

Im Krisenmodus trennt sich die Spreu vom Weizen

Mit der prognostizierten Corona-Insolvenzwelle und der anstehenden Anpassung der Gerichtskosten- und Rechtsanwaltsvergütungs-Gesetze Anfang 2021 rollen zwei Schadenwellen auf Rechtsschutzversicherer zu.

Von Andreas Heinsen

Die deutschen Rechtsschutzversicherer haben den Jahreswechsel 2019/20 in einem sehr ruhigen Fahrwasser verbracht, bevor auch sie von der Coronavirus-Krise kalt erwischt wurden. Die Beitragsentwicklung lag mit +3% in 2019 über den Erwartungen und der Vertragsanbau erzielte mit +2% (390.000 St.) auf 22,6 Mio. Verträgen einen 10-Jahres-Bestwert. Unter dem Strich stand auch eine historisch niedrige Stornoquote (< 6%) und nach gut dotierter Risikovorsorge wurde eine Combined Ratio von 98% für die Branche ausgewiesen, womit man im 3. Jahr in Folge in der Gewinnzone blieb.

Die meisten Versicherer sind somit 2020 mit soliden versicherungstechnischen Kennzahlen gestartet, auch wenn die Bandbreite hinsichtlich der Kapitalausstattungen und Schadenreservepolster mit Blick auf die Boxplots erhebliche Sprei-

zungen innerhalb der 50 Marktteilnehmer aufzeigen. Diese sind auch Folgen von unterschiedlichen Geschäftsmodellen, Konzerneinbindungen und Vertriebsstrategien der Unternehmen. Aber es hat auch weiterhin Sanierungen insbesondere im Direkt-, Pool- und Maklergeschäft gegeben, was an den stagnierenden oder sogar rückläufigen Beitragsentwicklungen bei einigen Maklerversicherern in den GDV-Kennzahlen abzulesen ist.

Die Allianz hat die 500-Millionen-Beitragsgrenze durchbrochen und die Roland verdrängt die Ergo vom 2. Platz, die wiederum deutlich unter dem Marktniveau beim Wachstum abschließt. Arag und Örag marschieren auch in 2019 auf den Verfolgerplätzen, wobei sich die Arag insbesondere im Digital-, Vergleichs- und Maklermarkt weiterhin erfolgreich positioniert. Die Örag wächst neben der Ausschließlichkeit

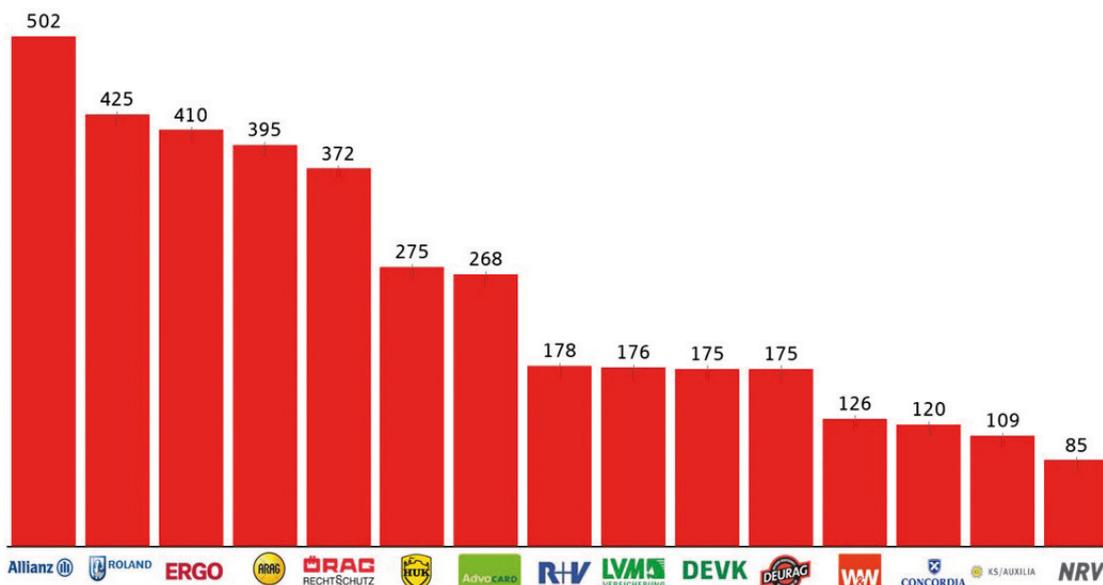


Abbildung 1: Beitragseinnahmen der Rechtsschutzversicherer im Geschäftsjahr 2019

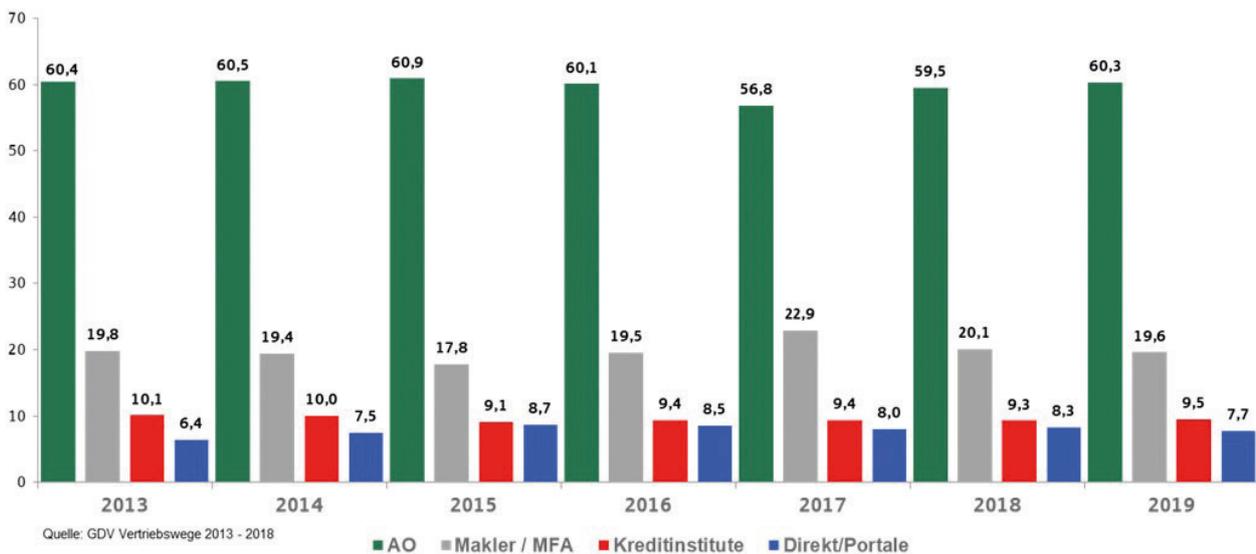


Abbildung 2: Anteil am Neugeschäft nach Vertriebswegen

weiterhin sehr stark im Sparkassenvertriebsweg und nähert sich dort mit großen Schritten der 1 Mio. Kundengrenze, womit gut 50% des Gesamtbestandes erreicht wird. Huk und AdvoCard liegen leicht unterhalb des Marktniveaus, gefolgt von R+V, LVM und DEVK, die schon traditionell überdurchschnittliche Wachstumsquoten im Kontext mit ihrer Kfz-Wachstumsstärke ausweisen. Die Maklerversicherer – inkl. der Itzehoer mit der verschmolzenen Rechtsschutz Union – zeigen bei den Marktanteilen in 2019 Stagnation oder sogar deutliche Verluste, hier insbesondere Deurag (2018: 4,21 / 2019: 4,09%) und die NRV (2018: 2,33 / 2019: 2,00%). Allein die Auxilia (2018: 2,50 / 2019: 2,55) kann leicht zulegen. Auf den hinteren Rängen ist dann zu beobachten, dass z.B. Ideal und GVO ihre Experimentierphase verlassen haben und die Bestände aus dem Direkt- und Poolmarkt sehr stark – um bis zu 50% – zurückgefahren haben. Hier scheinen also die Ausflüge in ertragsschwächere Segmente/Vertriebswege oder das Industriegeschäft bei der NRV/GSM deutliche Spuren in den vt-Ergebnissen hinterlassen zu haben, die zu spürbaren Bestands- und Neugeschäftsmaßnahmen geführt haben, bei der NRV zum Verkauf des Segments sogar insgesamt.

MULTIKANALVERTRIEB FINDET IM RECHTSSCHUTZ BISHIER NICHT STATT

Betrachtet man die vielfältigen Aktivitäten der Branche gerade im Digital-, Online- und Vergleichsportalgeschäft, von Adam Riese (W&W) bis zu Getsafe mit der Roland als Risikoträger, dann sollte man meinen, dass sich dies auch in den Bestandskennzahlen deutlich niederschlagen wird. Das Gegenteil ist jedoch der Fall. Die Ausschließlichkeit behauptet

ihre dominierende Position im Rechtsschutz auch 2019 – mit einem 60%-Anteil im Neugeschäft. Makler und MFV stagnieren über die letzten sieben Jahre bei gut 20%, das Geschäft über Kreditinstitute liegt bei knapp 10%. Der Direktkanal ist in 2019 deutlich rückläufig. Dies hat viele Gründe, einer wird die über LegalTechs gesteuerten Zweckabschlüsse zum Widerrufjoker und VW-Abgasskandal gewesen sein, hier gab es ja regelrechte Abschlusshilfen der Kanzleien über die Direktkanäle bis zu Check24, was sich nunmehr abgeschwächt zu haben scheint. Dazu kommt ein Jahr mit sehr geringen Beitragsanpassungen im Bestand, die die Wechselbereitschaft über die Sonderkündigungsrechte ebenfalls deutlich dämpft. Und einige Versicherer scheinen den Spaß an dem teuren, mit sehr hohen Abschlusskosten belasteten Geschäft über den Pool- und Vergleichsportalmarkt insgesamt verloren zu haben. Schnelles Wachstum verdeckt die versicherungstechnische Qualität eines situativ und aktiv Rechtsschutz kaufenden Verbrauchers, der gerade in Krisenzeiten den Bedarf für sich selbst noch stärker erkennt – die schwarzen Wolken des Arbeitsmarktes regelrecht auf sich zukommen sieht. Dies gilt für Privat- und Firmenkunden gleichermaßen, was das Kumulschadenrisiko umso gefährlicher macht.

Nun könnte man meinen, dass sich aber über das Beitragsvolumen und den Zielgruppensegmenten die Vertriebswegeanteile im Rechtsschutz verschoben haben könnten. Aber auch dies ist nicht im Ansatz in den Kennzahlen 2013 bis 2019 zu erkennen. Auch hier verteidigt die Ausschließlichkeit ihren 60%-Anteil bei den Bestandsbeiträgen. Die Makler/MFV liegen seit langem einmal wieder über 20%, was auch den Bestandssanierungen und Prämienanpassungen teilweise geschuldet sein wird. Im Geschäft mit Kredit-

instituten tut sich in 2019 fast nichts zum Vorjahr, gleiches gilt für den aktuell medial gehypten Direkt-/Vergleichsportalkanal. Nun gibt es Protagonisten, die mit der Corona-Krise einen Digitalpush für das Rechtsschutzgeschäft in 2020 und erst recht in der Zukunft sehen, was in Teilen sicherlich richtig ist, aber auch höchst gefährlich werden könnte.

Gerade Verbraucher, die für sich selbst einen Versicherungsbedarf z.B. im Arbeitsrecht oder auch als Folge im Mietbereich sehen, werden tendenziell anonyme Direktkanäle wählen, um sich vorsorglich einzudecken. Im Firmengeschäft ist der Anstieg der Vertriebsleistung in Krisenzeiten kein neues Phänomen, da der Bedarf bei anstehenden Betriebsschließungen oder betriebsbedingten Entlassungen auf der Hand liegt, hier helfen Wartezeiten auch nur bedingt. Mit Blick auf die Örag-Zahlen wird es diesen Hype des Direktabsatzes 2020 nicht geben, vielmehr zeigt gerade die geschäftsstellengestützte Ausschließlichkeit eine sehr hohe Vertriebsaktivität, die es zielgerichtet zu unterstützen und aktiv zu steuern gilt.

CORONAKRISE NOCH NICHT IN DEN KENNZAHLEN ANGEKOMMEN

Schaut man nun auf das 1. HJ 2020, dann ist die Corona-Krise noch nicht wirklich im Rechtsschutz angekommen, der Bestandsbeitrag steigt um erfreuliche 3% und auch die Vertragszahl legt mit 1,6% deutlich zu. Im Schaden hat der Lockdown auch erst einmal den Schadenbereich, insbesondere im Verkehrsbereich, entlastet, die Zahlungen liegen branchenweit bei -5% zum VJ, das aber auch mit 7,5% einen sehr hohen Vorjahresausgangswert hatte. Wo die Reise im Schaden hingehen könnte, zeigen die Schadenmeldun-

gen, die insgesamt um über 8% zulegen, im GJ-Bereich sogar um knapp 15%. Da auch die Vertriebsleistung um ca. 15% marktweit zurückgegangen ist, befindet man sich in der Ruhe vor dem Sturm. Gut gemeistert hat die Branche die operativen Herausforderungen der Corona-Krise, da die erhöhten Arbeitsmengen in den Bestandsbereichen durch Risikoänderungen/Stundungen/Mahnstopps sowie insbesondere den Schadenbereichen gut verarbeitet werden konnten und dies mit Belegschaften, die sich bis zu 80% im Homeoffice befanden und teilweise noch befinden. Dies wird nachhaltige Veränderungen in der Arbeitsorganisation für Rechtsschutz insgesamt haben, da nach den ersten Bewertungen in den Unternehmen auch keine hohen Effizienzverluste beklagt werden. Die versicherungstechnischen Abbrungpunkte der meisten Versicherer für die prognostizierten wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise und die Verarbeitung des Schadenanfalls – insbesondere im Arbeitsrecht – sind auf Basis der Kennzahlen des 1. HJ 2020 als solide zu bewerten.

GESCHÄFTSVERLAUFSPROGNOSEN 2021 UND GEFAHRENPOENZIALE

Da die Coronavirus-Krise nach den Prognosen aller Wirtschaftsforschungsinstitute eine durch den Gesetzgeber verschobene Insolvenzwellen dann ab Q4 2020 und 2021 zur Folge haben wird, die sich auch noch durch die Kurzarbeiterregelungen bis Ende 2021 weiter aufürmen könnte – Stichwort Zombieunternehmen –, gilt es ganz genau in die jeweiligen Bestände und insbesondere das Neugeschäft zu schauen, um gezielte Maßnahmen zur Schadenbegrenzung und aktiven Segment- und Produktsteuerung einzuleiten. Erste Schätzungen von beratenden Aktuarien und deren

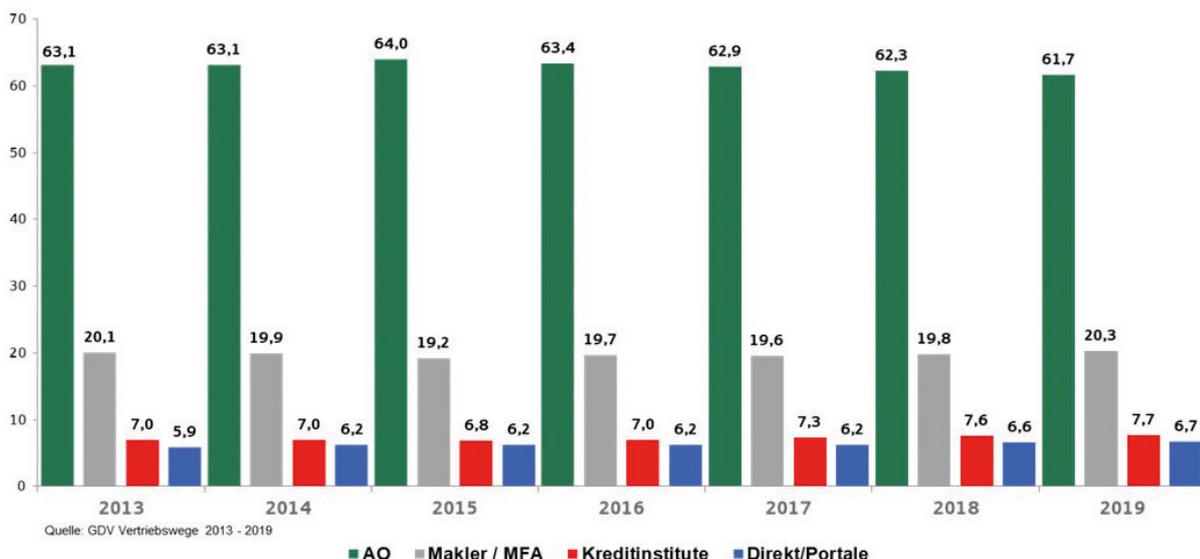


Abbildung 3: Beitragsvolumen nach Vertriebswegen

Pooldaten weisen für die Krisenfolgen im Arbeitsrechtsschutz 500 bis 600 Mio. Euro aus, womit das Volumen des Dieselskandals erreicht werden könnte. Der Unterschied besteht nur darin, dass es sich hier um sich schnell abwickelnde Schäden im Arbeitsrecht handelt, die zudem sehr teuer und reine Zahlschäden sind, da es keine Rückerstattungen in Arbeitsgerichtsstreitigkeiten gibt, jede Partei seine Kosten unabhängig vom Prozessausgang trägt.

Auch ein Blick auf die Verläufe bei der Finanzmarktkrise 2009 bis 2011 hilft nur bedingt, da diesmal völlig andere Branchen und auch Einkommenschichten betroffen sind. Auch, dass sich in Krisen die Investitionsfreudigkeit der privaten Haushalte sehr stark abkühlt, kann aktuell ebenfalls nicht in der Breite festgestellt werden, auch wenn die Monate März bis Juni hier spürbare Entlastungen beim Vertragsrechtsschutz gebracht haben. Stark zurückgegangen ist mit Einstellung der Reisetätigkeiten ins Ausland das Schadenaufkommen im Auslandsbereich und hier ist auch keine kurzfristige Veränderung hin zum Altniveau zu erwarten.

Dass in Krisen die Rechtsschutzversicherung gerade im Käufermarkt für ggf. betroffene Personengruppen an Attraktivität gewinnt, ist ebenfalls keine neue Erkenntnis, nur dass heute diverse Online-, Digital- und Direktversichererangebote im Gegensatz zur Finanzmarktkrise vorhanden sind. Aber auch im Maklersegment sieht man in Krisenzeiten durchaus erhöhte Vertriebs- und Absatzaktivitäten, sicherlich auch bedingt durch die Firmenkundenbedarfe hinsichtlich der Absicherung von Personalmaßnahmen und Betriebsschließungen in den betreuten Unternehmen.

BESTANDSANALYSE: WER IST WIE STARK BETROFFEN?

Zunächst kommt es darauf an, in welchen Kunden- und Firmensegmentgruppen und dann auch Regionen und Vertriebswegen man als Versicherer besonders exponiert ist, um abschätzen zu können, welche Folgen eine Insolvenzwelle auf den eigenen Bestand und das versicherungstechnische Ergebnis haben könnte. So spricht vieles dafür, dass z.B. Frankfurt als Flughafen- und Fluglinienstandort ein hohes Schadenpotenzial im Privatkundengeschäft mit Blick auf den Arbeitsrechtsschutz hat, gleiches gilt für Standorte der großen Reisekonzerne. Ist man als Versicherer in der größeren Hotellerie- oder Gastronomie engagiert, dann liegt die Bedrohung auf der Hand, auch wenn es hier sehr unterschiedliche Betroffenheiten in den Regionen und bei den Betriebsgrößen gibt. Wer eher kleinste- und kleine Firmenkunden und diese überwiegend in nicht betroffenen Branchen gezeichnet hat, mag etwas entspannter in die Zukunft schauen, als Versicherer, die größere Accounts in den betroffenen Branchen mit aktuell vielen Mitarbeitern in Kurzarbeit halten. Weiterhin lohnt sich ein Blick in den ansonsten immer sehr

unauffälligen Vereinsrechtsschutz mit Blick auf die massiven Coronavirusfolgen im Kultur- und Konzertbetrieb. Und auch die Verfahren gegen Vorstände und Geschäftsführer werden schon durch die Insolvenzverwalter mit Blick auf die Organhaftung und D&O- und Vermögensschadenpolicen spürbar zunehmen, womit der Anstellungsvertrags- und Spezial-Straf-Rechtsschutz betroffen sein wird, da die Vorwürfe immer auch Insolvenzstraftatbestände mitumfassen könnten. Dies sind hochkomplexe Verfahren, da bei vorsätzlicher Taterfüllung einer Insolvenzstrafnorm die Deckung einer D&O-Police erlischt und damit das Privatvermögen der Betroffenen im Feuer steht.

„Entscheidend ist die Kanalisierung und aktive Steuerung des Absatzes in den ertragsstarken Produktsegmenten und Vertriebskanälen und dort ist ein zielgerichteter Push-Ansatz erfolgversprechender als eine Pull-Strategie mit dem Fokus auf den Direkt- und Vergleichler-/Onlinemaklermarkt.“

Diejenigen, die stark im Verkehrsrechtsschutz oder auch öffentlichen Dienst und bei Gesundheits- und Pflegediensten engagiert sind, werden die geringsten Krisenfolgen zu erwarten haben, wie auch das Bauhandwerk bisher keine Krisenfolgen zu beklagen hat und aufgrund der diversen Konjunktur- und Green-Deal-Programme positiv nach vorne schauen kann. Insoweit ist die Ausgangslage aus der Bestandssicht sicherlich sehr unterschiedlich bei den einzelnen Unternehmen und eine solide und breite Risikostreuung in der Vergangenheit in der Krise ein besonderer Wert für die Krisenbewältigung bzw. eine nach vorne gerichtete Wachstumsstrategie. Rechtsschutz ist aktuell in aller Munde, die Bedarfsargumentation im Ergebnis simpel. Entscheidend ist aber die Kanalisierung und aktive Steuerung des Absatzes in den ertragsstarken Produktsegmenten und Vertriebskanälen und dort ist ein zielgerichteter Push-Ansatz immer mit Blick auf die Rentabilität erfolgversprechender, als eine Pull-Strategie mit dem Fokus auf den Direkt- und Vergleichler-/Onlinemaklermarkt. Aber es scheint auch Marktteilnehmer zu geben, die ihre Strategie rein auf Wachstum aktuell ausge-

richtet haben, wobei es spannend wird, wie diese Versicherer dann mit Blick auf den Wegfall des Insolvenzschutzes mit dem seit März akquirierten Bestand und dem Neugeschäft umgehen werden.

UNDERWRITING: NUR KNAPP DIE HÄLFTE DER HAUSHALTE VERFÜGT ÜBER EINE RECHTSSCHUTZDECKUNG

Die Fehler einiger Betriebsschließungsversicherer hat Rechtsschutz in Teilen mit dann im Ergebnis nicht durchgehaltenen Erfolgsaussichtenablehnungen auch gemacht, aktuell werden aber viele Gerichtsverfahren auch mit Rechtsschutzunterstützung vor den Landgerichten verhandelt. Die ersten Urteile und publizierten Rechtsmeinungen zeigen einen Trend, nämlich die volle Leistungsverpflichtung der Versicherer, wenn keine wasserdichten AVB-Regelungen in den Bedingungen (z.B. abschließende Aufzählungen von Infektionskrankheiten) vorliegen. Ein Problem ist, dass die LegalTech-Kanzleien gerade diese Mandate der Gastronomen und Hotellerie medial wirksam im Internet einsammeln und an diversen Gerichten mit gleichlautenden Forderungen anhängig machen. Hier ist Rechtsschutz nahezu machtlos, da eine Erfolgsaussichtenablehnung nur in sehr wenigen Fällen, wenn mit Blick auf den Stichentscheid überhaupt, zu begründen sein wird und ein hohes Reputationsrisiko für den jeweiligen Versicherer insgesamt in sich birgt.

Wachsam muss die Versicherungstechnik aktuell sein, um das Neugeschäft über die unterschiedlichen Vertriebskanäle richtig vom Risiko her zu bewerten, wobei der kaufende Privatkunde über anonyme Vergleichsplattformen und Online-/Poolmakler sicherlich die größte Herausforderung an das Underwriting und Aktuariat stellt. Ob hier verlängerte Wartezeiten auf sechs Monate und auch doppelte Selbstbehalte im Berufsrechtsschutz wirklich Schutz bieten können, werden wir dann 2021/22 in den Zahlen der Unternehmen sehen. Einfacher ist es da sicherlich im Firmengeschäft, da die Clusterung der kritischen Branchen und Betriebsgrößen sowie Zusatzbausteine im Firmen-Vertrags-RS deutlich einfacher ist, dann aber auch im Vertrieb konsequent durchgehalten werden muss. Zu vermeiden sind pauschale Restriktionen/Annahmestopps, sondern der Blick gebührt dem Einzelrisiko und dies bedeutet massiven zusätzlichen Aufwand für das Backoffice, den man aber gehen muss, um keine weiteren (Reputations-)Folgeschäden für das Geschäft mit den Vertriebspartnern nach der Krise zu riskieren. Vertrieb vergisst nur schwer und nimmt Rechtsschutz sehr schnell von der eigenen Verkaufsgenda.

Den Fokus im Vertrieb auf prosperierende Branchen zu legen und dort zu pushen, ist sicherlich kein schlechter Ansatz, um auch positive Akzente in der Krise zu setzen, ohne die klare Kante bei den Restriktionen zu verlassen. Kommuniziert

gehört, was man sich an Segmenten und Kundengruppen wünscht und welche Ansprache- und Abschlusschancen es aktuell auch in der Krise gibt. Vertriebsrundschriften, die nur Restriktionen verkünden, sind kontraproduktiv und demotivierend für den Vertrieb. Und hier ist auch nicht zu vergessen, dass nur ca. 45% der Haushalte heute Rechtsschutz haben und davon ein großer Teil auch nur den Verkehrs-Rechtsschutz. Das Potenzial ist somit da, auch wenn zum Teil von einem gesättigten Markt gesprochen wird. Dieser These widerspricht die Örag ausdrücklich, mit einer Neugeschäftsquote von Kunden ohne Vorversicherung von über die Jahre stabilen 70 bis 80% wird dies belegt, wobei die Absatzsteuerung auch konsequent hierauf in allen Vertriebswegen ausgelegt werden muss.

SCHADENMANAGEMENT: DAS FELD NICHT DEN LEGALTECHS ÜBERLASSEN

Das Schadenmanagement ist gerade beim Arbeits-RS besonders gefordert, da es das Ziel sein muss, den auch emotional hoch betroffenen Privat- und Firmenkunden möglichst frühzeitig mit Rat und Tat und Rechtsberatungsangeboten, inkl. digitaler Tools sowie Fachanwälten vor Ort, aktiv zur Seite zu stehen.

**„Kunden sind aus
Conveniencegesichtspunkten auch
bereit, Abschläge von 20 bis 30 Prozent
zu akzeptieren. Damit ist dann die
Kundenschnittstelle für die Versicherer
endgültig verloren.“**

Auch die Mediation kann hier eine relevante Bedeutung erlangen, z.B. in Rechtsfällen, in denen der gesetzliche Kündigungsschutz für den Kunden schwach ausgeprägt ist oder auch persönliche Beziehungen vor Ort zwischen Arbeitgebern und Mitarbeitern bestehen. Teuer wird es immer dann, wenn die eigenen Kunden auf den „gefeuert“-Onlineplattformen der LegalTech-Kanzleien landen, dort emphatisch abgeholt und dann die Kündigungsschutzverfahren vor den Arbeitsgerichten über eingeschaltete Prozessvertreter betrieben werden. Dass sich manche Online-Kanzleien dann auch noch Erfolgshonorare auf Basis der Abfindungssummen

vereinnahmen, sollte Kunden eigentlich abschrecken. Aber auch hier hat die Branche von den LegalTech-Inkassodienstleistern gelernt. Kunden sind aus Conveniencegesichtspunkten auch bereit, Abschläge von 20 bis 30% zu akzeptieren. Damit ist dann die Kundenschnittstelle für die Versicherer endgültig verloren, was den Schadenmanagern nach den Kfz-Ordnungswidrigkeiten im Arbeitsrecht eigentlich nicht passieren sollte.

HÖHERE GEBÜHREN DURCH DIE RECHTSANWALTSVERGÜTUNGS- UND GERICHTSKOSTENNOVELLE 2021

In aller Stille haben sich hier Bund und Länder auf ein Erhöhungspaket für Gerichte und Anwälte geeinigt, dass ein Anpassungsvolumen von 10 bis 13%, in der Spitze 20% bei einzelnen Rechtsgebieten insgesamt haben wird, insbesondere durch eine lineare Erhöhung der Streitwerttabellen und Gebührenrahmensätze. Es ist damit zu rechnen, dass dies zum 1. Januar 2021 wirksam werden könnte, womit neue Schadenfälle sowie Instanzenwechsel ab dem Stichtag auch nach den neuen Gebühren zu vergüten sind. Dies hat in 2021 relevante Auswirkungen auf die Schadenlast insgesamt. Diese Kostensteigerung fällt dann zusammen mit dem Ende des Kurzarbeitergeldes und einer möglichen daraus resultierenden 3. Insolvenzwelle, sollte die Coronavirus-Krise dann nicht überwunden worden sein. Hier gilt es also bereits 2020 entsprechende Schadenreservelöcher für diese weitere Schadenbelastung aus den Kostengesetzesnovellen aufzubauen. Ausgeglichen werden diese dann zwar über die Beitragsangleichungen in den Folgejahren, aber mit zumeist zweijähriger Verzögerung und auch nur dann, wenn der eigene Schadenaufwand sich im Markt mittelt und der Treuhänderfeststellung bewegt.

FAZIT

Niemand sollte sich von den aktuellen guten Schadenzahlungskennzahlen zum 1. Halbjahr 2020 blenden lassen, da auch schon heute die Spreizung der Betroffenheit in der Coronavirus-Krise aufgrund unterschiedlicher Bestandszusammensetzungen und Vertriebswege sehr unterschiedlich ist. Die sehr hohe Schadenmeldefrequenz von +15% bei den Sofort-Schäden (im GJ 2020 angefallen), insbesondere auch in der telefonischen Rechtsberatung, wird deutliche Folgen für den zukünftigen Schadenaufwand haben. Waren es bisher die eher günstigen Reise-Vertragsfälle, werden diese im weiteren Verlauf von den teuren Arbeitsrechtsfällen abgelöst, insbesondere wenn der staatliche Insolvenzschutz fällt und die Insolvenzverwalter sehr genau prüfen werden, ob die Voraussetzungen hierfür überhaupt vorgelegen haben. Die Verlängerung bis zum 31. Dezember 2020 gilt nur für Unternehmen, die infolge der Coronavirus-Pandemie über-

schuldet sind, ohne zahlungsunfähig zu sein. Denn anders als bei zahlungsunfähigen Unternehmen bestehen bei überschuldeten Unternehmen Chancen, die Insolvenz dauerhaft abzuwenden. Unternehmen, die zahlungsunfähig sind, können dagegen ihre fälligen Verbindlichkeiten bereits nicht mehr bezahlen. Um das erforderliche Vertrauen in den Wirtschaftsverkehr zu erhalten, sind diese Unternehmen nicht in die Verlängerung des Gesetzgebers einbezogen worden, womit mit einer ersten Welle ab Oktober 2020 zu rechnen sein wird. Die Betroffenheit der jeweiligen Versicherer ist stark von deren Bestandsqualität und Risikostreuung abhängig, die es mit Blick auf das Schadenszenario für die Geschäftsplanung 2021/22 jetzt unter Einbeziehung der Kostenrechtsnovelle zu bewerten gilt. Aber auch die Produkt- und Vertriebswegesteuerung sowie die Push-Fähigkeit von Vertriebsorganisationen tritt jetzt immer mehr in den Vordergrund, um das Gefahrenpotenzial von Neukunden (Privat und Firmen) mit hoher Schadeneintrittswahrscheinlichkeit unmittelbar nach Vertragsbeginn möglichst gering zu halten. Ganz vermeiden wird man dies nicht können, dafür ist Rechtsschutz dann ja auch eine Versicherung. Nicht vergessen werden darf, dass über die Beitragsangleichungen auch ein gewisser Ausgleich für die Krisen-Schadenaufwände bei den Versicherern zeitversetzt ankommen wird. Schwierig wird es nur dann, wenn die eigenen Schadenaufwände deutlich oberhalb der Marktdurchschnittsbelastungen liegen und damit nicht ausgeglichen werden. Dass die Branche auf einen neuen Kumulschaden zuläuft, ist nicht nur von den Aktuarien zu hören, hierüber besteht Einigkeit. Wie dieser von den einzelnen Versicherern dann aktiv gemanagt wird, wird die Spreu vom Weizen am Ende der Krise trennen. Wer in der Krise durch Restriktionen und Schadenmanagementaktivitäten seine Vertriebspartner zu sehr verärgert, wird lange brauchen, um deren Vertrauen wieder zu erlangen, um auf das alte Neugeschäftsvolumen und die Ertragsstärke zurückzukehren. Rechtsschutz hat auch bei fünf Millionen Arbeitslosen und doppelt so hohen Insolvenzzahlen erfolgreiche Versicherer gesehen und so wird es auch in dieser Krise sein, in der sich die strategisch klar fokussierten und mit ertragsstarken Beständen ausgestatteten Versicherer wiederum behaupten werden. Am Ende des Tages mit deutlichen Marktanteilsgewinnen, nachzulesen in den GDV-Statistiken 2022/23.



Andreas Heinsen

Vorstand CPO / CIO

ÖRAG Rechtsschutz AG