

Schweizer Gemeinde Nr. 12/2011

Versicherungsportefeuille jetzt optimieren

Der Versicherungsmarkt verändert sich. Die neuen pauschalen Versicherungslösungen und Standardprodukte decken aber die Bedürfnisse der Gemeinden nicht immer. Die aktuelle Situation auf dem Markt ermöglicht den Gemeinden grosse Optimierungsmöglichkeiten. Damit es im Schadensfall keine bösen Überraschungen gibt, sind eine gute Beratung und eine qualifizierte Expertise angezeigt.

Jose M. Arnaiz (trees AG)

Versicherungsportefeuille jetzt optimieren

Der Versicherungsmarkt verändert sich. Die neuen pauschalen Versicherungslösungen und Standardprodukte decken aber die Bedürfnisse der Gemeinden nicht immer. Die aktuelle Situation auf dem Markt ermöglicht den Gemeinden grosse Optimierungsmöglichkeiten. Damit es im Schadensfall keine bösen Überraschungen gibt, sind eine gute Beratung und eine qualifizierte Expertise angezeigt.

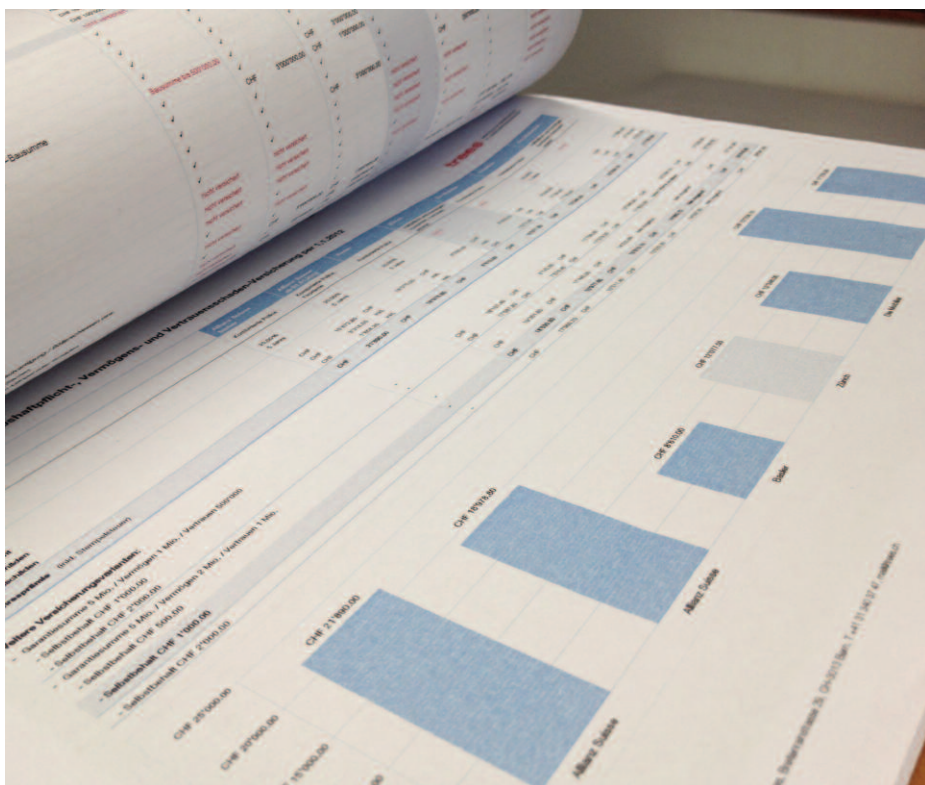
Der Konkurrenzkampf zwischen den Versicherungsgesellschaften spitzt sich zu, und die Industrialisierung der Versicherungsprodukte entwickelt sich weiter. Dieses Umfeld eröffnet teils bisher nicht da gewesene Optimierungsmöglichkeiten und reduziert das bisherige Prämienniveau deutlich. Der Kostendruck führt zu pauschalen Versicherungslösungen und neuen Standardprodukten. Diese bergen jedoch zahlreiche Deckungslücken und tragen nicht immer den individuellen Bedürfnissen einer Gemeinde genügend Rechnung. Die fachlich systematische, regelmässige Prüfung und Ausschreibung des Versicherungsportefeuilles am Markt sowie ein minutiöser und akribischer Vergleich der einzelnen Deckungen führen zum gewünschten Optimierungsergebnis.

Deregulierter Versicherungsmarkt

Die private Versicherungswirtschaft befindet sich seit 1996 in einem deregulierten Markt. Seither verfügt jede zugelassene Versicherungsgesellschaft über eigene Produkte sowie Vertragsbedingungen und definiert die Risikoprämien nach ihrer Risikoeinschätzung und Zeichnungspolitik. Dies führt zu markanten Unterschieden zwischen den diversen Angeboten.

Seither und insbesondere in der Anfangsphase der Kartellaufhebung bis Ende der 1990er-Jahre führte dies zu tendenziell günstigeren Prämien, obwohl das gesamte Prämienvolumen im Bereich der Schadensversicherungen stetig zunimmt. Gewisse Branchen, insbesondere im Personenversicherungsbereich, erfahren seit der Liberalisierung einen deutlichen Prämienanstieg. Seit einigen Jahren nimmt der Konkurrenzdruck zwischen den diversen Anbietern zu.

In der Schweiz bieten zahlreiche Versicherungsgesellschaften Lösungen für Gemeinden an. Der Markt gilt jedoch als gesättigt. Die führenden Versicherun-



Der Teufel steckt im Detail: Offertenvergleiche zeigen Prämien- und Leistungsunterschiede auf.

gen wollen weiterhin wachsen und ihre Marktanteile vergrössern. Der Tenor lautet zwar «qualitatives Wachstum», gleichzeitig werden quantitative Produktionsziele definiert, was in sich widersprüchlich ist. Diese Ziele lassen sich nur mit dem Abwerben von Kunden bei der Konkurrenz erreichen. Dies erfolgt in Form von Angeboten mit deutlich besseren Bedingungen. Die Lancierung neuer Produkte oder das Anbieten bisher nicht existierender Deckungen führt nicht zum gewünschten Resultat für die Versicherung. Bessere Bedingungen beinhalten weitreichendere Deckungen, tiefere Prämien oder eine Kombination von beiden. Da sich jede Versicherungsgesellschaft im eigenen Produkte- und Zeichnungszyklus befindet, hinkt die eine der anderen Versicherung hinterher.

Im Endeffekt führt dies zu einer Um-schichtung und Verschiebung von Poli-cen zwischen den Versicherungsgesell-schaften. In diesem Umfeld ist der Versi-cherungsmarkt für Gemeinden zum Käufermarkt mutiert. Dies erlaubt es den Gemeinden, teilweise enorme Vor-teile zu erzielen. Insbesondere die Prä-mien schmelzen wie Schnee an der Sonne. Damit können die Gemeinden den Prämienfranken deutlich optimier-ter gestalten und das eingesparte Geld für andere kommunale Zwecke verwenden.

Deutliche Unterschiede zwischen den Angeboten

Zahlreiche Offertenvergleiche zeigen ein ähnliches Bild. Im Normalfall kommen bedeutende Prämien- und Leis-tungsunterschiede zum Vorschein. In

gewissen Branchen und je nach individuellem Schadenverlauf können massive Prämiensparnisse erzielt werden, die je nach Ausgangslage und bisheriger Lösung bis zu 50 Prozent ausmachen können. Ähnliche Unterschiede bestehen bei den Leistungen. Wobei zu vermerken ist, dass die pauschalisierten Standardprodukte nicht alle individuell benötigten Deckungen beinhalten. In vielen Fällen lassen sich diese Erweiterungen mittels besonderer und zusätzlicher Bedingungen zu vernünftigen Prämien aushandeln. Wichtig dabei ist, dass diese Deckungslücken beziehungsweise Unvollständigkeiten festgestellt und explizit eingeschlossen werden. Nur das geschulte und erfahrene Auge erkennt sie.

Nicht nur die bezahlte Prämie zählt

Zugunsten möglichst effizienter Abläufe und einem kostengünstigen Abschluss werden auf der Vertragsseite vermehrt pauschale Lösungen mit einfachen Prämienberechnungsgrundlagen eingesetzt. Der Beratungs-, Offertenstellung- und Zeichnungsaufwand wird dadurch minimiert.

Verkauf und Abschluss dieser Produkte bedürfen auf dem ersten Blick keines vertieften Versicherungswissens. Sie wurden so konzipiert, dass jeder Versicherungsberater den Gemeinden die Produkte präsentieren und verkaufen kann. Dem Laien wird das falsche Gefühl vermittelt, dass alles versichert sei. Eine vertiefte Bestandaufnahme der Tätigkeiten, Betriebe, Institutionen, Ämter, Zweckverbände usw. wird leider in den meisten Fällen nicht mehr durchgeführt. Die entsprechende Bedarfsermittlung und die Gestaltung eines individuellen Deckungskonzepts gehen dabei verloren. Die Folge davon sind klare Deckungslücken, nebulöse Graubereiche und unvollständige beziehungsweise fehlende Definitionen. Die in aller Regel oberflächlich durchgeführten Offertenvergleiche decken diese Mankos nicht auf, was im Schadensfall zu verheerenden Folgen führen kann.

Beispiele aus der Praxis

Bei gewissen Branchen wie beispielsweise der obligatorischen Unfallversicherung gemäss Unfallversicherungsgesetz mit gesetzlich vorgeschriebenen Leistungen lässt sich ein Vergleich einfach gestalten. Denn einzig die Prämiensätze stellen den Unterschied dar. Bei anderen Bereichen wie der Fahrhabe, der Gemeindehaftpflicht oder bei Vermögensversicherungen hingegen ist

die Prämie eher sekundär. Die aus der Bedarfsermittlung definierten Deckungen führen zu unzähligen Vergleichskriterien, die gegenüberzustellen sind. Hier zeigt sich, dass der Teufel im Detail steckt. Erst eine eingehende Auseinandersetzung mit den in den diversen Offerten versicherten Risiken und den dazugehörigen Versicherungsbedingungen bringt ein transparentes Bild der tatsächlich vorhandenen Leistungen zum Vorschein.

In der Praxis erweisen sich insbesondere die Vergleiche der Vermögensversicherungen (Haftpflicht und Vermögensversicherungen) sowie der Sachversicherungen als umfangreich und entsprechend aufwendig. Dort sind die meisten Deckungslücken oder fehlenden Definitionen vorzufinden.

Die Erstellung eines aussagekräftigen Offertenvergleichs setzt die systematische Risikoaufnahme und Bedarfsabklärung voraus. Erst wenn die nötigen Deckungen in der Ausschreibungsphase berücksichtigt und angefragt werden, erfolgen die individuellen Offerten. Der Vergleich von Offerten zeigt immer wieder, dass bestimmte Bereiche nicht berücksichtigt werden oder gänzlich fehlen:

- Gebäudehaftpflicht der Liegenschaften im Finanzvermögen
- Versicherte Institutionen (Zweckverbände, regionale Organisationen mit Sitzgemeinde, Feuerwehr, Schulen, Versorgungsbetriebe)
- Versicherte Ämter
- Strassenschäden aus Wasserleitungsbrüchen

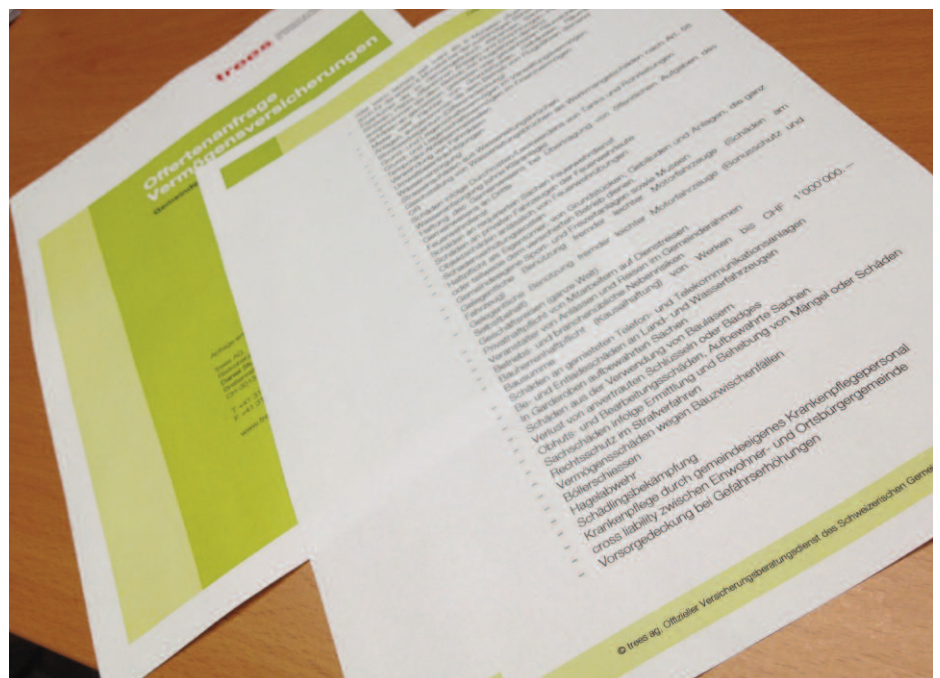
- Objektschäden anlässlich von Feuerwehrlösungen
- Hallenbäder, Freibäder

Versicherungsberater sollte Gemeindebedürfnisse kennen

Im gleichen Schritt mit der Industrialisierung des Versicherungsmarktes hat sich die Landschaft der Versicherungsberater bei den Gemeinden in den letzten Jahrzehnten verändert. Durch die Lancierung pauschaler Produkte und der auf dem ersten Blick entsprechend tieferen Beratungsanforderungen haben sich zahlreiche Versicherungsberater auch im Segment der öffentlichen Hand zu etablieren versucht. Viel Wissen um die Gemeindebedürfnisse ist nicht vorhanden beziehungsweise ging und geht dabei verloren. Die Zusammenstellung eines individuellen, bedarfsgerichteten und deckungsrichtigen Versicherungskonzepts bedarf einer entsprechenden Expertise.

Das aktuelle Umfeld ermöglicht es, bedeutende Optimierungsmöglichkeiten zu erzielen. Damit im Schadensfall keine Überraschungen zum Vorschein kommen, sollte eine erfahrene und fachlich qualifizierte Stelle mit der nötigen Expertise herangezogen werden.

Jose M. Arnaiz, eidg. dipl. Versicherungsfachexperte und Geschäftsführer der Trees AG Risikoberatung und Versicherungsservices. Die Trees AG ist seit 1970 der offizielle Versicherungsberatungsdienst des Schweizerischen Gemeindeverbandes.



Erst eine vertiefte Bestandaufnahme führt zum umfangreichen Anforderungsprofil.

Bilder: zvg