

„Versicherer müssen die Einsparungen bei der Prämienkalkulation an die Kunden weitergeben“

Kommentar von Ralf Becker, geschäftsführender Gesellschafter der Funk-Gruppe

Unternehmen sehen sich heute einer nie gekannten Gemengelage aus neuen und alten Risiken gegenüber. Nicht von ungefähr wird die moderne Wirtschaftswelt auch gern als „VUKA-Welt“ bezeichnet – also als von Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambiguität geprägt. Bestimmt wird diese VUKA-Welt u.a. von globaler Arbeitsteilung und Automatisierung sowie von Komplexität in der Produktion. Hinzu kommt die rasende Geschwindigkeit, mit der die Digitalisierung Produktion, Handel und Dienstleistung weiterhin verändert. Makler in ihrer Funktion als Risk-Consultant müssen daher die komplexen Risiken ihrer Kunden im Blick haben und eine passende Risikobewältigungsstrategie konzipieren. Dabei gilt es nicht nur die traditionellen Risiken wie Feuer oder Explosion bei einem Schlüssellieferanten, sondern auch zunehmende und/oder vergleichsweise neue Risiken adäquat zu berücksichtigen, wie z.B. Naturkatastrophen, Cybervorfälle, Epidemien und Pandemien sowie politische und ökonomische Risiken. Der Wahlkampfslogan einer Partei für die anstehende Bundestagswahl lautet: „Nie gab es mehr zu tun.“ Für den Industrie-Versicherungsmarkt gilt das auf jeden Fall. Im Folgenden werden beispielhafte Handlungsfelder kurz skizziert:

HANDLUNGSFELD 1: DER INDUSTRIE-VERSICHERUNGSMARKT IST HERAUSGEFORDERT WIE NIE

Unternehmen sind bereits unerwartet hohen Belastungen ausgesetzt: Aufgrund der Corona-Pandemie haben sich die finanzielle Situation und die mittelfristigen Geschäftsaussich-



ten oft nicht verbessert. Viele Unternehmen kämpfen z.B. mit Betriebsunterbrechungen, weil Lieferketten durch die Pandemie gestört sind. Die Entscheider auf Unternehmensseite fragen daher, warum die Versicherer ausgerechnet jetzt schon wieder Preiserhöhungen verlangen und suchen notgedrungen nach Möglichkeiten für Kostensenkungen und Einsparungen. Stattdessen sehen sie sich aber

häufig mit steigenden Versicherungskosten konfrontiert. Unternehmen haben somit zunehmend Schwierigkeiten, den gewünschten Umfang an Versicherungsschutz für das eingeplante Budget am Markt zu finden. Gleichzeitig gilt es anzuerkennen, dass die Bilanzen der Versicherer ebenfalls strapaziert sind: Im vergangenen Jahrzehnt haben sich Risikotragung und Prämienhöhe immer weiter auseinanderentwickelt.

Das hat in den Jahresabschlüssen vieler Versicherer – auch ohne katastrophale Ereignisse wie Unwetter und Pandemie – zu einer Schaden- und Kostenquote von mehr als 100 Prozent geführt. Auch die Flutkatastrophe in Deutschland durch Sturmtief „Bernd“ wird teuer: Der GDV rechnet mit einer Gesamtbelastung durch versicherte Schäden von 4,5 bis 5,5 Mrd. Euro für die Branche.

HANDLUNGSFELD 2: EINBINDUNG DER MAKLEREXPERTISE

Im Zuge der Flutkatastrophe ist die Frage der Neubewertung des Elementarschaden-Exposure für die Erst- und Rückversicherer virulent geworden. Die Klimakrise wird in Zukunft immer öfter extreme Wetterereignisse wie Überschwemmungen, Tornados oder Erdbeben verursachen – und zwar auch

an Orten, die gemäß dem versicherereigenen Geo-Informationssystem „ZÜRS“ als eigentlich weitgehend überschwemmungssicher gelten. Wie also kann die weltweite Elementargefahren-Analyse für Industrierisiken auch unter Nutzung der Expertise des technischen Maklers verbessert werden? Zunächst sollten die konkreten Gefährdungen auf Basis der weltweiten Naturgefahren-Karten der Rückversicherer ermittelt und durch die individuelle Expertise des technischen Maklers ergänzt werden. Insbesondere bei Hochwasser- oder Überschwemmungsrisiken sollten auch die behördlichen Gefahrenbewertungen in die Analyse einfließen. Fallweise ist auch eine Begehung vor Ort oder die Anfertigung eines Höhenprofils zur anschließenden Simulation der Wasserströme und Überflutungstiefen am Standort sinnvoll. Passgenaue und zielgerichtete, mobile Hochwasserschutzsysteme zur Prävention und Vorbeugung runden die Analyse des technischen Maklers ab – Versicherer sollten diese Expertise stärker einbinden.

HANDLUNGSFELD 3: ALTERNATIVE ABSICHERUNGEN

Eine bedenkenswerte Alternative zur Elementarschaden-Versicherung bieten parametrische Versicherungskonzepte. Insbesondere bei hoher Gefährdungslage und drohenden Naturkatastrophen kann das sinnvoll sein, denn zur Schadenzahlung ist bei der parametrischen Versicherung der Sachschaden nicht zwingend erforderlich. Stattdessen wird bei den parametrischen Lösungen auf Grundlage neutraler, meist behördlicher Wetterdaten eine zuvor festgelegte Schadenzahlung zum Beispiel in Abhängigkeit der Regenmenge, Sturmstärke (Windgeschwindigkeit) oder Sturmstärke am versicherten Standort reguliert. So können Versicherer auch Sachschaden-unabhängige Ertragsausfallsschäden, etwa aufgrund zerstörter Straßen oder fehlender Arbeitskräfte, indirekt über die Stärke des Naturereignisses versichern.

HANDLUNGSFELD 4: GLEICHGEWICHT DER VERTRAGSERNEUERUNGSRUNDE

In der aktuellen Vertragserneuerungsrunde sind die Sachversicherung sowie die Cyber- und die Manager-Haftpflichtversicherung (D & O) besonders stark vom Trend zu geringen Deckungskapazitäten und hohen Prämien betroffen. Und während eine gewisse Volatilität zum Industrieversicherungsgeschäft dazu gehört, so können extreme Schwankungen bei Prämien und Kapazitäten kein Dauerzustand sein. Auf der anderen Seite dürfen negative versicherungstechnische Ergebnisse in den Bilanzen der Versicherer ebenfalls nicht dauerhaft anhalten. Ziel muss ein Gleichgewicht sein, bei dem die Prämienhöhe die Risikotragung fair widerspiegelt, ohne unverhältnismäßige Schwankungen von Jahr zu Jahr. Dazu müssen die Versicherer ihren Teil beitragen, indem sie

ihre Kosten senken und die Einsparungen bei der Prämienkalkulation an die Kunden weitergeben. Denn die Abläufe in der Industrieversicherung müssen deutlich schlanker und effizienter werden.

Die anhaltende Sanierungsphase hat zu einer spürbaren Überlastung des Marktes geführt. Insbesondere Prolongationsangebote weisen allzu oft qualitative Mängel auf.

HANDLUNGSFELD 5: RENEWAL-AGENDA

Es geht aber nicht nur um Prozesseffizienz, sondern ganz aktuell darum, dass Versicherer und Makler „handwerklich“ wieder besser zusammenwirken müssen: Die anhaltende Sanierungsphase hat zu einer spürbaren Überlastung des Marktes geführt. Insbesondere Prolongationsangebote weisen allzu oft qualitative Mängel auf und kommen vor allem viel zu spät. Wenn Versicherer höhere Prämien und/oder einschränkende Vertragsbedingungen fordern, dann brauchen Makler ausreichend Zeit, um Forderungen adäquat zu evaluieren und mit ihren Kunden ohne Zeitdruck zu besprechen. Vor diesem Hintergrund empfiehlt es sich, dass Makler und Versicherer ein „Lasten-/Pflichtenheft“ für Prolongationsverhandlungen verbindlich vereinbaren in Form einer „Renewal-Agenda“. Diese sollte u.a. vorsehen, dass Makler und Versicherer sehr frühzeitig und planmäßig in den gemeinsamen Dialog für die Prolongation eintreten. So kann mit dem erforderlichen zeitlichen Vorlauf über die Notwendigkeit und Machbarkeit von Vertragsanpassungen verhandelt werden – unter Berücksichtigung der individuellen Schadenhistorie, technische Preismodellierung etc. Die Lösung der genannten Handlungsfelder ist anspruchsvoll, vor allem weil wir alle in der oben genannten VUKA-Welt agieren und arbeiten. Damit die Herausforderungen erfolgreich gemeistert werden können, sollten sich Versicherer und Makler bewusst machen, dass sie keine Gegenspieler sein müssen. So entsteht Kundennutzen; zum Teil verloren gegangene Reputation wird zurückgewonnen. Schlussendlich ist der wirtschaftliche Erfolg der Akteure im Industrieversicherungsmarkt interdependent. Das sollte Motivation genug sein, die oben genannten Handlungsfelder in einem konstruktiven Miteinander anzupacken.