



Risikorealistisch und zukunftsicher

Die Oberösterreichische konnte die Produktion in Hausrat und Wohngebäude deutlich steigern. Ein aktuelles Franke & Bornberg-Rating bestätigt den Produkten sehr gute Noten: Die Privathaftpflichtversicherung wurde sogar mit dem Qualitätssiegel „Hervorragend“ ausgezeichnet. Dr. Peter Schmidt, Leiter Niederlassung Deutschland, spricht im Interview über die erfolgreiche Expansion in einem stark umkämpften Markt.

Dr. Peter Schmidt, Leiter Oberösterreichische Versicherung Niederlassung Deutschland

Herr Dr. Schmidt, der Start der Oberösterreichischen in Deutschland ist gelungen, das Geschäftsergebnis 2015 ist sehr gut. Mit welcher Strategie gelingt es, in diesem stark umworbene Markt Zuwächse zu generieren?

Die Erfahrungen des Unternehmens wurden genutzt, um sich produktseitig gut aufzustellen. Wir setzen einerseits auf Qualität – es gibt alle Tarife auch als Premiumtarif. Andererseits bieten wir eine preisgünstigere Schiene über Vergleichsportale und als online abschließbaren Schutz an. Ein vernünftiger Schutz zum günstigen Preis. Darüber hinaus bieten wir Produktmerkmale, die sowohl Makler als auch Verbraucherschützer lieben. So zum Beispiel in unserer Hausratversicherung: Hier verzichten wir im Premiumschutz auf die sogenannte Nachtzeitklausel, d. h. der Kunde ist 24 Stunden am Tag gegen Fahrraddiebstahl versichert.

Die Premium Variante der Wohngebäudeversicherung beinhaltet unter anderem einen Schutz vor Schäden, die durch Phishing entstanden sind. Der Kunde hat also die Möglichkeit, vom Grundsatz aus modular aufzustocken. In der Vermarktung setzen wir voll auf die Vertriebswege Makler

sowie Onlineportale. Auch Direktabschlüsse durch Makler sind über unsere Website im Bereich Wohngebäude und Hausrat möglich. Wir leisten uns keine Ausschließlichkeit.

Die Oberösterreichische bekennt sich bewusst zur Wohngebäudeversicherung. Worin unterscheidet sich das Produkt in der Konzeption und im Preis-Leistungs-Verhältnis?

In dem schwierigen Segment der Wohngebäudeversicherung differenzieren wir sehr stark und detailliert in Bezug auf die Schadenregionen. Durch den Rückgriff auf einen sehr guten Datenpool können wir sehr genau feststellen, welche Schäden in welcher Region gehäuft oder seltener auftreten. Die regionale Segmentierung verschafft uns den Vorteil, in manchen Regionen extrem preisgünstig anzubieten. Zum Teil erreichen wir dadurch eine Senkung der Prämien von ca. 20 bis 25 Prozent. Das hat natürlich unsere Wettbewerbssituation deutlich verbessert. In anderen Regionen fallen die Senkungen schwächer aus – aber es gibt sie dort durchaus auch.

Beispiel für die realistische Risikoeinschätzung, die jedes Jahr mit neuen Daten unterfüttert wird: Der Westen Deutschlands an der Grenze zu den Niederlanden bzw. Beneluxstaaten bestätigt mittlerweile – verglichen mit anderen

Landstrichen – ein nachweisbar größeres Sturmrisiko. Unsere Tarife berücksichtigen diese feinen Details. Die Oberösterreichische bietet ihre Tarife risikorealistisch an. Wir verfügen über einen gesunden Bestand ohne stärkere Belastung durch Altverträge. Eine Umdeckung ist nicht erforderlich. Insofern verzichten wir im Markt auf einen Preiskampf und agieren nachhaltig auf Basis des aktuariellen Datenpools. Unsere Vertriebsstrategie basiert auf einem zukunftsorientierten, zuverlässigen und nachhaltigen Ansatz. Wir wollen kaufmännisch vernünftig wirtschaften und dadurch für unsere Makler als verlässlicher Partner agieren.

Herr Dr. Schmidt, durch Ihre langjährige Branchenerfahrung sahen Sie Entwicklungen kommen und gehen. Wie schätzen Sie die Diskussion um die FinTech-Szene ein?

Wir befinden uns ohne Zweifel im Umbruch. Das Kundenverhalten verändert sich in vielen Bereichen – die Versicherungswirtschaft hinkt hier leider hinterher. Das öffnet Tür und Tor für FinTechs und branchenfremde Einsteiger. Nicht nur junge Leute kaufen inzwischen online ein. In vielen Bereichen hat sich die schnelle Verfügbarkeit von Daten und Produkten etabliert, Kunden sind daran gewöhnt. Die FinTechs holen die Menschen dort ab, wo sie stehen. Es ist einfach bequem, alle Versicherungen in einer App zu haben. Es nützt nichts, verschnupft zu reagieren, Versicherer müssen Gas geben.

Erlauben Sie mir einen Vergleich. Wenn die Dampflokomotive da ist, kann man nicht weiter auf das Pferd als Fortbewegungsmittel setzen, wenn man wettbewerbsfähig bleiben will. Die Branche muss sich noch intensiver auf das Kundenverhalten einstellen. Wir brauchen eine solide Online-Beratung neben vernetzten Online-Abschlüssen, denn der hybride Kunde wird künftig immer mehr, oder sogar alles über ein System abwickeln. Wir als Oberösterreichische wollen künftig den Online-Absatz noch stärker forcieren und gleichzeitig den Makler in die Beratung einbinden.

Wie geht ein mittelständischer Versicherer damit um?

Die technischen Kapazitäten stehen in mittelgroßen Unternehmen natürlich nicht in unbegrenztem Umfang zur Verfügung, deshalb arbeiten wir sehr eng mit externen Partnern zusammen. Technische Veränderungen müssen von der obersten Führungsetage vorangetrieben werden, wir selbst setzen auf ein vorstandsgetriebenes BiPRO-Projekt, um die Standards in Deutschland zu erfüllen.

Eine weitere große Aufgabe, die mit der Digitalisierung zusammenhängt, ist die Vereinfachung der Produkte. Vor 15 Jahren konnte sich niemand vorstellen, dass eine

Baufinanzierung ohne Beratung online funktionieren kann. Nun stehen auch andere Sparten bzw. Produkte vor der Herausforderung, einfacher zu werden. Das gilt vor allem für Versicherungen im Kleingewerbe. Ich nenne hier sehr gerne die Fotovoltaikanlagen: Hier muss die Eingabe der persönlichen Daten, Wert der Anlage, Montageart und die Leistung (kWp) reichen. Ein Klick, versichert! Ohne eine Industrialisierung des Versicherungswesens wird ein rentables Arbeiten nicht mehr möglich.

Welche Veränderungen gibt es in der Maklerlandschaft?

Die Frage ist, wie schnell Makler die Veränderungen annehmen. Die Zeit für Grundsatzentscheidungen und Antworten auf die folgenden Fragen zu geben, ist längst gekommen: Will ich als Makler in Geschäftsprozesse bzw. ins Backoffice investieren (kann ich mir das leisten?) oder source ich diese an Dienstleister oder Maklerpools aus? Daraus leitet sich auch die Frage ab, mit wie vielen Poolanbindungen möchte ich zusammenarbeiten? Bleiben es drei oder vier, oder konzentriert man sich nur noch auf eine? Welche Kernkompetenz ist bei dem Poolpartner vorhanden? Welche Sparten haben für mich als Makler höchste Priorität?

Wie schaffe ich es als Makler, das Backoffice und die Administration so zu verschlanken, dass ich auch in fünf Jahren noch wettbewerbsfähig am Markt agieren kann und nicht pleite bin? Der Makler ist gezwungen, als Unternehmer zu denken und zu handeln, das bedeutet auch, neue Geschäftsfelder zu erschließen. Damit einher geht natürlich die Entscheidung der Spezialisierung bzw. einer strategischen Kooperation. Ein kleines Maklerunternehmen wird keinesfalls alles anbieten können.

Macht Industrie 4.0, die Vernetzung von Mensch und Maschine, die Pools langfristig überflüssig?

Nur Maklerunternehmen ab zehn Mitarbeitern können direkt per Dunkelverarbeitung mit einer eigenen App effizient wirtschaften. Pools, die kleineren Maklern dafür Tools an die Hand geben, werden sich als Servicepartner sehr gut im Markt positionieren. Wobei es Pools, die noch jahrelang das Risiko auf KV-/LV-Storno mit sich tragen, schwerer haben werden.

Wie werden die Versicherer reagieren?

Große Player mit entsprechenden IT-Abteilungen investieren stark in die Digitalisierung der Prozesse. Kleine und mittelständische Versicherer haben den Nachteil, dass sie aufgrund der Regulierungsvorgaben aktuell weder finanzielle noch personelle Ressourcen für die notwendige Kompletterneuerung ihrer IT zur Verfügung haben. Hier wäre es sinnvoll, überkonsortiiell gemeinsame Lösungen zu

finden, ein gemeinsames Maklerportal zu starten. Die BiPRO-Projekte sind ein sehr guter erster Ansatz, dauern in der Umsetzung aber leider sehr lange.

Hinzu kommt, dass es der Branche schwerfällt, miteinander zu kooperieren. Sie gibt nicht immer ein glückliches Bild zum Kunden hin ab. Altlasten der Fusionierungen der beiden letzten Jahrzehnte verstärken dies. Einige Anbieter arbeiten noch immer an der Migration verschiedener IT-Systeme. Infolgedessen gibt es teilweise innerhalb eines Unternehmens keine einheitlichen Standards, geschweige denn in der Branche. Makler bemerken dies und kritisieren dies auch als Schwäche. Kurzum, Kunden wollen vieles digital und online erledigen. Die Banken machen es den Versicherern vor – mit der EC-Karte gibt es den gleichen Standard für unterschiedliche Produkte und ein Berater kann hinzugezogen werden, wenn man es möchte. Ein gemeinsamer Standard analog dieser Vorgehensweise wäre auch für die Versicherungswirtschaft erstrebenswert.

Herr Dr. Schmidt, vielen Dank für das Gespräch!

Bild: (1) © BillionPhotos.com / fotolia.com (2) Dr. Peter Schmidt, Oberösterreichische Versicherung

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942352/risikorealistisch-und-zukunftssicher/>