



AEAI/RIMS International Conference
October 15-18, 1989
Monte - Carlo

Please respond to

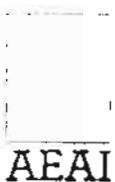
MONTAG, DEN 16. OKTOBER, 1989

SITZUNG NR 2

1992 : WELCHE AUSWIRKUNGEN ERGEBEN SICH FÜR RISKMANAGER, VERSICHERER

UND MAKLER ?

ABRAHAM Z. SIBSON



Omer Leroy
UNILEVER
Conference Co-Chairman



Hugh Loader
Tetra Pak
Conference Co-Chairman

Frankfurt, 28.08.1989

1 9 9 2 :

Die Auswirkungen auf Risk Manager, Versicherer und Makler
- Entwicklung aus der Sicht des deutschen Versicherungsmarktes -

Meine sehr verehrte Damen, meine Herren,

1. Einführung

Ich betrachte es als große Ehre, hier als Angehöriger eines Berufsstandes sprechen zu dürfen, der aus vielerlei Gründen in Deutschland nicht denselben Stellenwert hat wie in anderen Ländern, insbesondere England und den USA. Um so mehr freue ich mich, daß ich heute hier an der Seite von namhaften Vertretern der deutschen Industrie bzw. Versicherungswirtschaft einige Gedanken zu dem Thema beitragen kann, das uns alle seit einiger Zeit bewegt und uns sicherlich für die nächsten Jahre in Atem halten wird.

Ist es aber nicht erstaunlich, daß wir erst heute hier sitzen und über die Auswirkungen der Dienstleitungsfreiheit diskutieren?

Eigentlich hätte die Harmonisierung ja bereits im Jahre 1975 erreicht werden sollen. Zumindest lautete die Vorgabe der römischen Verträge so. Aber die Trägheit der politischen Masse ist eben manchmal größer als erwartet, und so mußte schließlich ein Gerichtsverfahren dazu herhalten, die massiven Bremsklötze einiger Staaten zu lockern. Das Ergebnis - das Urteil des europäischen Gerichtshofs, das zur Erstellung der neuen Richtlinie geführt hat - ist allen hier Anwesenden sicherlich bekannt.

Das Resultat ist also nunmehr die Öffnung des Versicherungsmarktes für industrielle Risiken, in zwei Etappen 1990 und 1992, wobei einigen Ländern wie Spanien, Griechenland und Portugal gewisse Schonfristen zugestanden wurden. Ich denke, ich kann voraussetzen, daß Ihnen die Kriterien, d.h., Zahl der Angestellten, Umsatz sowie Bilanzsumme bekannt sind.

2. Wie sieht der deutsche Markt zur Zeit aus?

Lassen Sie mich nochmals ganz kurz in Erinnerung rufen, unter welchen Rahmenbedingungen die Versicherungswirtschaft zur Zeit noch im deutschen Markt operiert. Gestatten Sie mir die Anmerkung, daß diese Rahmenbedingungen eher einer Planwirtschaft als einer freien Marktwirtschaft würdig wären. Wie sehen sie nun also aus?

* Die Zulassung ausländischer Versicherer unterliegt strenger Erfordernisse, die durch das Bundesaufsichtsamt festgelegt wurden.

- * Es besteht ein strenges Verbot der Vermittlung von Versicherungen für deutsche Risiken ins Ausland. Ausgenommen hiervon ist lediglich die direkte Korrespondenzversicherung und die Transportversicherungen.
- * Versicherungsbedingungen unterliegen der Genehmigungspflicht durch das Bundesaufsichtsamt, wobei sich die Praxis hier ein wenig gelockert hat; unseres Erachtens aber immer noch sehr schwerfällig und restriktiv ist.
- * Im Bereich der Prämienfestsetzung gab es Empfehlungen der Verbände, wie z.B. im Sachbereich Empfehlungen zur Brutto-Prämie, so daß man theoretisch von einem Kartell sprechen konnte. Dieses Vorgehen ist durch ein Urteil des europäischen Gerichtshofes untersagt worden. Faktisch hat jedoch bereits in der Vergangenheit der weiche Markt dazu geführt, daß kartellähnliche Absprachen zur Wirkungslosigkeit verurteilt waren.
- * Der deutsche Markt ist auch im Bereich der Industrieversicherungen nach wie vor von der Direktbeziehung zwischen Kunde und Versicherer beherrscht. Wenn man einmal von dem Anteil der firmeneigenen Vermittler absieht, dürfte der Anteil der unabhängigen Makler bei ca. 25 % liegen.
- * Die vergleichsweise konservative Mentalität des deutschen Versicherungsnehmers begünstigt langfristige Kontakte zu einem Versicherer.

Gestützt wird dies auch durch kapitalmäßige Verflechtungen mit entsprechenden Aufsichtsratsmandaten sowie der Bildung von Beiräten, die den Kunden enger an den Versicherer binden sollen.

Fazit:

Der deutsche Markt für Industrieversicherung ist bis heute geprägt von relativ starren Rahmenbedingungen, die einen Wettbewerb lediglich über den Preis und - zugegebenermaßen zu einem kleinen Teil auch über den Service -, kaum jedoch über die Qualität der Produkte zulassen.

3. Wie wird der Versicherungsmarkt für Industrierisiken nach 1990 bzw. 1992 aussehen?

Dies alles soll sich nun ändern. Welche Auswirkungen wird nun also die Dienstleistungsfreiheit auf dem deutschen Versicherungsmarkt haben, welche Möglichkeiten hat der industrielle Versicherungsnehmer, womit müssen die Versicherer rechnen, und - nicht zuletzt - welche Chancen ergeben sich aus dieser Entwicklung - insbesondere für uns Makler?

Zunächst einmal wird es doch so sein, daß zumindest auf dem Papier, eine ganze Reihe von Hürden für ausländische Versicherer wegfallen werden, wodurch indirekt natürlich auch die inländischen Versicherer betroffen sein werden. Im einzelnen sind dies:

- * Die Niederlassungs- bzw. Zulassungserfordernisse für ausländische EG-Versicherer werden erheblich einfacher werden.
- * Die Vermittlung von deutschen Risiken an ausländische EG-Versicherer durch Makler wird erlaubt sein. Insofern wird eine bis zu einem gewissen Grade vorhandene Praxis legalisiert werden. Allerdings bezweifle ich, ob diese Verfahrensweise wirklich die von den deutschen Versicherern befürchtete Auswirkung haben wird. Dazu aber später.
- * Die Verbände werden zumindest "offiziell" keine Prämienempfehlungen mehr abgeben. Wie wir aber alle wissen, gibt es andere Möglichkeiten, Kartelle aufrechtzuerhalten. Bei dem derzeit weichen Markt im Feuerindustriegeschäft, mit entsprechend niedrigen Prämien, muß man sich allerdings fragen, ob nicht Angebot und Nachfrage Absprachen auch in Zukunft wirkungslos machen werden.
- * Natürlich werden auch einige neue ausländische Versicherer im deutschen Markt erscheinen. Nachdem allerdings die erste Euphorie nach Bekanntwerden des Luxemburger Urteils verflogen ist, haben sicherlich auch die größten Optimisten - und damit meine ich vor allem diejenigen im Londoner Markt - zur Kenntnis genommen, daß man den deutschen Markt mit all seinen Schwerfälligkeiten nicht von heute auf morgen erobern kann. Das Beispiel einiger großer Schweizer Versicherer zeigt deutlich, wie man sich mit Geduld und langem Atem einen entsprechenden Marktanteil aufbauen kann.

Ob andere ebenfalls diese Hartnäckigkeit besitzen, muß sich erst noch herausstellen. Eine andere Strategie besteht darin, einen deutschen Versicherer zu erwerben oder mit ihm zu fusionieren. Jüngst bekannt gewordene Beispiele belegen dies.

* Die wichtigste Neuerung aus meiner Sicht liegt aber ohne Zweifel darin, daß die Genehmigungspflicht für Bedingungen in Zukunft entfallen wird. Dies hat eine Reihe von Konsequenzen, die ganz besonders für die professionellen, international tätigen deutschen Makler von großem Interesse sind:

- Die neue Freiheit in diesem Gebiet wird zu einer verstärkten Internationalisierung der Versicherungsprodukte und damit auch der Policenbedingungen führen. Als unmittelbare Folge werden auch vermehrt alternative Modelle der Risikoabwicklung auf dem Markt angeboten werden.
- Es werden neue Produkte im deutschen Markt auftauchen, die bis dato durch die Spartentrennung, die Praxis des Bundesaufsichtsamtes, aber auch nicht zuletzt die restriktive Haltung der Rückversicherer nicht erhältlich waren.

Inwieweit wird sich diese Einstellung der Rückversicherer ändern? Wenn man die Tatsache betrachtet, daß Risiken, die zur Zeit nicht am deutschen Markt unterzubringen sind, angeblich weil die Rückversicherer keine Kapazität zur Verfügung stellen, an ausländischen Märkten mit der tatkräftigen Unterstützung derselben Rückversicherer plaziert werden, liegt die Antwort auf der Hand.

Eine andere Frage, die sich hier stellt, ist, wie die Rückversicherer auf das Abnehmen ihrer Prämieinnahmen aus dem lukrativen Industriegeschäft, das durch die höheren Eigenbehalte der Erstversicherer sowie den allgemeinen Prämienverfall verursacht wird, reagieren werden. Ist es nicht logisch anzunehmen, daß sich die Rückversicherer neue Wege überlegen müssen, wie man den Prämienanteil aus dem Industriegeschäft erhöhen oder zumindest stabilisieren kann? Könnten diese Wege nicht über einen direkten Zugang zur Industrie im Bereich der alternativen Risikoabsicherungsmodelle führen?

- Die neue Vielfalt der Produkte wird vermehrt dazu führen, daß Wettbewerb nicht mehr nur über den Preis, sondern auch - und vielleicht sogar in erster Linie - über die Qualität und den Innovationsgehalt des Deckungsschutzes stattfindet.
- Alles in allem wird die Innovationsfreudigkeit und damit die Produktvielfalt im Versicherungsmarkt sicherlich zunehmen.

Welche Auswirkungen hat dies nun für die deutschen Versicherer?

Bevor Sie mir nun vorwerfen, meine Damen und Herren, ich würde ein allzu negatives Bild vom deutschen Versicherungsmarkt und insbesondere den Versicherern entwerfen, gestatten Sie mir hierzu bitte ein paar Anmerkungen.

Die großen deutschen Industrierversicherer haben ein in jahrelanger Arbeit aufgebautes Vertrauensverhältnis zu ihren Kunden, das ohne Frage eine sehr solide Basis darstellt.

Die fachlichen Qualitäten, aber auch die finanzielle Solidität, sind da sicherlich über jeden Zweifel erhaben. Insofern haben die deutschen Versicherer unbeschadet aller vermeintlichen Bedrohungen durch neue ausländische Konkurrenten zunächst einmal ein Heimspiel, und wir wissen, daß sie diesen Vorteil nutzen werden.

Natürlich werden die Strukturen im Industriegeschäft komplexer werden, und sie werden im Rahmen des Binnenmarktes zwangsläufig internationaler werden. Dies erfordert mehr know-how, in erster Linie in Form von qualifiziertem Personal. Dies führt zu Kostensteigerungen mit dem Ergebnis, daß das Industriegeschäft, das zwangsläufig internationaler wird, vermutlich kostspieliger wird als es zur Zeit ist.

Aber wird diese Entwicklung nicht dazu führen, daß sich, wie in vielen anderen Wirtschaftszweigen auch, letztlich die Spreu vom Weizen trennt?

Das Ergebnis wird in einigen Jahren vermutlich sein, daß nur die besten der Industrieversicherer sich entsprechende Marktanteile werden erkämpfen können, wogegen andere ihr Engagement im Industriegeschäft entweder auf Beteiligungsverhältnisse beschränken werden oder es sogar ganz aufgeben werden. Die Anfänge dieser Entwicklung können wir schon heute beobachten.

Neue ausländische Versicherer werden dagegen zunächst einmal ihre Tätigkeit in der "Bundesliga" des deutschen Marktes - nämlich dem Industriegeschäft - mit einem Auswärtsspiel beginnen müssen. Wie schon erwähnt, spielt das Vertrauenselement im Verhältnis zwischen Industriekunde und Versicherer in Deutschland eine sehr große Rolle. Insofern werden spontane Wechsel des Versicherers wohl eher die Ausnahme bleiben.

Sehr wichtig für ausländische Versicherer ist aber auch, daß sie bereit sind, die Mentalität der deutschen Kundschaft verstehen zu lernen und auf ihre konkreten Bedürfnisse einzugehen. Ich erwähne hier auch die Ausstellung von Policen in deutscher Sprache sowie deutschen Gerichtsstand.

Ein sehr wichtiger Punkt ist natürlich auch das Verhalten bei der Schadenregulierung. Wir alle wissen, daß deutsche Versicherer gerade im Industriegeschäft eher geneigt sind, sogenannte kulante Regulierungen vorzunehmen, wogegen sich der deutsche Kunde bei ausländischen Versicherern zunächst allenfalls auf eine buchstabengetreue Regulierung verlassen muß.

Weitere Hürden für ausländische Versicherer liegen einfach in bestimmten Eigenheiten der verschiedenen Sparten. So wird das zur Zeit sehr niedrige Prämienniveau im deutschen Feuerindustriegeschäft sicherlich nicht allzuvielen neuen ausländischen Versicherern anziehen. Eine Ausnahme hierzu könnten in aller Wahrscheinlichkeit die spitzen Risiken sein, die von einigen ausländischen Versicherern, und sicherlich nicht nur von ihnen, als Prestigeobjekte betrachtet werden und als einen Einstieg in den deutschen Markt.

Im Haftpflichtbereich sieht die Realität doch so aus, daß die deutschen Policen, vor allem die erweiterte Produkthaftpflichtdeckung, viel weitergehend sind als diejenigen Policen vieler anderer Länder. Im Bereich der Technischen Versicherungen ist der Service vor Ort durch den Makler bzw. den Versicherer ein absolutes Muß, was den Einstieg für einen ausländischen Versicherer erschwert.

Schließlich gehe ich davon aus, daß auch die Rückversicherer ihre Strategie überdenken, wenn sie es nicht schon getan haben.

Fazit:

Aus all dem ziehe ich den Schluß, daß die neue Situation der Dienstleistungsfreiheit dazu führen wird, daß sich der Wettbewerb vom Preis auf die Qualität der Produkte verlagern wird. Die deutschen Versicherer, mit ihrer relativ starken Stellung im Inland, werden sich dem anpassen und innovationsfreudiger werden müssen. Manche ausländischen Versicherer werden möglicherweise zu Beginn versuchen, im Industriegeschäft über den Preis zu akquirieren.

Sie werden jedoch bald merken, daß dies mittelfristig keine profitable Strategie ist. Daher werden sich diejenigen ausländischen Versicherer durchsetzen, die qualitativ hochwertige und vor allem innovative Produkte zu bieten haben. Einige werden auch versuchen, durch die Übernahme eines deutschen Versicherers Marktanteile zu erwerben.

4. Was bedeutet all dies für die Makler?

Wie ich bereits sagte, wird der derzeitige Marktanteil der Makler auf ca. 15 % geschätzt, wenn man nur das Industriegeschäft ansieht auf ca. 25 %. Ca. 50 - 60 % des Industriegeschäftes werden immer noch direkt verwaltet, der Rest von ca. 20 % von den firmeneigenen Vermittlern. Wie steht es nun also um die Chancen für die Makler angesichts der zu erwartenden strukturellen Änderungen?

Hier muß man natürlich die Frage stellen, welche Anforderungen sich aus der neuen Situation ergeben, und welche Qualifikationen dies von einem Makler erfordert.

Wie bereits erwähnt, wird der Wettbewerb in Zukunft mehr und mehr über die Qualität der Produkte stattfinden. Wenn man einmal unterstellt, daß ausländische Versicherer mit neuen innovativen Produkten im deutschen Markt erscheinen werden, und als Reaktion darauf die deutschen Versicherer diese neuen Deckungsformen unter dem Druck des Wettbewerbs nach und nach übernehmen werden, so bedeutet dies zunächst eine qualitative Ausweitung des Angebotes. Daraus folgt zwangsläufig, daß der Beratungsbedarf für die Industriekunden zunehmen wird.

Wer ist nun am besten geeignet, diesen Bedarf zu befriedigen?

Sicherlich ist dies derjenige, der bereits internationale Erfahrung gesammelt hat, der ausländische Märkte kennt und über entsprechende Verbindungen verfügt, der bereits deutsche Industriekunden im Ausland betreut.

Dies können eigentlich nur die professionellen, international tätigen deutschen Makler sein. Aufgrund ihrer strukturellen Offenheit, grundsätzlich mit allen Märkten zusammenarbeiten zu können, wären sie am ehesten geeignet, den erhöhten Beratungsbedarf zu befriedigen.

Aber auch hier stellt sich die Frage nach der Qualität. Wenn man davon ausgeht, daß sich in der Bundesrepublik einige hundert Makler im Industriegeschäft betätigen, so sagt dies noch nichts über die Qualität aus. Bekanntlich ist die Berufsbezeichnung des Versicherungsmaklers nicht geschützt, und es gibt auch keinerlei Zulassungsbeschränkungen. Das Ergebnis ist bekannt - die meisten, die sich Versicherungsmakler nennen, sind in Wirklichkeit Ein-Mann oder Kleinbetriebe, die vor allem auf lokaler Ebene tätig sind. Aus meiner Sicht bleibt daher nur eine sehr kleine Anzahl professioneller Makler, die die Voraussetzungen mitbringen, auch international tätig zu sein oder zu werden.

Vergessen wir auch nicht, daß die Qualität der Dienstleistung in einem solch veränderten Umfeld eine andere sein wird.

Die Dienstleistungsfreiheit wird z. B. auch die sogenannte europaweite Police mit einheitlichem Deckungsumfang - natürlich unter Berücksichtigung lokaler Besonderheiten - und einheitlichem Prämiensatz ermöglichen. Wenn ich die Reizworte "einheitlicher Prämiensatz" erwähne, sollte ich hier ganz kurz über eine Untersuchung in meinem Hause für ein großes Industrieunternehmen mit Produktionsstandorten in ganz Europa berichten. Diese Untersuchung hat gezeigt, daß erheblich unterschiedliche Prämiensätze existieren bei gleichen oder ähnlichen Produktionsarten bzw. Sicherheitsstandards, und zwar von bis zu 260 %. Es ist klar, daß die Industriekunden derartige Unterschiede in Zukunft nicht mehr tolerieren werden.

Auch wenn bei der sogenannten europaweiten Police eine zentrale Steuerung vorgesehen ist, wird der Kunde aber zu Recht einen vollen lokalen Service sowie die Berücksichtigung aller lokalen Besonderheiten erwarten. Mit anderen Worten, die Industrie wird sich bei der Konzeption und Erstellung eines solchen Programmes auf fachkundige und international erfahrene Berater verlassen müssen. Bei der Betreuung der ausländischen Töchter muß gewährleistet sein, daß die Qualität dieser Betreuung überall in Europa einem gleichhohen Standard unterliegt, vergleichbar mit dem, was man hier in Deutschland erwartet.

Meiner Meinung nach können diese Anforderungen nur durch einen international erfahrenen deutschen Industriemakler, der über ein Netzwerk in allen europäischen Länder vertreten ist und daher eine europaweit erstklassige Qualität der Dienstleistung garantieren kann, erfüllt werden.

Wie sieht nun also das Anforderungsprofil für eine solche internationale Tätigkeit aus?

Da sind zunächst einmal Sprachkenntnisse zu nennen. Wer außer Englisch die eine oder andere romanische Sprache spricht, wie z.B. Französisch, Spanisch oder Italienisch, wird gerade in diesen südeuropäischen Ländern einen gewaltigen Vorteil haben.

Das alles hätte aber nicht viel Sinn, wenn es nicht einherginge mit der Bereitschaft, die Mentalität anderer Völker kennen- und verstehenzulernen, die Strukturen der Wirtschaft zu durchschauen und - für einen Makler natürlich besonders wichtig - die Versicherungsprodukte des jeweiligen Landes bis ins Detail zu verstehen.

All dies sind sicherlich hohe Hürden, die aber für einen dynamischen und innovativen Makler eine riesige Herausforderung und zugleich tolle Chance sind.

Wie können die Makler nun aber diesen Herausforderungen gerecht werden?

Die theoretisch einfachste Methode wäre natürlich, in allen wichtigen Ländern einige Niederlassungen zu gründen. So wäre man in den ausländischen Märkten präsent und könnte darüber hinaus die direkte Kontrolle über das Geschäft ausüben.

Der Nachteil liegt freilich darin, daß diese Strategie mit einem hohen Kapitalaufwand verbunden ist, den die meisten deutschen Makler nicht erbringen können. Außerdem ist es bei den gewachsenen Strukturen in den meisten Ländern unmöglich, innerhalb kurzer Zeit durch eigene Niederlassungen den Markt zu durchdringen und eine marktgestaltende Stellung aufzubauen.

Eine weitere Möglichkeit liegt im Eingehen von Kooperationen. Die großen deutschen Makler haben sich bereits in den 60iger Jahren zu dieser Strategie entschlossen und sich insbesondere mit den großen amerikanischen Maklern zusammengetan. Ziel dieser Kooperationen war, in möglichst vielen Ländern der Erde über einen Korrespondenzmakler präsent zu sein. Diese Netzwerke haben sich in der Zwischenzeit bewährt, und sie sind zwar eine sehr gute Ausgangsbasis für den Binnenmarkt, aber eben nur eine Ausgangsbasis.

Der Inhalt und die Form dieser Kooperationen müssen sich den neuen Anforderungen anpassen, und ich persönlich bin der Meinung, daß diese sich zwangsläufig ändern müssen.

Nur solch ein Verbund von Maklern, die auf der einen Seite in ihren Heimatländern eigenständig agieren, aber auf der anderen Seite mit den Mitgliedern in anderen Ländern so verzahnt sind, daß sie deren Interessen als ihre eigenen betrachten, kann den Herausforderungen des gemeinsamen Marktes gerecht werden.

Die Industriekundschaft muß die Gewißheit haben, daß sie mit einer sogenannten "pan-europäischen" Firma spricht, die in der Lage ist, den gleichen Service und gleiche Produkte in Barcelona, Mailand, Birmingham oder Hamburg anzubieten.

Je mehr sich diese Netzwerke europaweit und international neu formieren, um so schwieriger wird es für diejenigen deutschen Makler werden, europaweit tätig zu sein, die noch keine Kooperation eingegangen sind.

Wie sind nun die Chancen der ausländischen Makler, einmal abgesehen von der Möglichkeit, einen deutschen Makler zu übernehmen - und wie wir wissen, hat es in der jüngsten Vergangenheit eine Reihe derartiger Versuche gegeben und wird es wohl auch weiter geben? Eine andere mögliche Strategie wäre aber auch, deutsches Geschäft direkt aus dem Ausland heraus - so z.B. aus London zu akquirieren. Dies planen eine Reihe von großen Londoner Maklern.

Aus vielen Gesprächen habe ich die Erfahrung gewonnen, daß die meisten dieser englischen und amerikanischen Makler - und vor allem sie versprechen sich ja Vorteile von der Öffnung der Märkte - die bestehenden Hindernisse grob unterschätzen. Hier meine ich in erster Linie die informellen Hürden, wie unterschiedliche Mentalität, Sprachbarrieren, enge Bindung des deutschen Industriekunden an seinen Versicherer usw. Ein weiteres, noch nicht so recht erkanntes Problem, ist die unterschiedliche Auslegung von Policenwortlauten. Lassen Sie mich hier nur das Beispiel der im Londoner Markt gebräuchlichen "Warranties" erwähnen, deren strikte Auslegung bei vielen deutschen Kunden oft auf Unverständnis stößt.

Ein weiteres Beispiel ist - wie ich schon erwähnte - die richtige Interpretation der Deckung und die Schwierigkeit, fachliche Begriffe aus dem anderen Rechtssystem auf das eigene richtig zu übertragen.

Ein gutes Beispiel ist der Begriff der "zugesicherten Eigenschaften", auf englisch "expressed warranties". Viele meiner englischen Freunde betrachten dies als ein Element der Produktgarantieversicherung, das nicht in eine Haftpflichtpolice hineinpaßt.

Lassen Sie mich noch ein Wort zu den Firmeneigenen sagen. Auch für sie gilt, was ich bereits ausgeführt habe. Vielleicht mit Ausnahme einiger weniger Großkonzerne werden auch sie feststellen, daß sie in Zukunft möglicherweise nicht mehr ohne die Beratung professioneller Makler auskommen.

Voraussetzung ist hier natürlich, daß man bei den Firmeneigenen wegkommt vom Konfrontationsdenken früherer Tage und die Makler - und damit meine ich die professionellen Makler - als das nimmt, was sie sind, nämlich professionelle Fachleute und Berater. Ich meine, es wäre an der Zeit, einmal über neue Kooperationsformen in diesem Bereich nachzudenken. Dabei sollte es keine Tabus geben, wie z.B. die Art der Entlohnung des Maklers usw.

5. Zusammenfassung

Lassen Sie mich nun kurz meine Ausführungen in einigen wenigen schlagwortartigen Thesen zusammenfassen. Welche Entwicklung ist zu erwarten?

- * Die Realisierung des Binnenmarktes wird dazu führen, daß sich der Wettbewerb nicht mehr nur über den Preis bzw. den Service sondern in erster Linie über die Qualität der Versicherungsprodukte abspielt. Eine große Rolle werden hier auch alternative Modelle zur Risikoabsicherung spielen.
- * Daraus folgt, daß der Beratungsbedarf im Industrie-geschäft erheblich zunehmen wird.
- * Am ehesten dazu prädestiniert diesen Bedarf zu befriedigen sind die professionellen, international erfahrenen deutschen Makler.
- * Dabei haben diejenigen Makler einen entscheidenden Vorsprung, die bereits heute durch ein weltweites Netzwerk über Kenntnis der verschiedenen Märkte verfügen und die bereits jetzt die Qualifikation ihrer Mitarbeiter sprachlich und fachlich international ausgerichtet haben.

Die bereits existierenden Netzwerke werden sich in Zukunft noch enger zusammenschließen.

Fazit:

Ich meine, daß auf die Versicherungswirtschaft, ganz besonders aber auf uns Makler, eine neue Aera zukommt, die ungemein spannend und voller neuer Herausforderungen sein wird. Darauf freue ich mich.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.