die betroffenen Vermittler interessiert das bis heute offenbar weniger. Nach einer aktuellen Befragung des Marktforschungs- und Beratungsinstituts Heute und Morgen gemeinsam mit der V.E.R.S. Leipzig GmbH ist das Wissen über die künftigen Veränderungen erschreckend gering.

Fast jeder zweite befragte Makler (47%) beurteilt den eigenen Kenntnisstand zu den aktuellen gesetzlichen und brancheninternen Entwicklungen im Versicherungsvertrieb nur als „mittelmäßig“ oder „schlecht“. Teils haben die Vermittler von Richtlinien wie „PRIIBs“, „IMD II“ oder „MiFID II“ noch nicht einmal gehört. Speziell zur Vermittlerrichtlinie IMD II verfügen fast drei Viertel (72%) der Makler nach eigenen Angaben bisher nicht über ausreichende Kenntnisse und wissen noch gar nicht, was auf sie zukommt.

Wer mehr weiß, denkt anders

Generell stehen die Makler der Reform der Vermittlerrichtlinie – wie auch dem GDV-Kodex – mehrheitlich ablehnend gegenüber. Allerdings: Wer mehr weiß, denkt anders. Die Akzeptanz steigt mit dem Grad der Beschäftigung mit den konkreten Inhalten. So wird beispielsweise die Forderung nach ständiger beruflicher Weiterbildung von zwei Dritteln der Makler mit gutem Kenntnisstand zur IMD II begrüßt. Auf der anderen Seite betrachten die meisten Makler IMD II als existentielle Herausforderung. Eine Ausschließlichkeit der Honorar-

beratung wird strikt abgelehnt. Bemerkenswert: Mehr als jeder vierte Makler hat aufgrund der verschärften Anforderungen auch bereits über eine Aufgabe seiner Maklertätigkeit nachgedacht. Zudem wird erwartet, dass in den kommenden drei Jahren durchschnittlich jeder fünfte Kollege aus dem Markt ausscheiden wird.

Die Befragung offenbart, wie wenig die Debatte um die Zukunft des Berufsstandes die Makler tatsächlich erreicht. Und sie zeigt einmal mehr, dass sich die Mehrheit der Makler nur für ihre Tagesarbeit interessiert, und sonst für gar nichts. Das wirft die Frage nach der Professionalität der über 40.000 Makler auf, die momentan im Vermittlerregister eingetragen sind. Ein erheblicher Teil dürfte mit den neuen Herausforderungen nicht zurechtkommen und aus dem Markt ausscheiden. Eine Qualitätskonsolidierung ist unausweichlich, das zeigt die aktuelle Umfrage eindrucksvoll auf.

Fundamentalopposition gegen jede Veränderung?

Versicherer, Pools und Verbände stehen der Herkulesaufgabe, hier gegenzuhalten und die Vermittler über die neuen Regeln aufzuklären. Dass sie dabei auf grundsätzliche Vorbehalte stoßen, machte kürzlich eine Veranstaltung von Standard Life deutlich. Der Versicherer diskutierte Mitte September in Frankfurt mit seinen Vertriebspartnern nicht nur über neue Produkte, sondern auch über die Zukunftsherausforderungen für die Vermittler. Die durch den Gesetzgeber ins Rollen gebrachten Veränderungen bei der Vergütung stießen bei den anwesenden Maklern weitgehend auf Unverständnis und offene Ablehnung. Deutlich weniger als 20% der Makler

konnten sich etwa vorstellen, künftig für die Vermittlung von Lebensversicherungen verstärkt laufende Vergütungen zu bekommen statt der heute vorherrschende Abschlusscourtage (bei unveränderter Höhe der Gesamtvergütung).

Gerade bei der Vergütung, das wurde auf der Veranstaltung deutlich, setzen etliche Makler auf Fundamentalopposition gegen jede Veränderung. Sie sehen nicht ein, warum sie von der Politik für die Fehlleistungen anderer Vermittler bestraft werden und künftig für ihre gute Beratungsarbeit nicht mehr die volle Entlohnung direkt nach der erbrachten Leistung erhalten sollen. Und sie verstehen nicht, warum die Versicherer mit solchen Veränderungen ihren Vermittlern vor den Kopf stoßen. Dass die Versicherer hier Getriebene der Politik sind, tritt dabei meist in den Hintergrund.

Die Branche wird ihre Aufklärungsarbeit deutlich verstärken müssen, um den Maklern den Weg in die Zukunft zu öffnen. Sie wird besser erklären müssen, warum es notwendig ist, sich auf neue Vergütungsformen einzustellen. Konkrete Hilfe bei der Umstellung auf laufende Vergütung in der Lebensversicherung wird dabei eine zentrale Rolle spielen. Nicht hilfreich wäre es, wenn einzelne Gesellschaften – wie im Markt befürchtet – aus Wettbewerbsgründen weiterhin die hohen Abschlussprovisionen auskehren. Das würde die Makler in falscher Sicherheit wiegen und die notwendigen Anpassungen des Geschäftsmodells verhindern. Und es könnte dafür sorgen, dass die Politik künftig zu noch drastischeren Maßnahmen greift und in der nächsten Regulierungsrunde Abschlussprovisionen ganz verbietet. M.S.