

Studie: Die Hälfte der Versicherer nutzt potentiell Wachstumskapital nicht / Verzicht auf Neukundengeschäft gewinnt immer weiter an Bedeutung

Hamburg. Eine Vielzahl der Versicherer nutzt ihr Potential an Wachstumskapital nicht voll aus. Dies ergab eine aktuelle Studie der Managementberatung 67rockwell. Demnach betrieben nur 52 Prozent der befragten Komposit-Versicherer – Versicherungen, die verschiedene Sparten der Sach- und Unfallversicherungen anbieten – den sogenannten „Run-Off“, einen bewussten Verzicht auf Neukunden und die Konzentration auf das Fortführen von Altbeständen. 88 Prozent der Studienteilnehmer gehen davon aus, dass Run-Off bei deutschen Komposit-Versicherungen weiter an Bedeutung gewinnen wird.

„Das Thema ‘Run-Off’ spielt im deutschen Versicherungsmarkt eine wachsende Rolle und wird zukünftig noch häufiger als ‘Notbremse’ in Versicherungsportfolios eingesetzt werden“, so Tim Braasch, Leiter der Studie sowie Gründer und Geschäftsführer von 67rockwell.

„Dies hat verschiedene Gründe. Die deutsche Versicherungswirtschaft befindet sich in einem dynamischen Wandel. Zum einen erschweren Kapitalbindungskosten und eine enorme Komplexität im Umgang mit Altlasten in IT- und Transformationsprogrammen das tägliche Geschäft. Zum anderen muss sich die Assekuranz erhöhten regulatorischen Anforderungen stellen“, erklärt Braasch. Auch mangelnde Profitabilität und zu hohe Verwaltungs- und Administrationskosten könnten als Ursache abgeleitet werden.

Im Umkehrschluss: Im Fokus neuer Wachstumschancen fehlt den Versicherungsunternehmen somit Wachstumskapital für Neugeschäft. Man konzentriert sich stattdessen auf das Fortführen von Altlasten in der Schaden-Unfallversicherung.

Dennoch: Von den 52 Prozent der Versicherungen, die bereits Run-Off betrieben haben, konzentriert sich der Großteil – nämlich über 80 Prozent – auf einen externen Run-Off. Lediglich ein Fünftel setzte einen internen Run-Off um.

Der Unterschied: Bei einem externen Run-Off überträgt ein Versicherer seinen Versicherungsbestand entweder auf ein anderes Unternehmen oder das gesamte Versicherungsunternehmen wird an einen Investor verkauft. Ein interner Run-Off liegt vor, wenn ein Versicherungsunternehmen sein Neukundengeschäft offiziell oder zumindest faktisch einstellt, den Bestand aber nicht an einen Dritten überträgt, sondern selbst als Risikoträger rechtlich und ökonomisch abwickelt.

In den vergangenen Jahren stieg das prognostizierte Run-Off-Potential auf dem europäischen Markt stetig. So schätzt ein Viertel der befragten Versicherer in der Studie das potentielle Run-Off-Volumen über die nächsten drei Jahre auf mehr als 250 Millionen Euro.

Über die Studie:

67rockwell hat 24 Studienteilnehmer aus Versicherungsunternehmen zur Relevanz von Run-Off im Non-Life-Bereich befragt. Außerdem wollte das Beratungsunternehmen erfahren, welche Gründe für einen Run-Off sprechen, welche Hürden es zu nehmen gilt und welche Erfahrungen Versicherer mit dieser Methode bereits haben.

Über den Autor der Studie:

Tim Braasch, Leiter der Studie, ist Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter der 67rockwell Consulting GmbH, einer auf die Versicherungswirtschaft fokussierten Managementberatung. Innerhalb von 67rockwell verantwortet er die Bereiche Unternehmensstrategie, Marketing und Vertrieb. Aktuell berät er seine nationalen und internationalen Kunden insbesondere in Fragen des profitablen Wachstums und der operativen Exzellenz.

Über 67rockwell:

67rockwell Consulting ist eine unabhängige Managementberatung und begleitet seit Jahren maßgeblich und erfolgreich die deutsche Versicherungswirtschaft. Die Branchenspezialisten setzen auf die Kombination aus Marktexpertise, wissenschaftlichen Untersuchungsmethoden und dezidierter Branchenkenntnis. Mit ihrer Expertise antizipieren sie zukünftige Entwicklungen der Branche und unterstützen Versicherungsunternehmen in ihren strategischen Entscheidungen.

Pressekontakt:

67rockwell Consulting GmbH
Britta Stövesand-Ruge
Große Elbstraße 45
22767 Hamburg
Tel. +49 40 80 900 37 00
kontakt@67rockwell.de
www.67rockwell.de