



marktreport

WAS VERSICHERER BEWEGT

INHALT

4

CYBER RISK

Es gibt noch viel
Entwicklungsarbeit zu leisten

8

1 Million Euro in der
Drohnen-Haftpflicht sind
nicht mehr genug

9

Wetterphänomen
Starkregen

10

SMART HOME

„Starterpakete für 50 Euro
können gefährlich sein“

14

NEUE WEGE IN DER
ARBEITSKRAFTABSICHERUNG
Raus aus der Komfortzone!

16

Ist das humanistische Weltbild
mit dem autonomen Fahren
vereinbar?

18

RÜCKVERSICHERER ALS
INDUSTRIEVERSICHERER
Neues Geschäft, alte Probleme?

IMPRESSUM

Herausgeber:
Deutsche Rückversicherung
Aktiengesellschaft
Hansaallee 177
40549 Düsseldorf

Grafik + Druck:
bernauer-design.de

Bilder:
123RF.com©Galina Peshkova; istockphoto.com©posteriori; picture alliance/
dpa; shutterstock.com©Visual Generation; shutterstock.com©jagoda;
Valentin Mühl; shutterstock.com©Blueguy; Daimler AG; shutterstock.com©
AlfaSmart; shutterstock.com©Dukesn

veröffentlicht im Oktober 2017

Liebe Leserinnen und Leser,

vor Ihnen liegt mit dem „marktreport“ die erste Ausgabe einer neuen Deutsche-Rück-Publikation. Mit der darin enthaltenen Auswahl aktuell marktrelevanter Themen und deren Aufarbeitung aus unterschiedlichen Blickwinkeln möchten wir in unserer Position als einer der führenden Rückversicherer Deutschlands zum Diskutieren anregen, Stellung beziehen, Impulse setzen und zu gemeinsamen Gesprächen einladen.

Themen, die uns heute und morgen beschäftigen, sind unter anderem die Cyber-Versicherung, Smart Home, die Drohnen-Haftpflichtversicherung oder das autonome Fahren. Obwohl es ein viel diskutiertes Thema ist, haben wir der aktuellen Entwicklung in den Cat-Märkten bewusst keinen Raum gegeben. Es sollte niemanden überraschen, dass auch wieder einmal eine große Schadensserie von den Rückversicherungs- und Retrozessionsmärkten zu verarbeiten ist. Hierin vermögen wir keine grundlegende Veränderung der Marktgegebenheiten zu erkennen. Selbst wenn das aufgezehrte Risikokapital nicht durch nachströmendes Kapital ersetzt würde, ist der Markt als solches insgesamt immer noch reichlich kapitalisiert. Die anhaltende Niedrigzinsphase wird für einen weiterhin stabilen Kapitalzufluss in die Branche sorgen.

Allerdings könnte die Hurrikan-Serie zusammen mit den Erdbeben in Mexiko zu einem Lackmustest für den ILS-Markt werden: Noch fehlen uns belastbare Erfahrungen, wie sich dieses Marktsegment im Schadensfall verhält. An der „ability to pay“ besteht kein Zweifel. In Bezug auf die „willingness to pay“ werden wir in einiger Zeit womöglich klüger sein. Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und freuen uns auf den persönlichen Austausch!

Ihre
Deutsche Rück



CYBER RISK

Es gibt noch viel Entwicklungsarbeit zu leisten

Von Dr. Oliver Lamberty, Abteilungsleiter des fakultativen HUK-Geschäfts und des HUK-Spartenmanagements bei der Deutschen Rück

Die Digitalisierung unserer Gesellschaft führt dazu, dass Manipulationen oder Ausfälle von Kunden-Logins, Datenbanken, Verwaltungs- und Produktionssoftware zur existenziellen Bedrohung für Firmen werden können. Laut einer Studie des Digitalverbands Bitkom ist jedes zweite Unternehmen in Deutschland innerhalb der letzten beiden Jahre Opfer einer Cyber-Attacke geworden. Die Versicherungsbranche steht vor der strategischen Aufgabe, Lösungen zur Bewältigung der mit dieser Entwicklung einhergehenden Risiken anzubieten.

Die neue Produktklasse Cyber-Versicherungen verspricht erhebliches ökonomisches Entwicklungspotenzial. So erwartet die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG in einer aktuellen Studie, dass das Beitragsvolumen in den nächsten Jahren auf etwa 15 bis 20 Milliarden Euro ansteigen könnte. Und damit in eine Dimension ähnlich der Kfz-Versicherung. Aber nicht nur die ökonomische Perspektive ist ein Grund für die Versicherer, sich mit Cyber-Risiken zu beschäftigen. Vielmehr ist es ein Gebot des professionellen Portefeuille-Managements,

da die eingangs beschriebene Entwicklung das in ihren Büchern befindliche Geschäft bereits jetzt und zukünftig im zunehmenden Maße als Änderungsrisiko exponieren wird.

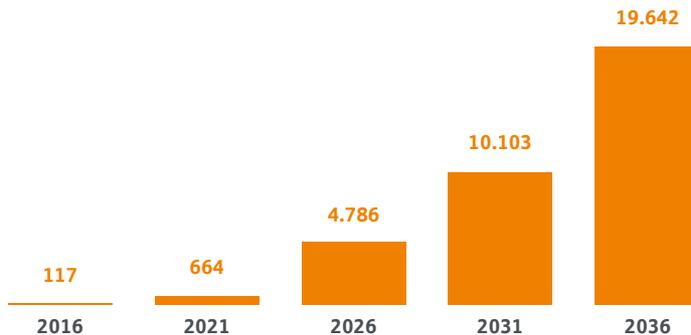
Assekuranz bereit für Cyber

Die in den vergangenen Jahren speziell zur Absicherung von Cyber-Risiken in den Markt eingeführten Deckungskonzepte zeigen: Die Versicherungswirtschaft ist bereit, geeignete Lösungen zum Umgang mit Cyber-Risiken anzubieten. Die Veröffentlichung der GDV-Musterbedingungen im Mai ►

MINDESTSTANDARD FÜR DIE ABSICHERUNG VON CYBER-RISIKEN

Der Bedarf an angemessener Absicherung von Cyber-Risiken steigt stetig – nicht nur bei großen Firmen, sondern mittelfristig auch bei kleinen sowie mittelständischen Unternehmen. Impulse setzt hier auch der Gesetzgeber, der auf nationaler und europäischer Ebene Fortschritte bei der Regulierung der IT-Sicherheit von Unternehmen macht. Der Verband öffentlicher Versicherer hat bereits frühzeitig reagiert und unverbindliche Musterbedingungen entwickelt. In diesem Jahr folgte der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft mit einem entsprechenden Angebot für den Mindeststandard hinsichtlich der Absicherung von Cyber-Risiken.

Eine neue Sparte Cyber-Versicherung hat das Potenzial, Kraftfahrt als volumenstärkste Schaden-Unfall-Sparte in den nächsten 20 Jahren abzulösen.



Erwartetes Wachstum der Bruttoprämie in Deutschland, Österreich und Schweiz in Mio. Euro
Quelle: KPMG 2017

- dieses Jahres wird die Entwicklung und Ausdifferenzierung eines entsprechenden Produktangebots weiter befördern. Das gilt zunächst für den deutschen Markt; darüber hinaus strahlen die Musterbedingungen als Referenzstandard auch auf andere europäische Versicherungsmärkte aus, insbesondere auf Österreich und die Schweiz.

Vieles hat die Versicherungsindustrie schon geschafft. So hat sie Zeichnungs- und Annahmerichtlinien ausgearbeitet und entsprechende Prozesse implementiert. Sie hat Anforderungen an die zu zeichnenden Risiken formuliert, den Umgang mit besonders exponierten Risiken erläutert und unerwünschte Risiken benannt. Und sie hat Prozesse zur Risikoanalyse und -bewertung aufgesetzt, um Cyber-Risiken zu identifizieren und in der Folge korrekt zeichnen zu können. Eine besondere Bedeutung kommt bei alledem der Organisation des Incident-Response-Prozesses im Rahmen des Schadenmanagements zu. Denn der ist Voraussetzung für das Erbrin-

gen von Assistance-Leistungen wie etwa das Wiederherstellen von Daten und Software oder der Zugriff auf forensische Dienstleistungen. Es gilt also, Netzwerke von Kooperationspartnern, die die Schadenbearbeitung unterstützen beziehungsweise die in den Versicherungsbedingungen vereinbarten Services zuliefern, aufzubauen und zu pflegen.

Kumulrisiko steigt

Bei aller bisher geleisteten Entwicklungsarbeit: Es sind noch zwei versicherungstechnische Fragen offen, deren Beantwortung für die weitere Entwicklung entscheidend ist. Die erste dieser Fragen betrifft die noch fehlenden Rechnungsgrundlagen. Wie bei jedem neuen Versicherungskonzept stehen die wichtigsten versicherungstechnischen Informationen, nämlich die Schadendaten, nicht zur Verfügung, da entsprechende Risikostatistiken erst konzipiert und aufgebaut werden müssen. Eine solche Lage ist typisch für die Einführung eines neuartigen Versicherungskonzepts. Insofern hat die Branche durchaus

Erfahrung im Umgang mit einer solchen Situation. Das hat sie beispielsweise bei der Einführung der D&O-Versicherung im deutschen Markt Mitte der Neunzigerjahre gezeigt. Gemeinsam mit ihren Kunden wird sie in den nächsten Jahren also lernen müssen, das tatsächliche Risiko zu erfassen und angemessen zu kalkulieren.

Wesentlich herausfordernder ist die zweite noch offene Frage: die der Beherrschung des Kumul-schaden-Potenzials, das durch eine zunehmend enger werdende Vernetzung der Systeme von IT-Nutzern untereinander – Stichwort „Industrie 4.0“ – in Zukunft zunehmen wird. Hier gibt es durchaus Parallelen zum globalen Finanzsystem. Die enge Verzahnung der einzelnen Akteure in

diesem System hatte zum Beinahe-Kollaps während der Finanzkrise im Jahr 2008 geführt. Die möglichen volkswirtschaftlichen Konsequenzen eines massiven Cyber-Vorfalles sind durchaus vergleichbar einzuschätzen. Es ist keine Übertreibung, davon auszugehen, dass im schlimmsten Fall ein Zusammenbruch der öffentlichen Ordnung droht. Hier kommt der Kernkompetenz der Assekuranz, Risiken zu klassifizieren und zu quantifizieren, eine zentrale Rolle zu, die über die Weiterentwicklung ihrer Versicherungsprodukte hinausgeht. Es gilt, die anderen Stakeholder im System – den Staat, die IT-Industrie und nicht zuletzt den professionellen und den privaten IT-Nutzer – zu sensibilisieren und bei der Gestaltung von Sicherheitsarchitekturen zu unterstützen. ■

DIE DIGITALISIERTE GESELLSCHAFT IST VERWUNDBAR

„Die zunehmende Digitalisierung und Vernetzung durch Entwicklungen wie ‚Internet der Dinge‘, Industrie 4.0 oder Smart Everything bieten Cyber-Angreifern fast täglich neue Angriffsflächen und weitreichende Möglichkeiten, Informationen auszuspähen, Geschäfts- und Verwaltungsprozesse zu sabotieren oder sich anderweitig auf Kosten Dritter kriminell zu bereichern. Angreifer verfügen über leistungsfähige und flexibel einsetzbare Angriffsmittel und -methoden. So werden täglich rund 380.000 neue Schadprogrammvarianten entdeckt, die Anzahl von Spam-Nachrichten mit Schadsoftware im Anhang ist explosionsartig um 1.270 Prozent angestiegen. Gleichzeitig verlieren bisherige klassische Abwehrmaßnahmen weiter an Wirksamkeit. Im Fokus der Angriffe stehen Unternehmen und kritische Infrastrukturen ebenso wie Verwaltung, Forschungseinrichtungen und Bürger. Die Ransomware-Angriffe im Frühjahr 2016 haben deutlich gemacht, welche Konsequenzen diese Entwicklungen haben und wie verwundbar eine digitalisierte Gesellschaft ist.“

(Quelle: Auszug aus dem Lagebericht 2016 des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik)



1 Million Euro in der Drohnen-Haftpflicht sind nicht mehr genug

Von Doreen Bracher, Senior-Underwriter für das fakultative HUK-Geschäft bei der Deutschen Rück

Immer bessere Technik zu immer günstigeren Preisen führt seit Jahren zu steigenden Verkaufszahlen von Drohnen. Nach Schätzung der Deutschen Flugsicherung wird die Zahl der Drohnen im Bundesgebiet bis zum Jahr 2020 deutlich mehr als eine Million erreichen. Der technische Fortschritt macht ihren Einsatz in vielen Bereichen interessant: etwa zum Überfliegen von Industrieanlagen, um den baulichen Zustand festzustellen, oder von Feldern vor der Ernte, um zu vermeiden, dass Jungtiere durch Erntemaschinen in Gefahr geraten. Auch für Filmaufnahmen oder einfach nur zum Spaß an der Fliegerei steigen Drohnen in die Lüfte. Nach wie vor ist aber vor allem Privatnutzern dabei nicht klar, dass sie – selbst ohne Verschulden – für Schäden haften, von denen Dritte betroffen sind. Ein denkbares und bereits mehrmals aufgetretenes Szenario ist etwa, dass der Kopter infolge eines Bedienfehlers auf eine Autobahn stürzt und dort gegen

Autos prallt. Infolgedessen kann es zu erheblichen Sach- oder gar Personenschäden kommen. Vor dem Hintergrund dieses massiven Haftungspotenzials scheint es zumindest auf den ersten Blick unverständlich, dass die seit dem Jahr 2005 im Luftverkehrsgesetz verankerte Versicherungspflicht für privat oder gewerblich genutzte Drohnen derzeit lediglich eine Mindestversicherungssumme von circa 1 Million Euro vorsieht. Dieser vor mittlerweile mehr als zehn Jahren relativ niedrig angesetzte Betrag ist allerdings in erster Linie der Tatsache geschuldet, dass damals sowohl Gesetzgeber als auch Versicherer noch über wenig Kenntnisse und Erfahrungswerte verfügten. Zudem war noch nicht zwingend absehbar, in welche Bereiche unseres Lebens die neue Flugtechnologie überall vordringen würde. Auf diese Entwicklung haben weite Teile der Versicherungsbranche inzwischen in der Praxis reagiert und ihr Produktportfolio ange-



passt – und das ist auch gut so! Mit Versicherungssummen von bis zu 10 Millionen Euro bei oftmals weltweitem Geltungsbereich werden Drohnen entweder über die Privat- oder Betriebs- beziehungsweise Berufshaftpflichtversicherung mitversichert. Auch über separate Policen mit Jahreslaufzeit oder für nur einen einzigen Einsatz wird Deckungsschutz angeboten. Übrigens: Nicht nur in Sachen Haftung in einem Schadensfall kann es kostspielig werden. Der Halter ist auch stets gut beraten, beim Drohnen-Ausflug seine Versicherungsbestätigung mit sich zu führen. Andernfalls droht ihm gemäß jüngst erlassener „Verordnung zur Regelung des Betriebs von unbemannten Fluggeräten“ mitunter eine Geldbuße von bis zu 50.000 Euro. ■



Für mehr Informationen zum Thema Drohnen klicken Sie [hier](#).



Die kleine 900-Einwohner-Gemeinde Braunsbach nach den heftigen Regenfällen im Mai 2016.

Wetterphänomen Starkregen

Nicht nur im laufenden Jahr hat die Naturgefahr Starkregen die Branche intensiv beschäftigt. Auch die mitunter erschreckenden Bilder von zerstörerischen Schlammlawinen und meterhohen Trümmerbergen aus dem kleinen Ort Braunsbach in Baden-Württemberg im Mai 2016 haben sich ins Gedächtnis der Öffentlichkeit eingebrannt. Derartige Extremunwetter stellen große Herausforderungen an Versicherer, Politik und die Gesellschaft. Es wird immer wichtiger, Naturgefahrenereignisse geowissenschaftlich zu dokumentieren, einzuordnen und Schadenpotenziale realistisch einzuschätzen. Die Deutsche Rück beschäftigt sich deshalb eingehend mit derartigen Wetterphänomenen. In einem neuen Video geht unsere Geoökologin und Naturgefahren-Expertin Meike Müller unter anderem den Fragen nach, welche Wetterlagen Starkregen begünstigen, welches Gefahrenpotenzial dieses Phänomen birgt und welche Bedeutung Starkregen-Gefahrenkarten künftig zuteilwerden könnte. ■



[Hier](#) geht es zu unserem Video.

SMART HOME

„Starterpakete für 50 Euro können gefährlich sein“

Das Interview führte Monika Lier, freie Journalistin

Smart Home ist ein Zukunftsmarkt: Allein für Deutschland wird bis 2025 ein Marktvolumen von 19 Milliarden Euro erwartet*. Auch die Assekuranz steht in den Startlöchern. Im Interview erklären Markus Brück, Abteilungsleiter des fakultativen Sach-Geschäfts und des Sach-Spartenmanagements bei der Deutschen Rück, und Jens Wußmann, Senior-Referent Produktmanagement HUS beim Verband öffentlicher Versicherer, warum Smart Home wichtig wird, Eile aber nicht geboten ist.



Markus Brück, Abteilungsleiter des fakultativen Sach-Geschäfts und des Sach-Spartenmanagements

Rund ein Dutzend Versicherer bieten schon Smart-Home-Lösungen an. Worum geht es ihnen dabei?

Wußmann: Die intelligente Vernetzung von Haustechnik dient aktuell vorrangig dem Image der Versicherer. Im Fokus steht darüber hinaus sicherlich auch, die Schnittstelle zum Kunden zu besetzen und den Kontakt zu ihm nicht an die großen Internet-Player zu verlieren. Das gilt vor allem für die Marktführer in der Wohngebäudeversicherung. So haben beispielsweise einige öffentliche Versicherer Piloten gestartet beziehungsweise bieten schon etwas an. Über Kooperationen rüsten unter anderen auch Allianz, Axa, und die Generali-Gruppe ihre Kunden mit Smart-Home-Modulen aus und versprechen im Schadensfall teilweise zusätzlich Assistenzleistungen.

*Der Smart-Home-Umsatz in Deutschland betrug 2015 rund 2,3 Milliarden Euro. Eine von der VDI/VDE Innovation + Technik GmbH in Kooperation mit dem Institut für Gründung und Innovation der Universität Potsdam im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) erstellte Studie erwartet bis 2025 einen Anstieg des Umsatzes auf 19 Milliarden Euro.



„SMART HOME“ (AUCH: „CONNECTED HOME“)

Ein Wohnhaus oder eine Wohnung gilt gemäß der Bundesinitiative Smart-Home Deutschland als „smart“ beziehungsweise „connected“, wenn verschiedene Geräte samt Sensoren, Anwendungen oder Dienste intelligent miteinander verknüpft werden und zusammenarbeiten, um das Leben der Bewohner zu erleichtern und sicherer zu machen sowie ihren häuslichen Energieverbrauch zu optimieren. Beispiele hierfür sind intelligente Kühlschränke, die selbstständig Einkäufe tätigen, eine App, mit der sich Heizung und Licht steuern lassen oder die einen Benachrichtigungsalarm auslöst, etwa wenn ein Brand entsteht.

Welche Rolle spielt Schadenverhütung für die Assekuranz beim Thema Smart Home?

Wußmann: Der Aspekt Schadenverhütung wird zwar von einigen Versicherern in der Vermarktung von Smart Home genutzt, scheint jedoch intern nicht allerhöchste Priorität zu besitzen. Denn für ein

lernen oder Kommunikationsanbietern. Mir sind aktuell nur zwei Versicherer bekannt, die den Einsatz von Smart Home mit einigen Prozent Rabatt auf die Prämie belohnen. Versicherungslösungen zur Absicherung der Smart-Home-Technik sind da schon verbreiteter.

„Echte Smart-Home-Versicherungslösungen gibt es aktuell noch nicht.“

effektives Instrument gegen die klassischen Gefahren Feuer, Leitungswasser und Einbruch-Diebstahl müssten die Smart-Home-Pakete für ein Einfamilienhaus mehr Fenstersensoren, Tür- und Rauchmelder sowie Kameras enthalten, als dies bei derzeitigen Starter-Paketen am Markt tatsächlich der Fall ist. Echte Smart-Home-Versicherungslösungen gibt es aktuell noch nicht. Von den rund ein Dutzend Versicherern mit einem wie auch immer gearteten Smart-Home-Angebot kooperieren die meisten mit Technikerstel-

Und wie sicher sind diese Techniken?

Brück: Wir beobachten die Aktivitäten der Erstversicherer – und auch mögliche Cyber-Risiken. Bei Smart-Home-Komponenten aus dem Bau- oder Supermarkt bleibt die Sicherheit oft auf der Strecke. Denn niedrigpreisige Sensoren und Kameras haben meist kein Modul, um Software zu verändern. Während die Kunden ihren PC vergleichsweise „täglich“ patchen, können sie die Sicherheitslücken dieser Komponenten nicht durch Korrekturauslieferungen des Soft- ▶



Jens Wußmann, Senior-Referent Produktmanagement HUS



2016

2022

DIE SMART-HOME-MARKTDURCHDRINGUNG WIRD SICH BIS 2022 VON **AKTUELL ZWEI MILLIONEN AUF RUND ACHT MILLIONEN** DEUTSCHE HAUSHALTE **VERVIERFACHEN**.

Quelle: eco – Verband der Internetwirtschaft e. V. und Arthur D. Little: „Der deutsche Smart-Home-Markt 2017–2022. Zahlen und Fakten“

- wareherstellers schließen. Das ist dann so, als wenn sie bei einem Boot ein Glied der Ankerkette durch eine Büroklammer ersetzen.

Wußmann: Starterpakete für 50 Euro können gefährlich sein – müssen es aber nicht. Module und Hauptsysteme müssen Datenschutz, Sabotageschutz und Ausfallsicherheit leisten. Ein zuverlässiges System hat beispielsweise eine Basisstation mit einem eigenen Internetzugang und kann unabhängig vom Stromkreis kommunizieren. Es gibt aber Systeme, die auf das WLAN im Haus zurückgreifen. Fällt der Strom zum Beispiel durch einen Brand aus, funktioniert Smart Home nicht mehr.

Brück: Ungeschützt in Netzwerken sind diese Module anfällig für Bot-Netze. Das heißt, der Eigen-

tümer einer solchen Anlage wird ungefragt Teil eines Netzwerks, das beispielsweise Schadsoftware versendet.

Wußmann: Nicht zu vergessen sind die zahlreichen Beispiele, die aktive Hacks von Kameras belegen.

Haben diese Schäden Folgen für Erstversicherer mit solchen Angeboten?

Wußmann: Sie sind auf jeden Fall kontraproduktiv für das Image. Denn die Story der Erstversicherer ist ja: „Wir kümmern uns: Wir entdecken deinen Schaden, bevor du etwas bemerkst – und beheben ihn für dich.“

Sind Kumulschäden wahrscheinlich?

Brück: Theoretisch ja, praktisch eher nicht – zumindest zurzeit.

Eines von mehreren Cyber-Kumulszenarien des US-Modellierungsanbieters RMS beschreibt etwa, dass bei einem ungezielt ins Internet ausgeführten Cyber-Angriff die Ladetechnik einer Vielzahl von Laptops so manipuliert werden kann, dass sie überhitzen und dadurch parallele Brände in zahlreichen Bürohäusern entstehen könnten. Der Angriff auf die 1,25 Millionen Telekom-Router im Jahr 2016 hätte der Anfang eines Kumulszenarios für Smart Home sein können. Aktuell halte ich das Eintrittsrisiko eines hohen Kumulschaden-Aufwands, der durch einen Cyber-Angriff auf Smart-Home-Komponenten ausgelöst wird, in der klassischen Sachversicherung noch für eher gering. Aber wir beobachten aufmerksam die Lage, denn das Kumulschaden-Potenzial ist durchaus vorhanden.



„Aber wir beobachten aufmerksam die Lage, denn das Kumulschaden-Potenzial ist durchaus vorhanden.“



Und was sollten Erstversicherer Ihrer Meinung nach tun?

Wußmann: Sie sollten prüfen, ob ihre Smart-Home-Lösungen hinsichtlich Daten- und Sabotageschutz sowie Ausfallsicherheit ihren Ansprüchen, die sie auch sonst an ihr Geschäftsmodell stellen, standhalten. Die Provinzial Nordwest etwa hat auf die Vermeidung dieser Gefahren sehr großen Wert gelegt, was sich auch in der Hochwertigkeit der Module und im Preis der von ihr angebotenen Lösung widerspiegelt. Aber das ist auch eine Frage der Zielgruppe.

Brück: Die Zielrichtungen der Erstversicherer sind derzeit noch recht unterschiedlich, zudem fehlen noch einheitliche technische Standards. Zur Vielfalt bei den Modulen kommt beispielsweise die der Übertragungswege – WLAN, Bluetooth, Z-Wave oder ZigBee. Sobald es Standards gibt, wird sich dieser Markt entwickeln. Deshalb ist es auf jeden Fall wichtig, die Fortschritte zu beobachten und Einblick in die Technik zu bekommen. Sobald es etwas Vernünftiges gibt, werden viele einsteigen. Man muss nicht immer First Mover sein. ■

NEUE WEGE IN DER ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

Raus aus der Komfortzone!

Von Dr. Barbara Ries, Abteilungsleiterin des Markt- und Produktmanagements in der Lebens- und Krankenversicherung bei der Deutschen Rück

Mit Sätzen wie „Krank sein macht arm!“, „Jeder Vierte wird berufsunfähig!“ oder „Sichern Sie sich jetzt noch Ihren guten Gesundheitsstatus!“ versuchte die Lebensversicherungsbranche bislang, ihren Kunden den Bedarf an einer Berufsunfähigkeitsversicherung nahezubringen. Angst zu machen und Risiken aufzuzeigen bringt Kunden heute aber nicht mehr unmittelbar zum Abschluss.



Obwohl Verbraucherschützer das Produkt für absolut notwendig erachten, besitzen nur 40 Prozent der Erwerbstätigen eine Police. Seit 2004 stagniert der Bestand bei rund 17 Millionen Verträgen. Auch Alternativen mit einem reduzierten Deckungsumfang, wie die Erwerbsunfähigkeits-, Grundfähigkeits- oder Funktionelle Invaliditätsversicherung, brachten keine Trendwende. Die Gründe hierfür sind vielseitig. So mangelt es unter anderem am Verständnis der Versicherer für ihre Kunden. Der Kunde hat heute andere Bedürfnisse und Wünsche. Er möchte einen dauerhaften Mehrwert. Für etwas bezahlen, ohne direkt etwas davon zu haben, ist nicht mehr vermittelbar. Doch noch immer beurteilen Versicherer zu sehr aus der Wir-Perspektive: „Was glauben wir, was der Kunde möchte?“

KUNDEN AM WICHTIGSTEN TOUCHPOINT ABHOLEN

Gerade die so viel beachteten und umworbenen Kundengruppen der Generation Y und Z kann die Branche auf diese Weise nicht für sich gewinnen. Zwar hat sie durch zahlreiche Features wie die Infektionsklausel oder den Arbeitsunfähigkeitsbaustein versucht, ihre Produkte weiterzuentwickeln, doch bestand das Hauptinteresse vermutlich eher darin, ein besseres Produkt-Rating zu erzielen. Aber haben Ratings tatsächlich einen Einfluss auf das Abschlussverhalten des Kunden oder sind sie eher ein zusätzliches Vertriebsinstrument? Ein ebenso wichtiger Aspekt ist die Digitalisierungsstrategie der Versicherer. Nach wie vor erreichen sie ihre Kunden nicht über den wichtigsten Touchpoint, nämlich online. Die aktuellen Produkte zur Arbeitskraftabsicherung lassen noch viel Raum für Entwicklung. Ein erster Ansatz

ist, den bisher sehr komplexen Vertragsabschluss einfach und verständlich zu gestalten, den Antragsprozess und die Antragsfragen neu zu bewerten und die Risikoprüfung zu automatisieren.

INTERAKTIVE PARTNER-PROGRAMME VIA APP

Alternative Ideen gibt es zwar bereits, doch werden sie nur zögerlich vorangetrieben. Hier lautet die Devise: Heraus aus der Komfortzone! Weg von der Frage „Was glauben wir, was der Kunde möchte?“ hin zu einem „Was will der Kunde wirklich?“. Aus einem abstrakten Versicherungsprodukt etwas Erlebbares und interaktives Neues zu gestalten ist ein erfolgversprechender Weg, um das vorhandene Potenzial zu heben. Dies kann zum Beispiel ein Partnerprogramm während der Vertragslaufzeit sein, bei dem sich die Kunden über Apps und eine Online-Plattform mit den Themen Bewegung, gesunde Ernährung sowie Stressabbau beschäftigen und dabei gleichzeitig Vergünstigungen und Belohnungen erhalten. Dabei muss nicht zwangsläufig alles auf den Kopf gestellt werden. Es geht vielmehr darum, sich als Versicherer auf den Kunden zuzubewegen.

ADIEU „ANGST-STRATEGIE“

Die Deutsche Rück wiederum unterstützt Erstversicherer dabei, solche Entwicklungen voranzutreiben. Dazu hat sie neue Produkte für die Generation Y entwickelt, die den finanziellen Lebensstandard des Versicherungsnehmers absichern und ihm gleichzeitig über die komplette Vertragslaufzeit einen dauerhaften Benefit bieten, beispielsweise durch Prämienleistungen bei Einhaltung von Vorsorgeuntersuchungen oder sportlichen Zielen. Hierbei steht eine flexible Gestaltung und Variation der Risikokomponenten ebenso im Vordergrund wie die Konzeption von neuen Kernleistungen aus den Bereichen Beruf, Gesundheit und Lifestyle. Die Produkte sind unkompliziert und transparent. Und sie finden vor allem vom Abschluss über die Laufzeit bis hin zum Leistungsfall oder Vertragsablauf in einer digitalen Umgebung statt. Dieses neuartige Zusammenspiel der Komponenten, die Art und die Bereitstellung der Zusatzleistungen sowie insbesondere die Kommunikation und Vermarktung der Produkte vermitteln – anders als dies mit der bisherigen „Angst-Strategie“ der Fall war – ein positives Bild. ■



Für mehr Aspekte rund um die Arbeitskraftabsicherung klicken Sie [hier](#).



Ist das humanistische Weltbild mit dem autonomen Fahren vereinbar?

Von Marcos Lemaître, Senior-Underwriter für das fakultative HUK-Geschäft bei der Deutschen Rück



Für weitere Informationen zum autonomen Fahren und zur Kraftfahrtversicherung klicken Sie [hier](#).

Politik und Gesellschaft sind dazu aufgerufen, der Industrie ethisch verantwortbare, technische Entwicklungsleitlinien für vollautomatisierte Fahrsysteme vorzugeben. Als Risikoträger für die Folgen von Straßenverkehrsunfällen muss aber auch die Versicherungsbranche fest in den Prozess der Entscheidungsfindung eingebunden sein. Im Juni 2017 hat die vom Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastruktur eingesetzte Ethik-Kommission „Automatisiertes und vernetz-

tes Fahren“ ihren ersten Bericht veröffentlicht. Darin formuliert sie zwanzig ethische Leitregeln. Im Kern geht es darum, das humanistische Menschenbild unserer Rechtsordnung auch in Zukunft zu bewahren und die Freiheit des Einzelnen zur Selbstbestimmung nicht durch eine technisch vorgegebene Fremdbestimmung abzulösen. Kritische Situationen im hochkomplexen Straßenverkehr werden vom Menschen individuell erfasst und zumeist intuitiv gelöst. Dagegen verarbeiten technische Systeme diese abstrakt-generell. Das wiederum stößt spätestens dann an seine Grenzen, wenn das Leben der Fahrzeuginsassen oder unbeteiligter Dritter unmittelbar bedroht ist. In diesen Dilemma-Situationen müssen technische Systeme sicherstellen, dass keine der gefährdeten Personen zum bloßen Objekt degradiert wird. Dazu soll die Programmierung nach Ansicht der Ethik-Kommission – neben einigen allgemeinen Grundsätzen wie „Sachschäden vor Personenschäden“ oder „Verlet-

zung von Personen vor Tötung“ – das Risiko eines jeden akut gefährdeten Verkehrsteilnehmers in gleichem Maße reduzieren. Eine solche Minimierung der individuellen Risiken wird auch beim Impfschutz verfolgt und findet allgemeinen gesellschaftlichen Konsens.

Die Übertragung einer so herausfordernden Leitlinie auf die Entwickler technischer Systeme dürfte die Industrie allerdings vor schwerwiegende Herausforderungen stellen. Auch die Versicherungswirtschaft ist hier gefordert. Denn bisher ungelöste Haftungs- und Überwachungsfragen, Funktionsstörungen und Hackerangriffe sind nur einige der möglichen Risiken. Doch wer trifft letztlich die notwendige Risikoentscheidung und nach welchem Maßstab? Als Höchstgut genießt der Schutz des menschlichen Lebens vor allen anderen Erwägungen unbedingten Vorrang. Dabei ist die Aufrechnung von Menschenleben, also das

Opfern einer Person, um mehrere andere zu retten, in unserer Rechtsordnung unzulässig. Auch dürfen Unbeteiligte grundsätzlich nicht geopfert werden, um das Leben der an Mobilitätsrisiken beteiligten Fahrzeuginsassen zu schützen. Diese Entscheidungen dürfen weder an künstliche Intelligenzen noch an Programmierer abgegeben werden. Die Ethik-Kommission hat mit ihrem Bericht weltweit die ersten ethischen Leitlinien für automatisiertes Fahren entwickelt und damit das Thema auf die gesellschaftliche Agenda gesetzt. Das ist gut, und das ist wichtig. Sie zeigt wesentliche Orientierungspunkte auf, doch sie bietet noch keine konkreten Lösungen an. Diese müssen in einem breiten gesellschaftlichen Konsens gesucht und technisch umgesetzt werden, damit wir uns nicht plötzlich und unbeabsichtigt in der Realität eines neuen Weltbilds wiederfinden. ■

RÜCKVERSICHERER ALS INDUSTRIEVERSICHERER

Neues Geschäft, alte Probleme?

Von Dr. Marc Surminski, Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen

Wie kann man als Rückversicherer noch wachsen? In einem stagnierenden, zum Teil rückläufigen Markt taten sich die großen Rückversicherer in den letzten Jahren schwer, auf diese Frage eine gute Antwort zu finden. Die Konsolidierung der Erstversicherungsmärkte ließ die Nachfrage nach Rückversicherungsdeckung schrumpfen; die reichlich vorhandene klassische Kapazität und der stark anschwellende Zustrom alternativen Kapitals setzten den Markt zusätzlich unter Druck.

Diversifizierung und das Erschließen neuer Märkte ist gefragt, um einem drohenden Bedeutungsverlust entgegenzuwirken. Manche Rückversicherer suchen ihr Heil dabei in der Industrierversicherung. Die beiden Marktführer Munich Re und Swiss Re gingen voran: Die Münchener setzen unter anderem auf angelsächsische Spezialversicherer für die Entwicklung neuer Industrie deckungen; die Schweizer haben schon länger eine eigene Unternehmenseinheit für das Industriegeschäft etabliert. Mittlerweile hat auch Berkshire Hathaway

mit der Gründung einer eigenen Industrierversicherungstochter in Deutschland nachgezogen.

Verschwimmende Grenzen?

Damit agieren diese Rückversicherer in einer strategischen Aufstellung, wie sie in früheren Zeiten vollkommen undenkbar gewesen wäre: Letzten Endes machen sie ihren Erstversicherungskunden damit auf deren eigenem Geschäftsfeld Konkurrenz. Vornehmer ausgedrückt kann man auch sagen: Es sieht so aus, als ob die Grenzen zwischen Erst- und Rückversicherung im Markt zusehends verschwimmen.

Die Rückversicherer, die in wenig dynamischen Zeiten Wachstumsgeschichten brauchen, um den Kapitalmarkt gewogen zu halten, haben bei ihren Aktivitäten im Industrierversicherungsmarkt durchaus schlagende Argumente auf ihrer Seite: Sie kennen die Risiken der



Industrie gut, weil sie selbst seit vielen Jahren bei der Bewertung dieser Risiken involviert sind und in vielen Bereichen Spezial-Know-how angesammelt haben. Die Expertise vieler Rückversicherer gerade auf technischem Gebiet sucht ihresgleichen – warum also diese Expertise nicht direkt im Geschäft mit der Industrie einsetzen, statt den Umweg über die Erstversicherer zu gehen? Gerade bei der Versicherung von neuen Risiken ist das Know-how der Rückversicherer unerlässlich – kein Wunder, dass sie mit wachsendem Erfolg in Spezialmärkten und bei Innovationen ihren Zutritt in den Industrierversicherungsmarkt suchen. Die Kehrseite der Medaille: Mit ihrem Engagement in der Industrierversicherung geraten sie in Konflikte mit ihren alten Zedenten und riskieren die Störung der klassischen Rückversicherungslandschaft, die gerade in den deutschsprachigen Märkten bislang eher traditionell geprägt ist und bei der langjährige, vertrauensvolle Beziehungen zwischen Erst- und

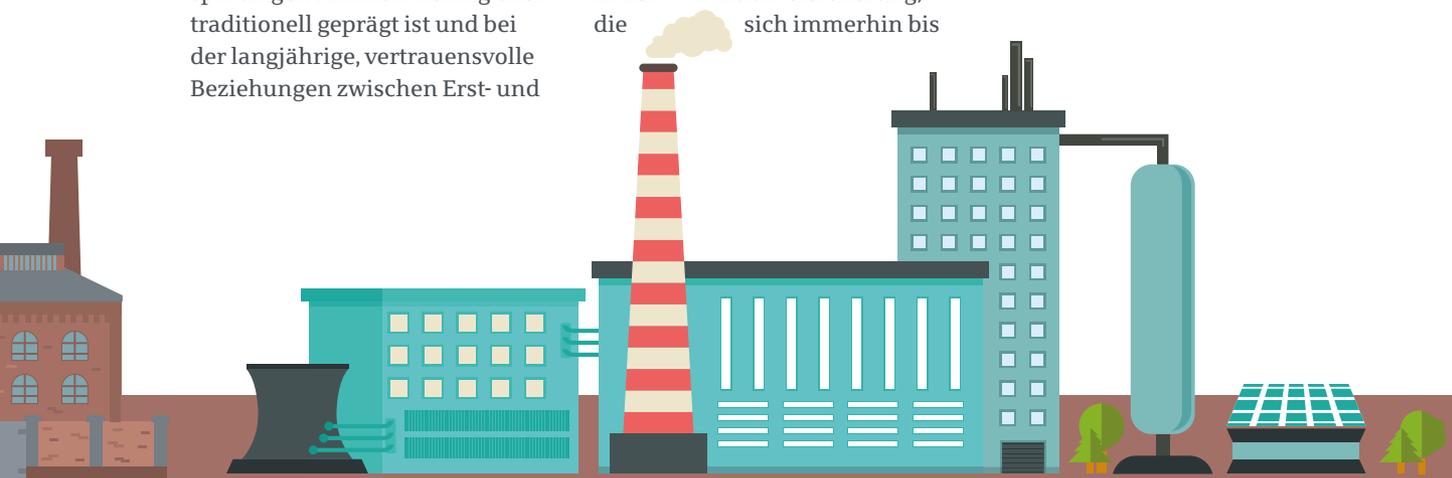
Rückversicherern im Vordergrund stehen. In der Folge könnte durch diesen Konflikt der klassische Rückversicherungsmarkt weiter schrumpfen, weil sich die Zedenten nach neuen Anbietern und Formen der Deckung umsehen und womöglich auch dem Einsatz von alternativen Kapitalmarktlösungen offener gegenüberstehen als bislang.

Zwei schwierige Märkte

Mit der Expansion in die Industrierversicherung wechseln die Rückversicherer außerdem von einem schwierigen Markt in den anderen, denn auch die Industrierversicherung hat Wachstumsprobleme. Die Prämien sind unter Druck, und der Wettbewerb, auch durch immer neue Markteintritte internationaler Erstversicherer, ist hart. Die Ergebnissituation in der Industrierversicherung stellt sich zudem noch weniger rosig dar als in der Rückversicherung, die sich immerhin bis

zu diesem Herbst über eine lange Phase mit niedrigen Naturkatastrophenschäden freuen konnte.

Wenn manche großen Rückversicherer ihr Heil in der Industrierversicherung suchen, sollte das für den Markt kein Grund sein, es ihnen automatisch gleichzutun. Im Gegenteil: Wer weiter auf die klassische Aufgabenteilung zwischen Erst- und Rückversicherer setzt und mit innovativen Deckungen und Services die Bedürfnisse seiner traditionellen Klienten befriedigt, dürfte nicht schlechter fahren. Langfristig muss sich erst zeigen, ob das Engagement der Rückversicherer in der Industrierversicherung ein Erfolg wird oder ob sie sich hier nicht mit neuem Geschäft am Ende alte Probleme einkaufen. ■



Deutsche Rück. Nähe mit Weitblick.

DEUTSCHE RÜCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT

Hansaallee 177
40549 Düsseldorf
Telefon +49 211. 4554-01
info@deutscherueck.de
www.deutscherueck.de