

MARSH



MARSH MERCER KROLL
GUY CARPENTER OLIVER WYMAN

Pressegespräch des VDVM

**am 29.09.2010
in Hamburg**

**Entwicklungen des Industrie- und
Gewerbeversicherungsmarktes**

von

**Dr. Georg Bräuchle
Geschäftsführer Marsh GmbH
Stuttgart**

Marktentwicklung Industrielle/ Gewerbliche Haftpflichtversicherung

Die Beitragseinnahmen stagnieren seit einigen Jahren. Das Prämienvolumen 2009 beträgt wie in den Vorjahren rd. 6,8 Milliarden EUR. Ein Grund hierfür ist die bei den Unternehmen wegen der Wirtschaftskrise abnehmende Umsatzsummen. Außerdem gibt es wenige Neinnovationen, mit denen eine Beitragsanpassung möglich wäre. Auf der anderen Seite verdienen die Haftpflichtversicherer wie in den Vorjahren mit der Haftpflichtsparte gutes Geld. Es ist zwar ein leichter Anstieg der Combined Ratio auf 90% zu verzeichnen, dennoch sieht die Lage immer noch gut für die Versicherer aus. An dem Gewinn wird auch die industrielle und gewerbliche Haftpflichtversicherung einen maßgeblichen Anteil haben. Genaue Zahlen gibt es nicht, da nach wie vor eine Trennung zwischen industrieller/gewerblicher Haftpflichtversicherung auf der einen Seite und der privaten Haftpflichtversicherung auf der anderen Seite nicht stattfindet.

Wenn spektakuläre Großschäden nicht eintreten, dürfte auch in absehbarer Zeit nicht an der Prämien-schraube gedreht werden. Das Prämien-niveau wird sich für die meisten Risiken nicht wesentlich verändern. Im Gegenteil, der Wachstumshunger der Versicherer ist nach wie vor vorhanden, so dass insbesondere bei den begehrten Risiken noch weiterhin Prämien-reduzierungen vereinbart werden können.

Auch die Rückversicherer mussten einsehen, dass es derzeit noch nicht möglich ist, flächendeckend Prämienanpassungen durchzusetzen. Das hängt damit zusammen, dass es weiterhin ausreichende Kapazitäten gibt, und zwar auch für die unverändert problematischen Risiken der Pharma- und Chemieindustrie. Aber auch für diese Risiken lassen sich in der Regel die geforderten Deckungssummen platzieren, wobei hierbei die ausländischen Märkte weiterhin unterstützen.

Weiterhin problematisch ist die Platzierung von Rückrufkostenversicherungen, insbesondere für die KFZ- Zulieferer. Dies hat in erster Linie nichts mit dem Schadensverlauf zu tun (in Deutschland geht sogar die Zahl der Rückrufe seit 2006 geringfügig zurück), sondern hängt damit zusammen, dass es neue Forderungen der Abnehmer der KFZ- Zulieferer gibt, die derzeit noch unzureichend zu versichern sind. So wird verlangt, die Abrechnung im Schadensfall nach so genannten Referenzmarktverfahren, Weltmarkt-Faktor-Abrechnung und/ oder Abrechnung nach Anerkennungsquoten durchzuführen. Alle genannten Verfahren bedeuten, dass der KFZ- Hersteller seine Nachweisverpflichtung weiter deutlich reduziert bzw. dass sie sogar komplett entfällt.

Für die Versicherer bedeuten sie eine weitestgehende pauschale Schadensabwicklung. Diese wollen sie aber nicht versichern, weil es sich um eine vertragliche Haftungsregelung handelt, die über den versicherten Umfang der gesetzlichen Haftpflicht hinausgeht.

Das starre Festhalten an dieser Deckung ohne die Mitversicherung von bestimmten vertraglichen Haftungsregelungen, bedeutet für die KFZ- Zulieferer, dass die KFZ- Rückrufkostenversicherung am Bedarf der Unternehmen vorbeigeht. In der Praxis sind die Zulieferer nämlich gezwungen diese pauschalierten Schadensberechnungsverfahren der Hersteller zu akzeptieren, wenn sie ihre Aufträge nicht verlieren wollen.

Von der Gesetzgebung her gesehen gibt es derzeit nichts wesentliches, was größeren Einfluss auf die Haftpflichtsparte haben könnte. Lediglich Überlegungen in Brüssel, auch in der EU Class Actions einzuführen, könnten sich bei Umsetzung für die Versicherer negativ auswirken.

Das vor 3 Jahren umgesetzte Umweltschadensgesetz hat in Deutschland nicht zu einer großen Anzahl von Umweltschäden geführt. Lediglich von Einzelfällen hört man hin und wieder. Außerdem gibt es mit der Umweltschadensversicherung eine Möglichkeit sich gegen mögliche Ansprüche umfassend zu versichern, zumal zwischenzeitlich auch das GDV-Modell bedarfsgerecht anzupassen ist. Es zeigen sich diesbezüglich auch erste Tendenzen, analog der UHV auch das Normalbetriebsrisiko mit Sublimit zu versichern.

Im Ausland nimmt die Regulierungsdichte immer mehr zu. So führen auch Länder wie China oder Thailand neue Regelungen zur Produkthaftung ein. Ebenso gibt es Verschärfungen bei den Umweltgesetzen. Die asiatischen Länder gleichen ihre Standards langsam an das europäische Niveau an. Gleichzeitig nehmen die Aktivitäten europäischer Unternehmen im asiatischen Raum weiter zu, so dass es nicht verwundert, dass auch die Kosten für betriebliche Haftpflichtversicherungen an Bedeutung gewinnen.

Leider ist die Schadensregulierung der Versicherer auch weiterhin sehr restriktiv. Der Arbeitsaufwand wird für den Kunden und den Makler nicht weniger. Das zeigt sich auch bei kleineren Schäden, die teilweise nur sehr zögerlich reguliert werden.

Marktentwicklung in der D&O-Versicherung

Erstaunlicherweise hat in der D&O-Versicherung die Diskussion über die Einführung der Selbstbehalte für Vorstandsmitglieder einen breiteren Raum eingenommen als die über die Auswirkungen der gerade überstandenen Wirtschaftskrise. So hat die Wirtschaftskrise insbesondere nicht zu einer Prämiensteigerung für D&O-Versicherungen geführt, sieht man einmal von besonders exponierten Branchen aus dem Finanzsektor ab.

Die große Breite der Wirtschaftsunternehmen kommt vielmehr auch bei der D&O-Versicherung nach wie vor in den Genuss eines weichen Marktes, in dem durchaus noch Prämieinsparungen erzielbar sind, wenngleich der Spielraum hierfür inzwischen recht gering geworden ist. Dies ist insoweit erstaunlich, weil durchaus die Wirtschaftskrise zu einer erkennbaren Steigerung der Schadensfälle und der so genannten Umstandsmeldungen geführt hat. Ohne dass uns hierfür statistische Daten vorliegen, schätzen wir den Anstieg auf grob 20 %.

Wie bereits erwähnt, war die Diskussion über die Selbstbehalte für Vorstandsmitglieder von Aktiengesellschaften das beherrschende D&O-Thema. Diese Diskussion dürfte nun beendet sein. Im Wesentlichen ist festzustellen, dass fast alle der betroffenen Vorstände sich für eine Versicherung ihrer gesetzlichen Selbstbehalte entschieden haben. Nach meiner Beobachtung wurde dabei der Abschluss einer selbständigen, von der Firmenpolice getrennten D&O-Versicherung (so genanntes Trennungsmodell) deutlich gegenüber dem Anrechnungsmodell bevorzugt, bei dem die Selbstbehaltsversicherung nur an die Firmenpolice angehängt wird und insbesondere hinsichtlich der Versicherungssummen und der zeitlichen Deckungstrecke ihr Schicksal teilt.

Es ist zu erwarten, dass sich nun die Diskussion wieder verstärkt um die inhaltliche Weiterentwicklung des Versicherungsschutzes dreht, die im Wesentlichen von innovativen Maklerwordings vorangetrieben wird.

Marktentwicklung in der Kfz-Versicherung

Erneut verzeichnen die Versicherer deutliche Verluste innerhalb der Kraftfahrtversicherung. Im Jahr 2009 betrug die Schadenkostenquote (Combined Ratio) 103,3%, was einem Gesamtverlust in Höhe von ca. EUR 600 – 700 Mio. entspricht. Das Ergebnis im Jahr 2010 wird voraussichtlich nicht besser ausfallen.

Gleichzeitig sanken die Beitragseinnahmen in 2009 um weitere 1,5%-Punkte auf EUR 20,057 Mrd. Die Schadenaufwendungen sind um 0,7%-Punkte auf EUR 19,42 Mrd. gesunken. Die Schadenquote (Verhältnis Nettoprämien zum Schadenaufwand inkl. Reserven) erhöhte sich von 96% auf 97%.

Die höchsten Prämienreduzierungen entfielen auf die Kraftfahrthaftpflicht- und auf die Teilkaskoversicherung. Dagegen ist in der Vollkaskoversicherung ein deutlicher Prämienanstieg zu verzeichnen. Hauptursache für diesen Anstieg ist die in 2009 von der Bundesregierung eingeführte Abwrackprämie, die bewirkte, dass eine erhebliche Anzahl an Neufahrzeugen zugelassen wurde. Diese Fahrzeuge werden aufgrund ihres Anschaffungswertes überwiegend Vollkasko versichert, wohingegen „Altfahrzeuge“ in der Regel nur noch Teilkasko versichert sind bzw. gar keinen Kaskoversicherungsschutz mehr haben.

Betrachtet man die aufgeführten Zahlen, könnte man erwarten, dass die Versicherer, vor dem Hintergrund der Verluste, die Prämien ihrer Kfz-Bestände deutlich anheben müssten. Dies geschieht aber aufgrund des hart umkämpften Kfz-Marktes nicht, bzw. nur verhalten im Rahmen einer generellen Beitragsanpassung auf niedrigem Niveau, so dass sich die Prämieinnahmen stabilisieren werden.

Im Kfz-Flottengeschäft, das im Vergleich zum privaten Kfz-Geschäft, eine um 7-10% Punkte schlechtere Schadenquote ausweist, gibt es deutliche Zeichen dafür, dass die Kfz-Versicherer ihre Zeichnungspolitik für das Neugeschäft ändern. Das Prämienniveau, insbesondere für negativ verlaufende Flotten wird sich deutlich erhöhen. Im Allgemeinen bieten die Versicherer hier nun verstärkt unter Ertragsgesichtspunkten an und nicht mehr nur um des Umsatzwachstums Willen. Inwieweit dieser Trend anhält bleibt abzuwarten, insbesondere wenn die ersten Kfz-Versicherer im Jahresendgeschäft „umfallen“ und von dieser Linie wieder abweichen.

Insgesamt scheint die Schmerzgrenze der Versicherer noch nicht vollständig erreicht zu sein. Dies mag unter anderem auch daran liegen, dass die Gesellschaften in der Schaden- und Unfallversicherung immerhin noch mit einem versicherungstechnischen Gewinn von ca. EUR 1 Mrd. rechnen können. Allerdings kann sich diese Situation in kürzester Zeit aufgrund von Großschäden ändern.

Zum Renewal 2011 ist wie im letzten Jahr davon auszugehen, dass die Kfz-Versicherer enorme Anstrengungen unternehmen werden um den eigenen Bestand zu sichern, da die Bestandssicherung für die Versicherer deutlich günstiger ist, als der kostenintensive Aufwand im Bereich der Akquisition von Neugeschäft. Die Aggressivität der Versicherer bei der Neugeschäftszeichnung im Flottenbereich wird somit abnehmen und der Fokus wird stärker auf die Sicherung der Bestände ausgerichtet sein. Es ist jedoch zu erwarten, dass im langsamen Übergang vom weichen auf den harten Markt, einige Versicherer die Chance sehen Marktanteile unverändert über einen Preiskampf zu gewinnen.

Signifikante Änderungen der Bedingungswerke sind derzeit auf dem Markt nicht erkennbar. Die Deckungssumme in der Kraftfahrthaftpflichtversicherung für die geschädigte Einzelperson pendelt sich bei EUR 12 Mio. ein. Die so genannte „Upgrade-Garantie, die im letzten Jahr noch ein Alleinstellungsmerkmal war, findet zwischenzeitlich viele Nachahmer.

Im letzten Jahr wurden erste Schritte unternommen, die Hauptfälligkeit (i. d. R. der 01.01. eines jeden Jahres) über das Jahr hinweg zu verteilen. Dies mag innerhalb der einzelvertraglichen Handhabung funktionieren, wird aber noch Jahre dauern, bis sich dies tatsächlich spürbar umsetzt, sofern die Versicherer dieses Projekt konsequent durchziehen. Im Flottenbereich spielt dies eine untergeordnete Rolle, da die Policen in der Regel an das Geschäftsjahr der Kundinnen gekoppelt sind.

Durch die zwischenzeitlich ergangenen Urteile zur KH-Selbstbeteiligung beginnen die ersten Versicherer auch über die Einführung eines KH-Selbstbehaltes nachzudenken. Im Privatkundengeschäft wird sich dies unserer Ansicht nach nicht durchsetzen, da die Einsparpotentiale für die Kunden nur gering sein werden, da der Versicherer Kosten für die SB-Rückführung einkalkulieren muss. Im Flottenbereich ist allerdings davon auszugehen, dass sich die KH-Selbstbeteiligung für große Flotten mittelfristig etablieren wird.

Fazit:

Es hat sich nicht so viel im Vergleich zum Vorjahr geändert. Sollten jedoch die Gesamtschadenaufwendungen in der Schaden- und Unfallversicherung gravierend ansteigen, wird sich der Trend zum „harten Markt“ deutlich beschleunigen.