

ENTWICKLUNGEN UND TENDENZEN



Christian Böhm,
Geschäftsführer,
Freudenberg
Versicherungsservice GmbH,
Mitglied des Vorstands
des GVNW und Vorsitzender
des Arbeitskreises
Versicherungen des BDI

Vertragserneuerung in der Industrieversicherung mit Augenmaß

Die VersicherungsPraxis (VP): Der Industrieversicherungsmarkt in Deutschland war in den vergangenen über 15 Jahren in einer Phase, welche viele als „weichen Markt“ bezeichnen. Teilen Sie diese Einschätzung und wie es zu dieser Entwicklung gekommen?

Ich kann mit Begriffen, wie „harter“ oder „weicher“ Markt wenig anfangen. Nach meiner Wahrnehmung ist in den letzten Jahren das Prämienniveau jedoch nicht gestiegen. Die letzte einschneidende Wende hat 2001/2002 stattgefunden, als die Preise in der Industrieversicherung deutlich angestiegen sind – auch durch ein Kartell in der Sachversicherung – und sich die Bedingungsseite dabei verschlechterte. Von diesem sehr hohen Niveau hat sich der Industrieversicherungsmarkt, nicht zuletzt durch neue Kapazitäten und damit mehr Wettbewerb, schrittweise wieder nach unten bewegt. Begünstigt wurden diese neuen Kapazitäten sicherlich durch das niedrige Zinsumfeld der letzten Jahre, das Versicherung als Investitionsfeld attraktiv macht.

VP: Schon im vergangenen Jahr berichteten einige unserer Mitglieder von steigenden Prämien, insbesondere in der Sachversicherung. Auch haben große Versicherer öffentlich erklärt, sie müssten ihre Bestände „sanieren“ und teilweise sogar konkrete Zielwerte der Mehreinnahmen verkündet. Wie schätzen Sie die aktuelle Situation ein und was ist aus Ihrer Sicht deren Hintergrund?

Es ist bekannt, dass Versicherer seit vielen Jahren im Gegensatz zur länger zurückliegenden Vergangenheit nurmehr geringe Erträge aus der Kapitalanlage erzielen können. Dadurch kommt dem eigentlichen Versicherungsgeschäft größere Bedeutung zu. Aus den Informationen einiger Industrieversicherer erfährt man, dass sie hohe Schadenbelastungen aufweisen und bei vielen die „Combined Ratio“ (Schaden-/Kostenquote) insgesamt oder zumindest in einzelnen Sparten negativ ist, d.h. es wird dort kein Geld verdient. Viele dieser Versicherer haben angekündigt, Verbesserungsmaßnahmen zu ergreifen, um diese negative

Entwicklung zu stoppen. Aus Sicht eines Versicherungsnehmers kann ich dies nur begrüßen, denn es ist wichtig, dass unsere Versicherer auch in der Zukunft noch da sind, um Schäden regulieren und nicht zuletzt um mit Produktinnovationen den Markt voranzubringen zu können. Die Versicherer sollten jedoch erst das Füllhorn potenzieller Verbesserungsmaßnahmen voll ausschöpfen, bevor als Ultima Ratio dann Prämien erhöht werden. Dennoch ist aus dem Markt zu hören, dass nicht nur in der Sachversicherung, sondern auch in anderen Sparten inzwischen höhere Preise verlangt werden und das insbesondere bei schadenbelasteten Verträgen.

VP: Die Versicherer verweisen auf hohe Schadenszahlungen und Schaden-/Kostenquoten von deutlich über 100%, welche unter 95% gedrückt werden müssten, um profitabel arbeiten zu können. Wie steht es um die Profitabilität der Industrieversicherer und sind tatsächlich nur die Schäden das Problem? Wie sollten sich die Versicherer verhalten?

Die Schadenbelastung ist sicherlich ein wichtiger Teil des Problems. Daneben müssen die Versicherer aber auf ihre Kostenstrukturen schauen, also auf die internen Kosten, aber auch auf die Kosten ihrer Vertriebswege und insgesamt auf die Effizienz ihrer Prozesse, insbesondere hinsichtlich der IT-Landschaften und der Services. Auch spielt das Portfolio eine Rolle – die Streuung der Kapazitäten in vernünftigen Größenordnungen auf verschiedene Branchen, verschiedene Kunden ergibt mehr Sinn, als einzelne Branchen quasi „abzustrafen“. Das hier liegende Verbesserungspotential sollte erst ausgeschöpft werden, bevor das Problem auf den Versicherungsnehmer abgewälzt wird.

Der für mich maßgebliche Begriff für eine nachhaltige Strategie der Versicherer zur Erneuerung heißt „Augenmaß“. Zum einen ist der Markt größtenteils auf längerfristige Beziehungen ausgelegt, mit ebenso längerfristig tätigen Akteuren. Zum anderen bringen Preiserhöhungen regelmäßig Überlegungen hinsichtlich Eigenträgung ins Spiel, die die Bedeutung der Industrieversicherung in den Unternehmen deutlich schmälern könnte.

„Augenmaß“ bedeutet für mich auch, dass die Versicherer nicht quasi mit der Gießkanne flächendeckend höhere Prämien einem bestimmten prozentualen Satz folgend durchboxen wollen, sondern dass der Versicherungsnehmer einerseits individuell in seiner Risikostruktur – und nicht als Teil einer „Branche“ – aber andererseits auch in der Geschäftsbeziehung insgesamt betrachtet wird.

Versicherungsnehmer mit guten Schadenszahlen über die Jahre zahlen sicherlich auch derzeit eine angemessene Prämie. Wie sollte die für Versicherung zuständige Person eine Prämienerrhöhungsforderung bei guter Schadensituation im eigenen Unternehmen erklären können?

Bei entsprechender Schadenbelastung sollte vor einer Prämienerrhöhung zusammen mit dem Versicherungsnehmer geprüft werden, ob nicht zunächst über Anpassung der Bedingungen (z.B. durch eine SB-Erhöhung) oder über konkrete Risikomanagementmaßnahmen die angestrebte Verbesserung des Risikos erreicht werden kann. Wenn Prämienerrhöhungen nicht vermieden



werden können, sollte weiter geprüft werden, ob diese nicht über mehrere Jahre gestreckt werden können. Auch eine Kombination der hier genannten Maßnahmen ist zu überlegen.

VP: Wenn nun ein Versicherungsnehmer in den nächsten Monaten tatsächlich mit höheren Prämienforderungen und auch Deckungseinschränkungen oder rigiden Forderungen nach Risikomanagementmaßnahmen konfrontiert wird, wie kann er diesen begegnen? Haben Sie ein paar Tipps?

Zunächst sollte der Versicherungsnehmer das Risiko seines Unternehmens gut kennen, z.B. die Hauptrisikostandorte, die Versicherungswerte, die Besichtigungsberichte und den Stand der Abarbeitung der darin ausgesprochenen Empfehlungen, vertragliche Haftungsbegrenzungen mit Kunden und Lieferanten, Schadenhistorien der einzelnen Policen, etc.

In den Schadenhistorien sind insbesondere die Reservepositionen kritisch zu hinterfragen. Bedingungsseitig sollte geprüft werden, ob nicht benötigte, aber ggfs. teure Deckungsbestandteile gestrichen bzw. in der Höhe nicht benötigte Limite reduziert werden können.

Ggfs. kann hierbei externe Fachexpertise zur Unterstützung eingeholt werden, z.B. durch die Fachreferenten des GVNW.

Die zeitliche Strategie sollte sein, den führenden Versicherer möglichst frühzeitig zu einer Angebotsabgabe zu bewegen, um Spielraum für eine dann möglicherweise notwendige Ausschreibung zu gewinnen. Bei einem passenden Angebot ist zu prüfen, ob ein mehrjähriger Vertrag möglich ist.

Es ist weiter zu überlegen, ob eine (andere) Layerung der Deckung sinnvoll ist, oder aber eine sogenannte „Vertikalisierung“ des Versicherungsprogramms, indem jeder Mitversicherer seine eigene Prämie nennt. Darüber hinaus können Eigentragungsmodelle sinnvoll sein, z.B. durch höheren Selbstbehalt bzw. Self Insured Retention oder der Einsatz einer Captive. Eigentragung führt in der Regel als Nebeneffekt auch zu einem größeren Risikobewusstsein im eigenen Unternehmen.

Als Schlusswort möchte ich noch einmal mein oben genanntes „Zauberwort“ für die Erneuerungssaison wiederholen: Augenmaß!

VP: Vielen Dank für das Interview.

Das Interview führte Nicole Neubauer. ■



*Nicole Neubauer,
Referentin für
Presse- und Öffentlichkeits-
arbeit/Veranstaltungen,
GVNW Gesamtverband der
versicherungsnehmenden
Wirtschaft e.V.*

GVNW – immer gut informiert