



Versicherungswirtschaft vor neuen Herausforderungen

Von Ass. Heike Cloß

... aber:
Beschäftigungspläne im Abwind

Wie schon seit Herbst 2002 sind bundesweit keine neuen Arbeitsplätze in der Versicherungsbranche zu erwarten. Der Trend im Saarland verlief hier gegenteilig. Die Beschäftigungspläne der Versicherungsunternehmen haben sich im Frühjahr 2006 verschlechtert. Der Anteil der Unternehmen, der beabsichtigt, Personal zu entlassen (39 Prozent) überwiegt deutlich den Anteil der Unternehmen, die im nächsten Jahr Personal einstellen wollen (20 Prozent). Der Beschäftigungssaldo verschlechtert sich zur Vorumfrage im Herbst 2005 von minus 13 Prozentpunkte auf nun minus 19 Prozentpunkte.

„Wirtschaft im Saarland“ 10/2006

Versicherungen sind Schutz und Schild ihrer Kunden. Gut versichert sehen sie sich gerüstet im Kampf gegen manches, was ihre Existenz bedrohen könnte. Der Versicherungsbranche selbst stehen nun stürmische Zeiten ins Haus: Deutlich kritischere Verbraucher, langsames Prämienwachstum, zunehmender Preisdruck in einzelnen Versicherungssparten wie etwa der Kraftfahrzeugversicherung, zu erneuernde Organisationen und Vertriebsstrukturen prägen das Versicherungsgewerbe. Der Wettbewerb zwischen den Versicherungsunternehmen hat ei-

ne in der Vergangenheit nicht da gewesene Härte erreicht und wird weiter zunehmen. Die Konsequenz: Versicherer suchen nach Strategien, mit denen sie den neuen Bedingungen begegnen können. Während viele Unternehmen der Branche nach zusätzlichen bzw. neuen Absatzkanälen und Marktnischen suchen, sind gleichzeitig überall Zeichen für eine anhaltende Marktkonzentration zu finden. Die umfassendste Änderung im Jahr 2007 wird die Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie und die Anwendung des Versicherungsvertragsgesetzes werden.

Geschäftslage sichtlich verbessert ...

Die Stimmung auf dem Versicherungsmarkt hat sich in den letzten Monaten deutlich aufgehellt. Dies ist das Ergebnis der jüngsten bundesweiten Befragung der Versicherungsbranche. Im Vergleich zum Herbst 2005 hat sich die Geschäftslage der Unternehmen spürbar verbessert. Dies gilt sowohl für den Bund als auch für das Land. Ein Zugpferd des Versicherungssektors, die Kapitalversicherung, bleibt anerkanntes Vorsorgeprodukt, die Riesterrente kommt langsam in Schwung. Auch auf

die Änderung bei der betrieblichen Altersvorsorge hat sich die Versicherungsbranche eingestellt, die entsprechend modifizierten Produktlinien werden von den Konsumenten nachgefragt. Vor allem in der Sparte Lebensversicherung hat sich das Stimmungsbarometer deutlich verbessert. Lediglich im Bereich der Kraftfahrzeugversicherung konnte die Branche die Umsätze nicht vergrößern. Fast jedes dritte Unternehmen, das für den DIHK-Dienstleistungsreport im Frühjahr 2006 befragt wurde, hält seine Geschäftssituation für „gut“, im Gegensatz zu 23 Prozent im Herbst 2005 und 57 Prozent vor einem Jahr. Lediglich sieben Prozent sind aktuell mit den Geschäften unzufrieden, gegenüber elf Prozent bei der Vorumfrage und null Prozent im Jahr 2004. Bedenken hat die Branche für die Zukunft. Der überwiegende Teil der Unternehmen (37 Prozent) ist überzeugt, dass sich die Geschäfte in den nächsten zwölf Monaten besser entwickeln werden, im Herbst 2005 waren es 36 Prozent. Die Zahl der Pessimisten hat sich gegenüber der Herbstumfrage von zwölf Prozent auf jetzt 17 Prozent erhöht. Damit notiert der Erwartungssaldo bei 20 Prozentpunkten. Ein Wermutstropfen ist für die Versicherer die geplante Anhebung der Versicherungssteuer zum 1. Januar 2007, von der die Unternehmen einen Rückgang der Nachfrage durch steigende Produktpreise erwarten.

Versicherungsunternehmen mit Hauptniederlassungen im Saarland

Stand: September 2006

- Baden-Badener Versicherung AG, Unfallversicherung
- Cosmos Lebensversicherungs AG, Versicherungsgesellschaft
- Cosmos Versicherung Aktiengesellschaft, Versicherungsgesellschaft
- Saarland Feuerversicherungs AG, Versicherungsgesellschaft
- Saarland Lebensversicherungs AG, Versicherungsgesellschaft
- Union Krankenversicherung AG, Versicherungsgesellschaft

Versicherungen verlieren bis 2020 über 13 Millionen Verträge

Der demografische Wandel in Deutschland führt zu einem dramatischen Rückgang im Versicherungsbestand. Experten der Steria Mummert Consulting AG rechnen bis 2020 mit einem Minus von über 13 Millionen Verträgen. Vor allem der Rückgang macht der Branche zu schaffen. Sie stellen mit 13,6 Millionen Menschen den derzeit größten Anteil der Versicherten. Diese Altersgruppe wird bis 2020 um über 26 Prozent auf 10 Millionen Menschen schrumpfen. Das bedeutet einen Bestandsrückgang von mehr als 24 Millionen Verträgen. Die gute Nachricht dabei: Der starke Vertragsrückgang wird von den über 50-Jährigen beinahe wieder ausge-

glichen. Hier nimmt der Gesamtbestand an Verträgen voraussichtlich um mehr als 23 Millionen zu. Durch den allgemeinen Bevölkerungsrückgang um 5,6 Prozent auf etwa 57 Millionen rechnen Experten 2020 aber dennoch mit insgesamt 13 Millionen Versicherungsverträgen weniger im Bestand der Assekuranzen. Dabei sinkt die Anzahl der 40- bis 49-Jährigen um gut 7 Millionen Menschen. Gleichzeitig wird die Bevölkerungsgruppe 50 plus immer größer. Eine Folge: Mit den etwa 3,7 Millionen zusätzlichen Versicherten in dieser Altersklasse erhöhen sich die Leistungsraten der Versicherer, beispielsweise durch Krankheit im Alter. Die damit verbundenen Zahlungsansprüche steigern das Leistungsaufkommen. Dadurch werden sich Tarifbedingungen verteuern, was sich negativ auf das Neukundengeschäft auswirken wird.

Aufbau neuer Vertriebskanäle ...

Das langsamere Prämienwachstum und der zunehmende Preisdruck in einzelnen Sparten, wie beispielsweise der Kfz-Versicherung, machten es nötig, dass die Branche ihre Suche nach Einsparmöglichkeiten weiter verstärkt. Deshalb wird die Mehrzahl der Versicherer künftig die operativen Kosten senken. Sie gehen verstärkt dazu über, technische EDV-Systeme einzuführen, die es den Außendienstlern ermöglichen, auf alle Produktinformationen online zugreifen zu

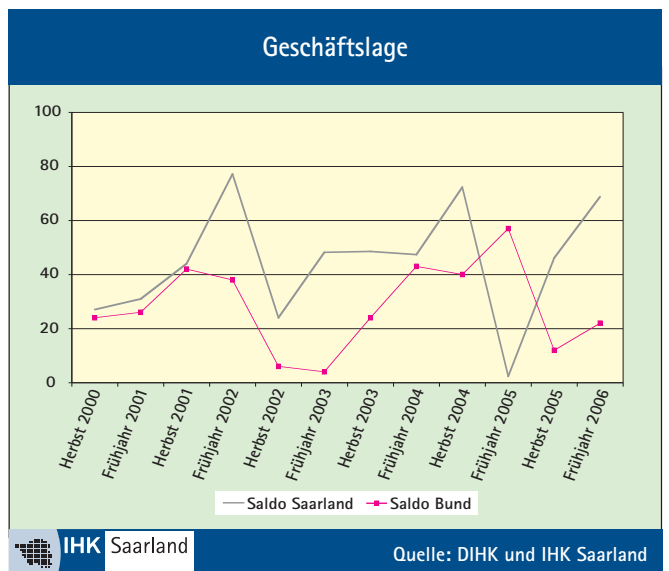
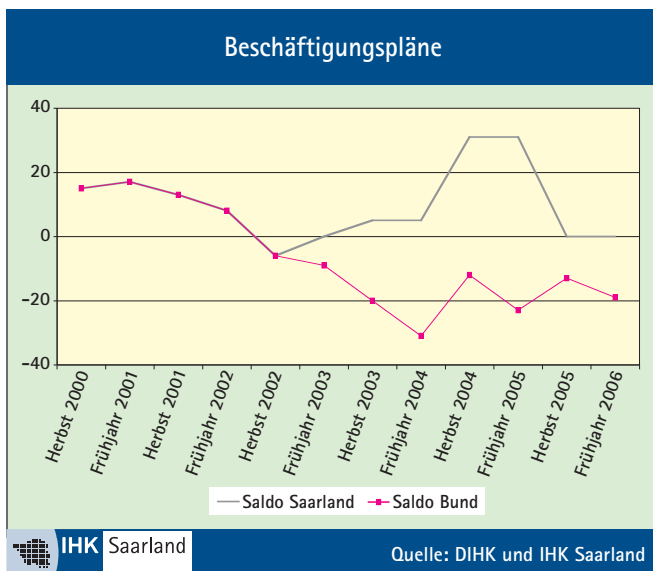


können und auch Policen vor Ort auszustellen. Vor allem für das kommende Jahr sollen Dokumentenmanagementsysteme eingeführt werden. Dies nicht zuletzt auch unter dem Gesichtspunkt der Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie. Sie führt zu neuen Dokumentationspflichten der Branche und macht deshalb auch entsprechende Anforderungen der Informationstechnologie erforderlich. Neben diesen internen Maßnahmen setzt die Branche auf Konzernneu- und -umgründungen. Die Zahl der Unternehmensübernahmen, Fusionen und Kooperationen hat sich erneut erhöht. Dieser Trend geht auch nicht an der saarländischen Versicherungswirtschaft vorbei. Gab es hierzulande 1990 noch dreizehn Versicherungsunternehmen, so sind es heute nur noch sechs Unternehmen, ein Minus von fast 50 Prozent.

Die Versicherungsunternehmen bestimmen ihre Positionierung am Markt auch dadurch neu, dass sie die bereits vorhandenen Vertriebskanäle verändern bzw. vertiefen. So ist einer der zukünftigen Branchentrends die weitere Zunahme des Maklervertriebs. Auch im Saarland konnte hier schon ein Anstieg von Versicherungsmaklern verzeichnet werden. Auch bereits vorhandene Geschäftsmodelle werden künftig weiter ausgebaut. So gewinnen beispielsweise Kreditinstitute als Vertriebs- und Kooperationspartner zunehmend an Bedeutung. Auch die Internetversicherungen als Absatzkanal haben mittlerweile ihre Bedeutung gefunden.

... und zielgruppen-spezifische Produkte als Wachstumsmarkt

Gute Marktchancen werden künftig dem Seniorenmarkt mit

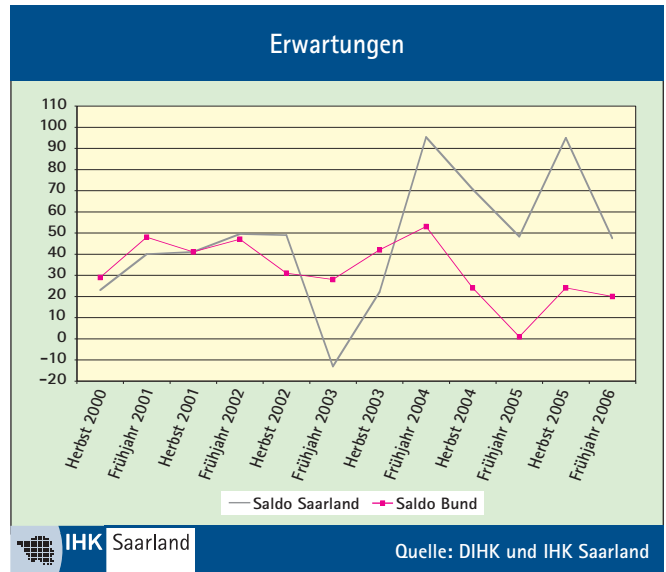


den neuen Lebensversicherungsprodukten wie Vorzugsrenten für Menschen mit Vorerkrankungen, Renten für Pflegefälle sowie Leistungen für Mobilitätseingeschränkte eingeräumt. So profitieren bei den zielgruppenspezifischen Produkten und Lösungen Senioren im Leistungsfall beispielsweise von besonderen Diensten wie Wohnungsreinigung und der Pflege zu Hause. Auch die Krankenversicherungen sehen entsprechende Modelle vor. Dazu gehören u.a. Vereinbarungen mit Kliniken und niedergelassenen Ärzten, die dem Versicherten Sondertarife einräumen.

Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie als die Herausforderung des Jahres 2007

Die gesamte Branche sieht sich Veränderungen ausgesetzt, die in der Summe ein bisher nicht gekanntes Ausmaß erreichen. Gerade die Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie im Jahr 2007 wird auf die Branche einen sehr großen Ver-

änderungsdruck ausüben. Kernpunkt der Neuregelung, die mit hoher Wahrscheinlichkeit im April 2007 greifen wird ist, dass alle Versicherungsvermittler in einem zentralen Register erfasst werden, das bundesweit die Industrie- und Handelskammern führen. Dabei wird unterschieden zwischen vertraglich gebundenen und ungebundenen Vermittlern, also zwischen denjenigen, die ausschließlich im Auftrag eines Versicherungsunternehmens tätig sind und Versicherungsmaklern bzw. Mehrfachvertretern, die konkurrierende Produkte vermitteln. Für gebundene Vermittler ändert sich durch die neue Versicherungsvermittlerrichtlinie nicht viel: Da für sie die im Hintergrund stehenden Versicherungsunternehmen die Haftung übernehmen, können sie von diesen zur Registrierung angemeldet werden. Wer dagegen als ungebundener Vermittler arbeiten will, muss selbst eine Gewerbeurteilung beantragen. Dafür muss der Antragsteller nachweisen, dass er zuverlässig ist, nicht in ungeordneten Ver-



mögensverhältnissen lebt, eine Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen hat und über eine entsprechende Sachkunde verfügt. Verwaltet er zudem noch Kundengelder, so muss er eine Kundengeldsicherung nachweisen. Von der Sachkundeprüfung selbst gibt es ganz bestimmte Ausnahmetatbestände.

Der zweite zentrale Bestandteil des Gesetzes neben der Registrierung aller derjenigen, die sich mit der Versicherungsvermittlung befassen, ist die Beratungs- und Dokumentationspflicht: Jeder Vermittler muss in Zukunft schriftlich begründen, weshalb er wen zu welchen Konditionen zu einem bestimm-

Unser Land, ...









... unsere Versicherung.

Fast 220.000 Saarländer – das ist immerhin jeder 5. Einwohner – sind bei uns versichert und bestätigen: Unser Land, unsere Versicherung. SAARLAND Versicherungen. Dafür sagen wir „Danke“.

- kundennah
- preiswert
- leistungsstark
- alle Versicherungsprodukte

www.saarland-versicherungen.de

SAARLAND 
Versicherungen

Unternehmen der -Finanzgruppe

Ein erfolgreicher selbständiger Versicherungskaufmann, ob Einfirmitagent, Mehrfachagent oder Makler, hat mehr als 1.000 Arbeitgeber, die er alle zufrieden stellen muss. Er kann nicht einfach verkaufen, was „im Koffer“ steckt, sondern muss sich streng an den Wünschen und Bedürfnissen seiner Kunden orientieren. Die Provision/Courtage ist der Teil des Versicherungsbeitrages, der vom Versicherungsunternehmen für die Vermittlung und Betreuung von Verträgen gezahlt wird. Er ist „Lohn für Dienstleistung“ und von diesem Entgelt werden Büro und Gehälter der Mitarbeiter gezahlt. Deshalb bemüht sich der selbständige Versicherungskaufmann, seine Kunden zufrieden zu stellen. Wenn er mit seinen Kunden „alt werden will“ behält er immer deren Bedürfnisse zuerst im Auge: beim Vertragsabschluss, bei Änderungen und in Leistungsfällen. Kein Wunder, dass sich die seriösen selbständigen Versicherungskaufleute als „praktische Verbraucherschützer“ verstehen. Denn: nur was dem Kunden gut tut, das nützt auch auf Dauer dem Vermittler.“



Hans-Jürgen Wötzel

Mitglied der Vollversammlung der IHK Saarland

ten Produkt beraten hat. Gerade diese sehr umfangreiche Beratungs- und Dokumentationspflicht stellt die Branche vor neue Herausforderungen. Sie hat sowohl Auswirkungen auf die technische Ausstattung jedes Außendienstlers als auch auf die Qualifizierung der Mitarbeiter. Künftig sind die Versicherer verpflichtet, nur diejeni-

gen mit der Versicherungsvermittlung zu betrauen, die über eine entsprechende Sach- und Fachqualifikation verfügen. Es ist deshalb zu erwarten, dass es durch die Umsetzung der Richtlinie zu einer weiteren Qualitätsverbesserung im Know-how der Versicherungsvermittler kommen wird.

Ausblick

Die Herausforderungen der nächsten Jahre kommen für die Branche von den Regulierern und ihren Kunden. Bei den Kunden werden die Ansprüche hinsichtlich Beratungsqualität, Produkte und Preise weiterhin ansteigen. Die private Vorsorge für Alter und Krankheit nimmt auf breiter Basis weiterhin zu. Durch kluge Produkt-, Marken- und Vertriebsstrategien kann die Branche gegensteuern und ihre Aktivitäten in den jüngeren Zielgruppen verstärken, um das höhere Risiko mit älteren Kunden auszugleichen. Der Silberstreif am Horizont: Durch stetig sinkende Leistungen der deutschen Sozialsysteme wird sich die Nachfrage nach privaten Versicherungsangeboten nicht nur bei den Jüngeren erhöhen. ■

Die Autorin



Ass. Heike Cloß
ist IHK-Geschäftsführerin und Leiterin der Geschäftsbereiche Recht und Fair Play, Starthilfe und Unternehmensförderung
☎ (06 81) 95 20 - 600
✉ heike.closs@saarland.ihk.de

Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2006

Das Statistische Taschenbuch der Versicherungswirtschaft liegt jetzt in der aktualisierten Ausgabe 2006 vor. Die Publikation des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bietet umfangreiche statistische Informationen über die Entwicklung des deutschen Versicherungsmarktes und seines gesamtwirtschaftlichen Umfelds. Lange Zeitreihen lassen dabei auch die längerfristigen Entwicklungstrends in der deutschen Versicherungswirtschaft sichtbar werden. An vielen Stellen wurde das Statistische Taschenbuch erneut an aktuelle Entwicklungen angepasst.

Gegliedert nach Sparten und Zweigen enthält das Taschenbuch unter anderem Angaben zu den Beitragseinnahmen, den Versicherungsleistungen, den Kapitalanlagen sowie Angaben zur Ertragslage, zu den Beschäftigten und zur Zahl der Unternehmen. Von den gesamtwirtschaftlichen Größen werden neben der Entwicklung der Bevölkerung beispielsweise auch Angaben zum Bruttoinlandsprodukt, zum verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte, zum Be-

stand an Wohnungen und Kfz sowie sozialstatistische Daten dargestellt. Neu aufgenommen wurden in diesem Jahr weitere Daten zur Geldvermögensbildung der privaten Haushalte bei Versicherungen. In einem eigenen Abschnitt werden zudem internationale Vergleichszahlen zu den Versicherungsmärkten und zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Industrieländern und Emerging Markets ausgewiesen.

Mit der aktuellen Ausgabe des Statistischen Taschenbuchs will der GDV einmal mehr in kompakter Form eine nützliche und zuverlässige Datenquelle zur Entwicklung der Versicherungsmärkte und ihres Umfelds bereitstellen. Das Taschenbuch kann zum Preis von 6,60 Euro (Staffelpreise ab 20 Exemplare) zzgl. Versandkosten beim Verlag Versicherungswirtschaft GmbH (Fax 0721/3509-201, E-Mail: vertrieb@vww.de, Internet: www.vww.de) bezogen werden. Einzelne Exemplare können auch kostenlos beim GDV bestellt werden (E-Mail: volkswirtschaft@gdv.org, Fax: 030/2020-6616). ■

Ihr zuverlässiger Partner nach Brand- und Wasserschäden !

- Gebäudeeinstandsetzung im Industrie- und Wohnbereich
- Sanierung von Hausrat, Maschinen, Werkzeugen und Warenvorräten
- Sanierung von Dioxin-, PCB- und Chloridschäden
- Ausführung aller Malerarbeiten
- Raumtrocknung
- Geruchsneutralisation
- Schimmelpilzsanierung

brasa GmbH
Elversberger Straße 42-44
66386 St. Ingbert

Telefon: 06894 / 7733
Fax: 06894 / 7730
Internet: www.brasa.de
E-Mail: info@brasa-Saar.de



- Versicherungen
- Investmentfonds
- Finanzierungen
- Bausparen

Umlandstraße 10
66265 Heusweiler
Tel. (0 68 06) 70 77
Fax (0 68 06) 7 95 62

www.marcundscheer.de

Wendalinusstraße 8
66606 St. Wendel
Tel. (0 68 51) 93 70-0
Fax (0 68 51) 93 70-29