

Steigende Preise in Luftfahrt, aber keine Kapazitätsknappheit

Aktuelle Trends in der Luftfahrtversicherung – ein Gespräch mit den Delvag-Vorständen Frank Hülsmann und Lorenz Hanelt

Zeigt die Verschmelzung von Delvag Rück und Delvag als strategische Neuausrichtung nach 2016 und 2017 auch in 2018 Wirkung?

Frank Hülsmann: Mit der Verschmelzung haben wir die Kräfte unserer beiden Risikoträger gebündelt, Synergien realisiert und die gesamte Gruppen- und Portfoliosteuerung gestärkt. Aus dieser Position heraus entwickeln wir auch die Portfolien weiter. So haben wir uns 2018 fast vollständig aus der Lebens-Rückversicherungssparte verabschiedet und im Gegenzug andere Sparten und Regionen gestärkt. Dies ist ein laufender Prozess, den wir 2019 strukturiert fortsetzen. Für die Delvag sind wir mit dem Geschäftsjahr 2018 zufrieden. Die Bruttobeiträge konnten wir auf 103,3 Mio Euro steigern. Auch das Gesamtergebnis vor Steuern war mit 13,8 Mio Euro leicht über dem bereits guten Vorjahresergebnis und das bei laufenden Investitionen in die Weiterentwicklung unserer Gruppe

Delvag Versicherungs-AG trägt einen Selbstbehalt von durchschnittlich 60%. Soll damit eine Reduzierung der Risikoexponierung oder Kapitalfreisetzung erreicht werden?

Hülsmann: Rückversicherungen setzen wir zum Management der Risikoexponierungen in unseren Portfolien ein. Freies Kapital nutzen wir für Wachstum.

Im Luftfahrtgeschäft zeichnete sich ein beginnender Wettbewerb in 2018 ab. Wie haben Sie reagiert?

Lorenz Hanelt: Der weltweite Luftfahrtversicherungsmarkt ist – letztlich konstant seit den Ereignissen des 11. September 2001 in New York – von einem sehr kompetitiven Wettbewerbsumfeld geprägt. Aktuell zeigen sich jedoch deutliche Anzeichen der Marktverhärtung. Wir erwarten daher perspektivisch eine Steigerung des Prämienvolumens auf ein technisch adäquates, für den Versicherungsmarkt gesundes Maß. Dennoch, im Markt ist so viel schlafende Kapazität vorhanden, die von den Versicherern aufgrund des bislang wenig attraktiven Marktumfeldes nicht zur Verfügung gestellt wurde. Gleichet sich nun das Prämienvolumen einem gesunden Niveau an, dann wird auch

diese Kapazität mit hoher Wahrscheinlichkeit wieder zur Verfügung gestellt werden. Versicherungseinkäufern empfehlen wir daher, zwar mit steigenden Preisen zu rechnen, jedoch keine Kapazitätsknappheit zu befürchten. Seitens der Versicherer gut gedachte Deckungskonzepte für neue Risiken stoßen leider häufig nicht auf die erhoffte Begeisterung auf Seiten der Nachfrager. Unsererseits sind wir daher seit einiger Zeit schon dazu übergegangen, unsere Kunden sehr frühzeitig in die Gestaltung der Produkte und die Analyse ihres Bedarfs einzubinden. Hier hilft uns auch der gute Zugang über unseren Makler Albatros.

Sehen Sie sich von den diversen Insolvenzen und Einstellung des Flugbetriebes von Luftfahrtunternehmen in 2018 indirekt konfrontiert?

Hanelt: Als Versicherer, der auch im Drittgeschäft außerhalb der Lufthansa Gruppe tätig ist, spüren wir die Auswirkungen deutlich. Auch wir mussten uns leider im letzten Jahr und auch Anfang 2019 von einigen langjährigen Kunden verabschieden, die in dem sehr intensiv geführten Wettbewerb der Airline-Industrie nicht mehr bestehen konnten. Angesichts eines weiterhin harten Wettbewerbs und steigenden Treibstoffkosten ist nicht zu erwarten, dass wir bereits das Ende der Insolvenzwelle gesehen haben.

Ist Ihre Gruppe von dem Absturz der Boeing Maschine von Ethiopian Airlines und dem Flugverbot für Maschinen des Typs 737MAX 8 mittelbar betroffen?



Frank Hülsmann
seit 2013 Mitglied des Vorstandes der Delvag Versicherungs-AG und Mitglied der Geschäftsführung der Albatros Versicherungsdienste GmbH



Lorenz Hanelt
seit 2018 Mitglied des Vorstandes der Delvag Versicherungs-AG und Mitglied der Geschäftsführung der Albatros Versicherungsdienste GmbH

„Es ist nicht zu erwarten, dass wir bereits das Ende der Insolvenzwelle gesehen haben“

Hanelt: Der Absturz der Ethiopian Airlines-Maschine und auch der Absturz der Lion AIR-Maschine sind tragische Vorfälle, bei denen wir alle in der Luftfahrt Anteil nehmen. Aus versicherungstechnischer Sicht ist unsere Gruppe weder an den Versicherungspolice der beiden Airlines noch an der Versicherungsdeckung des Herstellers der Flugzeuge beteiligt. Wir betreuen zwei Airlines, die Flugzeuge des besagten Typs in ihrer Flotte haben und die ihrerseits daher vom Grounding betroffen sind, jedoch ist der typischerweise der Airline hierdurch entstehende Vermögensschaden aus der eigenen Versicherungsdeckung regelmäßig ausgeschlossen. Für unsere Muttergesellschaft Lufthansa stellt sich diese Frage ebenfalls nicht, da die B737MAX8 kein Flugzeugmuster der Lufthansa-Flotte ist.

Welche Entscheidungen hat Delvag im Zusammenhang mit dem Brexit treffen müssen?

Hülsmann: Wir haben die Zeit genutzt und blicken heute vorbereitet auf einen Brexit. Unser Geschäft können wir dank umfassender Zulassungen und erfolgter Notifizierung zum TPR Regime unverändert fortführen und haben, wo nötig, die Anträge für die Geschäftsplanänderungen vorbereitet, um sie nach einem Brexit sofort einzureichen. Auch unsere Partner haben sich vorbereitet. Für die Flottenpolice der Lufthansa und weiterer 50 Airlines darin haben wir mit den bestehenden Versicherern bereits Vorsorge getroffen, dass sie im Fall eines Hard-Brexit jederzeit kurzfristig auf de-

ren EU-Risikoträger umgedeckt werden könnte.

Wie beeinflusst der Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag Ihre Aktivitäten?

Hülsmann: Wir genießen das volle Vertrauen unserer Mutter und den vollen Freiraum einer Versicherungsgesellschaft. Das ist auch so im Ergebnis- und Abführungsvertrag verankert. Die Interessen einer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Eigentümerin Lufthansa und der Aufsicht liegen aber gar nicht weit auseinander. Wir hatten daher auch noch keinen echten Interessenkonflikt.

Die von Delvag gebotene Drohnenversicherung kann als Lifestyle-Produkt gesehen werden. Folgen diesem weitere, z.B. Flight Delay Care oder überlassen Sie diese Themen Spezialversicherern und Onlineplattformen?

Hanelt: Das Angebot einer Drohnenversicherung stellte für die Delvag den Einstieg in ein intensiveres B2C-Geschäft dar. Im Rahmen einer nahezu agilen Vorgehensweise wurde eine Online-Abschluss-Strecke geschaffen, die sehr gut als technische Plattform auch für weitere Produkte nutzbar ist. Einige Produkte sind bereits in der „Produktschmiede“. Eines davon ist soweit fortgeschritten, dass wir es bald in einem ausländischen Markt testen werden.

Wie reagieren Sie im Vertrieb auf die Herausforderungen der Digitalisierung?

Hanelt: Digitalisierung ist ein Megatrend, auch bei Albatros. Sie betreut nicht nur die Lufthansa-Mitarbeiter wie DPDHL, sondern schon seit vielen Jahren auch Fremdbelegschaften wie DPDHL, Coca-Cola Deutschland, Merck, Breuninger, Heraeus usw.

Auf ein sich stark veränderndes Kundenverhalten und stetig wachsende Kundenerwartungen haben wir bei Albatros mit einer umfassenden Restrukturierung des Belegschaftsmakler-Bereiches reagiert. Die Angebots- und Abschlussstrecke inklusive Administrationsstool wurde zusammen mit den dazugehörigen Verwaltungsprozessen auf das Maklerpoolunternehmen Jung, DMS & Cie. übertragen. Begleitet wurde das durch Einführung einer Versicherungs-

App (My Albatros“), auf der unsere Kunden ihre gesamten Versicherungen administrieren, Schäden melden und ihren persönlichen Berater kontaktieren können.

Hülsmann: Unsere Perspektive geht weit über neue Produkte hinaus. Wir betrachten Digitalisierung gruppenweit und entwickeln derzeit unsere Prozesse, Daten-

schnittstellen und die gesamte IT Landschaft übergreifend weiter. Dabei ist es auch wichtig, die neuen Anforderungen mit der Personalentwicklung zu verknüpfen. Und das nicht nur fachlich, sondern auch zu neuen Arbeits- und Projekttechniken und veränderten Führungsanforderungen.

Das Gespräch führte Alwin Gerlach.

Komplettservice bei Lkw- und Busunfällen

Die Kravag übernimmt seit April die kompletten Bergungs- und Abschleppkosten bei Lkw- und Bus-Unfällen und steuert die gesamte Schadenabwicklung. Von der beitragsfreien Serviceleistung LKW b+a (LKW bergen + abschleppen) in der Vollkasko- und Ladungsversicherung sollen nicht nur die Unternehmer profitieren.

Durch den schnellen Einsatz eines für den Schwerverkehrsbereich qualifizierten Bergungsunternehmens werde die Unfallstelle zeitnah geräumt; Folgeschäden an der Fahrbahn oder Umweltgefahren etwa durch auslaufenden Treibstoff könnten durch Sofortmaßnahmen erfahrener Experten minimiert werden, so der Versicherer.

Die gesamte Organisation und Abwicklung übernehmen die Assistance-Mitarbeiter im R+V Service Center. Diese informieren die Firma Assistance-Partner, den

zweitgrößten Anbieter für Pannen- und Unfallhilfe in Deutschland. Für den neuen Service wurde ein bundesweites Netzwerk von vertraglich gebundenen Bergungsunternehmen für den Schwerverkehrsbereich aufgebaut.

Da die Berge- und Abschlepprechnung durch die R+V Assistance bezahlt wird, entfällt das von den Unternehmern des Verkehrsgewerbes gefürchtete Unternehmerpfandrecht. Üblicherweise müssen Abschleppdienste Fahrzeuge und Ladung erst herausgeben, wenn ihre Kosten vollständig beglichen sind. Für die Kravag-Firmenkunden mit einer Vollkasko- und Ladungsversicherung bedeutet die neue Serviceleistung, dass damit die bisherige Höchstentschädigungsgrenze in Höhe des Wiederbeschaffungswerts entfällt.

Dr. Thomas Kuhnt, Vorstandsmitglied der HDI Global SE, bei der Bekanntgabe der Beteiligung am Companybuilder Next Big Thing AG

Geschäftsmodell Industrieversicherung digital weiterentwickeln

„Das Geschäftsmodell der Industrieversicherung verändert sich wie die Industrie. Neben unserem Versicherungsschutz verlangen die Kunden stärker Services rund um den Vertrag: Neben ‚reparieren und ersetzen‘ wird ‚vorhersagen und verhindern‘ immer wichtiger. Unsere Kunden in der deutschen Industrie setzen hierbei zunehmend auf den Einsatz von Sensoren zur Generierung von Daten – also auf IoT-Anwendungen – und auf Künstliche Intelligenz zur Auswertung und Nutzung dieser Daten. Neben der Optimierung der eigenen Geschäftsabläufe verändert sich damit auch das Leistungsangebot der deutschen Industrie rapide. Dabei rückt neben dem Vertrieb von Sachgütern zunehmend das Angebot von Dienstleistungen, Software und Services in den Fokus.“