

20 Jahre: Ausblick statt Rückblick



Heijo Hauser ist Managing Director bei Towers Watson.

Ist man, wie ich, 30 Jahre in der Finanzdienstleistungsbranche und davon nunmehr zwei Jahrzehnte in der Aktuarberatung tätig, dann wäre es sehr reizvoll, mit einem Blick zurück aufzuzeigen, wie rasant und grund-

sätzlich der Versicherungsmarkt sich in dieser Zeit in Deutschland verändert hat. Viel spannender ist jedoch der Blick nach vorn. Ich habe so viele Unternehmen auf ihrem Weg durch Deregulierung, Veränderungen in der Produkt- und Vertriebslandschaft und auch durch Finanzmarktkrisen begleitet, dass ich gerne in die Glaskugel schaue und frage: Mit welchen Großtrends wird sich die Branche in den nächsten 20 Jahren auseinandersetzen?

Nehmen wir die Altersvorsorge und das Gesundheitswesen: Die demografische

Entwicklung ist die Herausforderung für uns alle, doch nicht allen scheint bewusst zu sein: Hier tickt eine sozialpolitische Zeitbombe. Man kann diese nur zusammen mit den privaten Versicherern entschärfen, denn die Anpassung der staatlichen Sozialsysteme kann nur schrittweise erfolgen. Die private Kranken- und Lebensversicherung werden deshalb, trotz aller Kritik, entscheidende Lösungskomponenten sein. Maßgebend wird aber sein, ob sich die Versicherungsbranche konstruktiv und vor allem proaktiv in die politische Diskussion einbringen kann.

Oder die Digitalisierung: Social Media, Telematik, Industrialisierung – Schlagworte, die den erfahrenen Manager frösteln lassen, an denen er aber nicht vorbeikommen wird. Die Art, wie sich Unternehmen und Kunden Informationen verschaffen und diese nutzen, wird sich rasant ändern. Der Wettlauf um kundenorientiertes Pricing, neue Vertriebswege und den immer besser informierten Kunden hat schon begonnen.

Beim Trend zu Internationalisierung und Spezialisierung könnte man durchaus

die Entwicklung der letzten 20 Jahre nach vorne projizieren: Internationale Versicherungsgruppen werden eine noch bedeutendere Rolle über Ländergrenzen hinweg spielen. Der „Gartenzaun“ um die nationalen, regulierten Märkte wird nicht nur durch Solvency II eingerissen – man benötigt kapitalstarke Gruppen, um effiziente Lösungen für die oben beschriebenen Aufgaben zu finden. Ebenso wird es auch wachsendes Potenzial für spezialisierte Anbieter geben. Im übergeordneten Kontext sind das auch deutsche Gegenseitigkeitsvereine, die sich durch ihre Eigentümerstruktur weiter differenzieren müssen und werden. Und schließlich werden Monoliner sich auf einzelne Sparten fokussieren und damit Größe durch Expertise kompensieren.

Eines ist also sicher: Auch in den kommenden 20 Jahren wird es für die Assekuranz nicht langweilig. Sie wird weiterhin eine wesentliche gesellschaftliche Rolle spielen. Als Branche muss sie sich nur besser als in der Vergangenheit in die gesellschafts-politische Diskussion einbringen.