

„Rückzug aus dem Aviation-Geschäft kommt für Versicherer nicht in Frage“

Delvag-Vorstand Reiner Siebert über konkurrierende Insurtechs und risikogerechte Prämien in der Luftfahrt-Sparte

Wie entwickelt sich der Markt in der Luftfahrtversicherung aus Ihrer Sicht?

► Hier ist eine einheitliche Antwort schwierig, aber das Wettbewerbsumfeld in den Bereichen Airlines, Hersteller und auch der allgemeinen Luftfahrt ist sehr kompetitiv und hart umkämpft. Trotz des Trends zu stetig rückläufigen Unfallzahlen und somit deutlich geringeren Grob-schadenbelastungen, ist es für Versicherer im intensiven, von Überkapazitäten geprägten Wettbewerb eine Herausforderung, positive Resultate zu erzielen. Insbesondere im Airline-Geschäft zeichnete sich in einigen Teilbereichen im letzten Quartal 2016 jedoch eine Verhärtung des Marktes ab, die es den Versicherern in den betroffenen Segmenten ermöglichte, höhere – einige werden sagen: risikogerechtere – Prämien durchzusetzen. Wir werden sehen, ob es sich dabei um ein zeitlich beschränktes Phänomen handelte oder dies den Beginn eines Trends markierte, der sich 2017 fortsetzt.

Wie unterstützen Sie ihre Kunden bei Hackerangriffen wie WannaCry?

► Wir arbeiten eng mit den einzelnen Organisationseinheiten bei unseren Kunden zusammen, um gemeinsam ein ganzheitliches Bild für die bestehenden Risiken und die entsprechenden Auswirkungen auf das Geschäft – angefangen beim Flugbetrieb, über die Auswirkungen auf die Passagiere bis hin zu potenziellen Einflüssen auf die Bilanz – zu erarbeiten. Hierauf aufbauend stellen wir mit unseren Versicherungspartnern individuelle Lösungen, auch für Cyberrisiken, für unsere Kunden zusammen. Der Ausgangspunkt ist hier immer die individuelle Risikolandkarte des Kunden – nicht das Versicherungsprodukt. „One-Size-Fits-All Konzepte“ sind in diesem Risikosegment in der Regel nicht die richtige Lösung.

Seit kurzem geht die Delvag im Insurance Innovation Lab auf Tuchfü-



Fragen an ...

Reiner Siebert,
Vorstandsmitglied der
Delvag Versicherungs-AG

lung mit Insurtechs. Welche IT-Projekte wollen Sie dort gemeinsam bearbeiten?

► Diese Zusammenarbeit eröffnet der Delvag Gruppe die Möglichkeit, in einem kollaborativen Forschungsprozess und einer kreativen Start-up-Umgebung strategische und operative Fragen rund um die Digitalisierung zu behandeln. Wir sind offen für Neues – seien es neue Produktideen oder neue Prozessabläufe, wir interessieren uns erst mal für vieles.

Wie verändern Plattformen zur Durchsetzung von Fluggast-Rechten wie Flightright den Markt für Betriebsunterbrechung?

► Wir bekommen in der Tat von vielen Fluggesellschaften die Rückmeldung, dass Fluggäste ihre Rechte auf Kompensationszahlungen (z.B. aufgrund von Verspätungen oder Flugstreichungen) in der jüngeren Vergangenheit verstärkt geltend machen.

Der beispielhaft genannte Vertreter einer ganzen – vergleichbare Services anbietenden – Branche ist dabei offenbar nur einer von diversen Faktoren. Der Markt für Betriebsunterbrechung ist hiervon indes nicht tangiert – die finanziellen Belastungen werden von den Airlines bisher nahezu vollständig unternehmerisch getragen. Aktuell arbeiten wir an der Entwicklung einer Lösung, die den Airlines im Zuge eines einfacheren, effizienten Prozesses die versicherungsseitige Abdeckung dieser Art von signifikanten Veränderungsrisiken ermöglicht.

Wenn der Wettbewerb so hart ist, warum steigen Versicherer nicht aus dem Aviation-Geschäft aus?

► Trotz der in den vergangenen Jahren teilweise negativen Geschäftsjahresergebnisse können wir in der Breite keinen signifikanten Rückgang der von den Versicherern angebotenen Kapazitäten feststellen. Es bleibt somit ein Überangebot, das den Wettbewerb entsprechend befeuert. Die Gründe hierfür sind vielfältig. Zum Beispiel trägt das schadenseitig kaum mit anderen Sparten korrelierende Luftfahrtgeschäft zu einem positiven schwankungsglättenden Ausgleich im Risikokollektiv eines Versicherers bei. Ein vollständiger Rückzug aus dem Aviation-Geschäft käme für viele Versicherer auch schon deswegen nicht in Frage, da insbesondere die im Airline- und Hersteller-geschäft überwiegenden Großkunden von ihren Versicherungspartnern ein umfassendes Produktsortiment erwarten – ein Rückzug aus dem Luftfahrtgeschäft ginge daher mit dem Risiko einher, spartenübergreifend Großkundenbeziehungen aufs Spiel zu setzen. Bei einer ganzheitlichen Steuerung von Risikoportfolio und Geschäftsverbindungen würde die isolierte Betrachtung einer einzelnen Sparte – wie die Luftfahrtversicherung – daher regelmäßig zu kurz greifen. ■