

Lessons learned

Gewaltige Verluste down under – lessons learned aus dem BU-Geschäft

Der Markt für Invaliditätsprodukte in Australien kannte lange nur eine Richtung: steil bergauf. Auch wenn es immer mal wieder Phasen der Konsolidierung gab und der Wettbewerb stetig an Intensität gewann, schienen die Wachstumschancen nahezu unbegrenzt. Bis es ab 2010 zu hohen Verlusten kam. Wie konnte das passieren? Und vor allem: Was kann die Branche daraus lernen, damit sich Ähnliches nicht wiederholt?

Großer Euphorie folgt oft eine noch größere Ernüchterung. Für Erst- und Rückversicherer im australischen BU-Markt war die Schadenentwicklung ab 2010 mehr als das. Viel mehr. Die Verluste erreichten Milliardenhöhe. Allein die drei größten Rückversicherer – darunter auch Munich Re – verzeichneten im Jahr 2013 Schäden von zusammengerechnet gut 840 Millionen US-Dollar. Was war passiert?

Viele ungünstige Faktoren destabilisieren in Summe den Markt

Auslöser für die hohen Verluste war nicht ein einzelner Grund. Vielmehr kamen viele Negativfaktoren zusammen und verstärkten sich gegenseitig. Nichtsdestotrotz hätten alle Akteure angesichts des enormen Wachstums im Individual- und Gruppengeschäft seit den 80er-Jahren früher nachdenklich werden und kritischer hinsehen müssen.

So erreichte der BU-Markt in Australien zuletzt ein Gesamtvolumen, das 70 Prozent des entwickelten deutschen BU-Markts entspricht. Dabei leben in Australien rund 70 Prozent weniger Menschen als in Deutschland! Dies allein erklärt jedoch nicht die dramatischen Profitabilitätsverluste ab 2010. Letztere sind – verkürzt dargestellt – vor allem durch die Verkettung folgender Entwicklungen und Umstände entstanden:

- Die hohe Versicherungsdichte löste einen zunehmend intensiv geführten Wettbewerb aus (Preiskampf).
- Gleichzeitig kam es zu einer Liberalisierung der Risikoprüfung bei immer höheren Versicherungssummen in Kombination mit unscharf definierten Leistungsauslösern.
- Verbraucherschutzorganisationen und Anwälte wiesen Versicherte forciert auf die damit verbundenen Chancen hin und waren immer öfter in die Leistungsprüfung involviert; viele Schäden wurden zum Teil erst sehr spät nachgemeldet.
- Im Pricing berücksichtigte Reaktivierungen konnten nicht realisiert werden.
- Die Erstversicherer investierten überwiegend in den Ausbau des Neugeschäfts, ohne bei stark wachsenden Beständen auch die Leistungsprüfung adäquat zu verstärken.

Die Folgen sind bekannt, trafen jedoch nicht alle Marktteilnehmer in gleichem Ausmaß. So verzeichneten die wenigen Erstversicherer, die sowohl quantitativ als auch qualitativ in die Leistungsprüfung investiert haben, vergleichsweise geringe Verluste.

Damit das Phänomen Australien ein Einzelfall bleibt

Zu ähnlichen Fehlerketten kann es in jedem entwickelten Markt kommen. Damit dies nicht geschieht und Australien ein Einzelfall bleibt, gilt es aus den Ereignissen zu lernen. Die wichtigsten Erkenntnisse: Um dauerhaft erfolgreich zu sein, müssen Underwriting, Claims, Vertrieb und Marketing direkt in die Produktentwicklung eingebunden sein und an einem Strang ziehen. Zudem sind gezielte Investitionen in die Leistungsprüfung sowie eine systematische



Aus- und Weiterbildung der Leistungsprüfer erforderlich. Mehr noch: Um Schadentrends frühzeitig erkennen und handeln zu können, benötigen Erstversicherer geeignete Monitoring-Systeme. Als Team International Claims Life unterstützen wir Munich Re Kunden im Aufbau derselben sowie in allen anderen Punkten mit gebündeltem Expertenwissen und der ganzen Erfahrung von Munich Re.

Bettina Bredow
bbredow@munichre.com