



Executive Summary

Zeitenwende in der Kfz-Versicherung

Der PwC Insurance Monitor #3 beschreibt die tiefgreifenden Veränderungen, die auf den Markt für Kfz-Versicherungen zukommen: Vertriebswege verschwinden; das heutige Prämienvolumen (24 Mrd. Euro) droht bis 2030 um 40 Prozent abzuschmelzen; den Versicherern stehen einschneidende Reorganisationen bevor.

Frankfurt, 11. November 2014. Im Markt für Kfz-Versicherungen bleibt in den kommenden Jahren kein Stein auf dem anderen – gleich vier Megatrends vollziehen sich dort parallel und werden den Markt nachhaltig verändern: Vergleichsportale und Digitalisierung, neue Angebote der Autobauer, der Fortschritt der Technik im Kfz und – last but not least – Mobilitätsangebote der Zukunft. Jeder einzelne dieser vier Megatrends hat das Potential, das Kfz-Versicherungsgeschäft fundamental zu verändern.

Um das Ausmaß der Veränderung zu verdeutlichen trägt der 3. Insurance Monitor der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC den Titel „Sein oder nicht sein“. Die Studie basiert nicht nur auf Datenmaterial, das in dieser Form noch nie zusammengetragen worden ist, sondern auch auf über 100 Fachgesprächen, die während der 18-monatigen Recherche mit Vorständen, Geschäftsführern und Experten von Versicherern, Rückversicherern, Autobauern, Leasinggesellschaften und weiterer Kfz-Dienstleistungsunternehmen geführt wurden.

Mit 24 Mrd. Euro gebuchter Bruttoprämie im Jahr 2014 ist die Kfz-Versicherung die mit Abstand bedeutendste Schaden/Unfall-Einzelsparte in Deutschland (ca. 40 Prozent der Gesamtprämie). Die Bedeutung dieser Sparte für die Fähigkeit der Versicherer, laufende Kosten zu tragen (Personalkosten zum Beispiel) ist daher immens. So verwundert es nicht, dass der Wettbewerb um dieses Segment derart erbittert geführt wird, dass sich allein in den letzten fünf Jahren ein kumulierter versicherungstechnischer Verlust in Höhe von 4,7 Mrd. Euro ergeben hat.

Hendrik C. Jahn, Experte und Leiter der PwC-Versicherungsberatung sagt: „Der Kfz-

Versicherungsmarkt wird im Jahr 2014 aller Voraussicht nach seit vielen Jahren erstmals wieder profitabel sein. Das sollte aber nicht darüber hinweg täuschen, dass die Anbieter vor immensen Herausforderungen stehen: Die Versicherer werden kaum in der Lage sein, das Privatkundengeschäft in Kraftfahrt auch noch in zehn Jahren „klassisch“ mit mobilen Vertrieben, traditionellen Produkten und heutigen Prozessen wirtschaftlich vernünftig zu betreiben. Vielmehr steht in der Kfz-Versicherung ein Paradigmenwechsel ins Haus: Im Jahr 2030 werden Produkte, Vertrieb und Organisation der Unternehmen erheblich anders aussehen, als wir das heute kennen.“

Folgende Eckdaten und Kernaussagen für die Entwicklung bis 2030 hat PwC für den deutschen Markt herausgearbeitet:

- Der PKW-Bestand wird nur unwesentlich über dem heutigen Stand von ca. 43 Mio. Fahrzeugen liegen, falls überhaupt.
- Moderne Fahrer-Assistenzsysteme in den Kfz werden den Schadenbedarf nachhaltig senken, dies sowohl in der Haftpflicht-, als auch in der Kasko-Versicherung.
- Der Anteil von aktuell ca. 15 Prozent an Flottenfahrzeugen im Gesamt-Fahrzeugbestand wird ansteigen, im Extremszenario auf 50 Prozent im Jahr 2030.
- Selbst bei optimistischsten Annahmen wird das Volumen der Kfz-Prämie von den heutigen ca. 24 Mrd. Euro bis 2030 nicht über einen Wert von 27,5 Mrd. Euro hinaus ansteigen. Dem steht im ungünstigsten Fall eine Erosion auf nur noch 15,5 Mrd. Euro gegenüber.
- Aggregatoren, Autobauer und Mobilitätsanbieter sind keine vorübergehenden Phänomene in der Welt der Kfz-Versicherung, sondern werden diesen Markt nachhaltig verändern.
- Alle denkbaren Szenarien sehen einen Vertriebskanal als großen Verlierer, die Ausschließlichkeitsagenten. Aber für die Makler wird der Markt in der Kfz-Versicherung deutlich enger werden.

Jörg Wälder, Experte und Senior Executive Financial Services bei PwC sagt: „Soweit Versicherer nicht heute schon auf Direkt- und Partnergeschäft, wie etwa über Autobauer, Banken, Retail etc. eingestellt sind, besteht dringender Handlungsbedarf

bei der Neuausrichtung der Vertriebe. Aber auch den Produkt- und Leistungsbereichen der Versicherer stehen drastische Veränderungen ins Haus, vor allem mit Blick auf Produktentwicklung, Verwaltung und Schaden – Hochautomatisierte Prozesse bei maximaler Kosten-Effizienz sind Pflicht, Benchmark dabei sind die besten der Direktversicherer. Dies wird nicht ohne Folgen auch für die Belegschaften bleiben. Je früher der unvermeidliche Umbau beginnt, umso besser für Mitarbeiter und die betroffenen Unternehmen.“

Auch der Blick auf die Entwicklung bei den Fahrzeugen selbst führt zu spannenden Erkenntnissen – einige Beispiele aus der PwC-Studie:

- 1) Die Vernetzung der Fahrzeuge mit zentralen Notruf- oder Servicezentralen wird in der Kfz-Schadensteuerung eine zunehmend wichtige Rolle spielen. Das Thema „eCall“ scheint aus Versicherer-Sicht allerdings überbewertet, da Autobauer mit den Fahrzeugen ohnehin technisch bereits vollständig vernetzt sind und dies für ihre Geschäftsmodelle einsetzen werden. Ein erheblicher Teil der bisherigen Kfz-Versicherungsprämie könnte sich im Dienstleistungssektor wiederfinden und damit für die Versicherungsindustrie unwiederbringlich verloren gehen.
- 2) Fahrer-Assistenzsysteme senken die Schadenbedarfe in Haftpflicht und Kasko. Dies wird zunächst zu besseren Ergebnissen in der Kfz-Versicherung, mittel- bis langfristig zu einem Rückgang des Prämienvolumens in dieser Sparte führen.
- 3) Moderne Antriebsformen der Fahrzeuge (sei es Erdgas, Wasserstoff, Hybrid oder Elektro) spielen mit Blick auf die Kfz-Versicherung keine bedeutende Rolle, genauso wenig haben Telematik-Modelle bisher einen Einfluss auf den Versicherungsmarkt gewonnen, der über den eines Marketing-Gimmicks hinausgeht.

PwC hat im Rahmen der Arbeiten an dem Insurance Monitor #3 ein Rechenmodell entwickelt, um die Entwicklung der Kfz-Versicherung sowohl im Prämienvolumen, als auch im versicherungstechnischen Ergebnis prognostizierbar zu machen. Vier Szenarien wurden im Detail untersucht und bewertet. Das Modell ist so strukturiert, dass letztlich jeder Marktteilnehmer als Kunde von PwC damit auch seine eigenen Annahmen und Szenarien durchspielen kann.

- 1) Im ersten Szenario „Business as usual“ entwickeln sich die Megatrends moderat



fort, ohne dass es zu großen Entwicklungssprüngen kommt.

- 2) Das zweite Szenario „Englische Verhältnisse“ konzentriert sich auf den Aggregatormarkt. In Großbritannien vermitteln Aggregatoren bereits heute 67 Prozent des Kfz-Versicherungsneugeschäfts. Dies ist daher auch für Deutschland ein zu betrachtender Trend.
- 3) Im dritten Szenario „Dominanz der Autoindustrie“ wird aufgezeigt, wie sich die Automotive Industrie hinsichtlich des Themas Versicherungen entwickeln könnte. Hier wird simuliert, was passiert, wenn die Pläne und Entwicklungen der Autobauer tatsächlich Raum greifen.
- 4) Im vierten Szenario „Neues Spiel“ entwickeln sich alle Mega-Trends gleichzeitig weiter: Aggregatoren und Automotive setzen sich als starke neue Kanäle durch, gleichzeitig schreitet der Siegeszug der Technologie voran und der Trend zu neuen Mobilitätslösungen gewinnt zügig weiter an Boden.

Markus Heyen, Experte und Senior Manager Financial Services bei PwC sagt: „Unsere Szenarien zeigen, dass die Marktentwicklungen nicht nur Risiken, sondern auch beachtliche Chancen bieten für diejenigen, die bereit sind, sich schonungslos mit den sich abzeichnenden Entwicklungen auseinanderzusetzen. Dazu gehören natürlich auch neue Anbieter, die im Bereich Digitalisierung, Vernetzung der Systeme unterschiedlicher Industrien sowie im Handling/Matching großer Datenmengen mehr Erfahrung haben als traditionelle Versicherer“.

Pressekontakt:

Carmen van Musscher

PwC Presseabteilung

Tel.: (069) 95 85 – 1518

E-Mail: carmen.van.musscher@de.pwc.com

Über PwC:

PwC bietet branchenspezifische Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Unternehmensberatung. Dort schaffen wir für unsere Mandanten den Mehrwert, den sie erwarten. Mehr als 195.000 Mitarbeiter in 157 Ländern entwickeln in unserem internationalen Netzwerk mit ihren Ideen, ihrer Erfahrung und ihrer Expertise neue Perspektiven und praxisnahe Lösungen. In Deutschland erzielt PwC an 29 Standorten mit 9.400 Mitarbeitern eine



Gesamtleistung von rund 1,55 Milliarden Euro.

Die Bezeichnung PwC bezieht sich auf das PwC-Netzwerk und/oder eine oder mehrere der rechtlich selbstständigen Netzwerkgesellschaften. Weitere Details unter www.pwc.com/structure