

1. Mitgliederversammlung
Traditionsverein Deutscher Transportversicherer e.V. (TDV)
am 12. Juni 2010 in Hamburg

Vortrag: Dr. Volker Bergeest, Hamburg

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
lieber Herr Dr. Schildknecht

Sie haben mir eine fast unlösbare Aufgabe gestellt, anlässlich dieser ersten Mitgliederversammlung in 20 Minuten über:
„Rückblick und Ausblick in der deutschen Transportversicherung – die letzten 20 Jahre“ zu sprechen.

Was kommen einem da so für Stichworte in den Sinn? Hierbei erhebe ich keinen Anspruch auf Vollständigkeit – ein anderer Referent würde sicherlich etwas anderes auflisten.

Zunächst erinnere ich „von vor 20 Jahren“ als junger Kaskoversicherer

- den vergeblichen Versuch Mitte der 80er Jahre, den VHA, den VBS und den DTV zu fusionieren und später gedenke ich
- der Verlagerung des DTV nach Berlin und der Verbandsfusion,
- der Wiedervereinigung Deutschlands mit dem Eintritt der DVAG und der DARAG in den Markt,
- vorher: dem Tschernobyl-Unglück (1986) und der dann später folgenden Einführung der Kernenergieklausel,

- der Aufhebung der Pools und „Kartelle“, insbesondere des Seekaskokartells in 2000 und den stetigen Mahnungen von Herrn Dr. Gerfried Brunn zur Einhaltung des Kartellrechts,
- der dann endlich erreichten Fusion von VHA und VBS im Jahre 2000,
- der Reform des VVG
- der neuen GDV-Waren- und Kaskoklauseln
- der Einführung des Euro usw.

Knapp 20 Jahre also bin ich in diesem Markt tätig und hätte mir zu Beginn nicht vorstellen können, wie wechselhaft das Transportversicherungsleben sein kann. 1989 wurde ich Mitglied der Kaskokommission unter Vorsitz von Herrn Dr. Hans-Joachim Enge, - stv. Vorsitzender Hartmut Rehders - begleitet von Dr. Gerfried Brunn. DTV-Vorsitzender muss damals noch Claas Kleyboldt (Nordstern) gewesen sein.

Man reiste für mehrere Tage nach Baden-Baden anlässlich der traditionellen Jahrestagung, einige nutzen die Wochenenden zu Beginn und/oder am Ende der Tagung zum Golfspielen und am Abschlussabend gab es einen festlichen Ball, bei dem man im Eintrittsbereich von den ehrenamtlichen Herren des Verbandes im Smoking begrüßt wurde. Einer Rede des DTV-Vorsitzenden folgte eine Damenrede, eine Aufgabe, um die man den hierfür auserwählten Redner nicht beneidete. Ich frage mich, wer heute noch Zeit und Muße hätte, überhaupt eine solche Rede zu schreiben, wenn nicht damals schon Herr Dr. Schildknecht der Ghostwriter war.

Ein großer Auftrieb war dieses „Baden-Baden“, zumal sich dort (häufig mit Damen) die Vorstände und Transportabteilungsleiter der damals das Geschäft betreibenden Gesellschaften einstellten – Aachen-Münchener, Agrippina, Albingia, Allianz, Alte Leipziger, Basler, Bayerische Versicherungsbank, Colonia, Condor, Delvag, Deutsche in Bremen, Frankfurter, Generali, Gerling, Globus, Gothaer, Hamburger Phönix, HDI, Helvetia, Kravag, Mannheimer, Norddeutsche, Nordstern, Nürnberger, R&V, Securitas, SIAT, Union, Victoria, Volksfürsorge, Wiener Allianz, Winterthur, WüBa,

Württembergische, Zürich, die Eisenbahner- und Sparkassenversicherer und mehr, falls ich eine vergessen habe.

Auch die Spartenfachleute und teilweise Vorstände der Münchener-, Kölnischen-, Bayerischen oder Hannover Rück waren dort – so deutsch firmierten diese damals - und ich erinnere eben auch den englischen Marine Broker Robert Gaynor mit einer dicken Zigarre, den späteren Leiter von Willis in Frankfurt.

Natürlich bildeten die Assekuradeure einen wesentlichen Bestandteil dieser Versammlung. Die Herren Dr. Enge, Michael Grobien, Herbert Schröder, Kai-Michael Berndt, Peter Bockelmann, Hans-Richard und Curt Paschen sind mir in besonderer Erinnerung. Die In- und ausländische Havariekommissare des deutschen Marktes reisten an und anlässlich des Balls erschien auch Herr Schunck.

Während der Hauptveranstaltung am Freitag morgen saßen der Vorstand und die Geschäftsführung des DTV (3 an der Zahl) sowie die Kommissionsvorsitzenden auf dem Podium. Der Vorsitzende und die Kommissionsvorsitzenden hielten ihre Reden und Herr Dr. Enge führte für einen begrenzten Zeitabschnitt mit allen Formalien die Mitgliederversammlung der „Gemeinschaft Seekasko“ durch. Es mutete an wie die Bundesversammlung.

Herr Walter Rostock, der sich um den DTV und die IUMI sehr verdient gemacht hat, bekleidete nach seiner Zeit als Vorstand in der Allianz eine besondere Rolle im DTV und er genoss diese Zusammenkunft. Herr Karl Drewes, auch despektierlich genannt „Piraten-Charlie“, stellte damals schon Fragen zur Piraterie und wir ahnten gar nicht, wie aktuell heute seine Hinweise werden würden.

Aus heutiger Sicht der Inbegriff einer schönen Traditionspflege, aber irgendwie war es in der Rückschau dann doch wie eine große Familie. Manchmal bekam man das Gefühl, der DTV übte wie heute eine Ratingagentur die Oberaufsicht des Marktes aus, weil unnachsichtig auf den schlechten Markt-Ergebnissen „herumgedroschen“ wurde.

Man fuhr gern nach Baden-Baden, zumal die Teilnehmer weder per Handy noch per Blackberry am Marionettenfaden geführt wurden. Der DTV versandte anschließend lange Papier-Protokolle und es gab Sitzungsunterlagen in Ordnern und ohne Ende. Selbst von der letzten Sitzung des DTV in Baden-Baden im Jahre 1994 erinnere ich die Müße und doch auch einen gewissen Erholungswert. Und natürlich wurde auch darauf geschaut, in welchem Hotel man wohnte: Badhotel zum Hirschen, Atlantic, Europäischer Hof oder sogar Brenner's Park?

Dr. Wolfgang Schieren soll die Transportversicherung einmal titulierte haben als „die mieseste Sparte mit tiefroten Zahlen“. Dieses Attribut setzte mit einem ganz bemerkenswerten Vortrag Herr Dr. Luttmer vom Gerling als Vorsitzender der Warenkommission vor etwa 20 Jahren fort. Zunächst eröffnete er mit dem inzwischen abgegriffenen Spruch, dass die Transportversicherung einerseits die „Königin der Versicherungssparten“ sei, andererseits die Transportversicherer aber die Kavallerie der Assekuranz - „schneidig aber dumm“.

Dann wollte er angesichts der vor 20 Jahren wiederum schlechten Ergebnisse sagen „return to underwriting“ - aber er versprach sich und heraus kam er mit dem Satz „return to *underrating*“. Dies wurde zum Bon Mot einer gesamten Jahressitzung.

Es war halt noch die Zeit, als sich richtige Gesellschaftsvorstände, Firmeninhaber und ausgemachte Charaktere mit der Transportversicherung beschäftigten – oder mischt sich hier bei mir nur Verklärung mit dem Eindruck, in der Vergangenheit sei alles schöner und besser gewesen?

Was hat sich seitdem verändert: im Geschäft selbst vermutlich gar nichts. Wie ich aus der diesjährigen GDV-Veranstaltung höre, sind die Ergebnisse wieder schlecht und jeder wartet darauf, dass der andere Marktteilnehmer die Nase nach vorn streckt und mit der Sanierung beginnt.

Ich habe die Herren Schieder und Kupfer gebeten, mir einmal die Transportwarenzahlen in der Langzeitübersicht zu geben. Doch zuvor ein Blick in die Wirtschaft: Von 1989 bis 2009 stiegen die Importe nach Deutschland von € 260 Milliarden auf € 674 Milliarden, d.h. um 260%. Die Exporte stiegen von € 328 Milliarden auf € 984 Milliarden in 2008 und sogar € 808 Milliarden in 2009. Bezogen auf 2008 ist das ein Zuwachs von 300% oder 25% in regelmäßigen Schritten pro anno .

Im gleichen Zeitraum bewegen sich die Transport-Warenversicherungsprämien auf Zeichnungsbasis in einem Korridor, so um die € 650 bis € 800 Millionen Euro, d.h. de facto tragen wir mit einem relativ konstanten Markt-Prämieneinnahmenvolumen eine immer höhere Haftung bzw. die Prämie hat sich für jeden € des Imports- oder Exports deutlich verbilligt.

Viel auffälliger ist aber bei den Schadenquoten, dass diese sich jeweils zum Ende eines Jahrzehnts Ende der 80er, Ende der 90er und Ende des ersten Jahrzehnts des neuen Jahrtausends auf ihren Höhepunkten bewegen und danach, durch Sanierung oder einer Rückkehr zu profitablen Underwriting, wieder in die Gewinnzone kommen. Zumindest geschichtlich weist also unser Transport-Warenmarkt einen klassischen Zyklus auf.

Allerdings haben wir derzeit erstmalig die Situation, dass ein schwaches Prämienniveau, reif zur Sanierung, auf eine deutlich schwächeres Im- und Exportvolumen und kritischeres Wirtschaftsklima trifft, dies so etwa auf dem Niveau der Jahre 2005, welches sich zwar steigert, aber zunächst gemäßigt und nicht radikal. Sanierungen in der Vergangenheit stießen stets auf einen gesunderen Kundenmarkt.

Es besuchte uns mitten in der letzten Sanierungsphase im Jahre 2003 das Bundeskartellamt mit dem Vorwurf, wir hätten angeblich durch Preisabsprachen die Sanierung durchgeführt. Hatte doch Dr. Brunn uns vor einem möglichen Besuch dieser Herren immer gewarnt und haben wir ihn stets belächelt. Nun hat gerade in der

Transportversicherung mit ihren internationalen Verflechtungen und ihren vielschichtigen Einkaufsmechanismen auf der Kundenseite durch Makler, Banken, Spediteure usw. im besten Sinne des Wortes immer hervorragend funktioniert. Die Transportversicherung ist über 800 Jahre national und international gewachsen und braucht keine behelenden Fingerzeige des Kartellrechts.

In der Seekaskoversicherung ist dieser Zyklus, was Gewinnperioden angeht, angesichts der kleinen Marktgröße eher fraglich. Manchmal frage ich mich, ob sich hier 2 gute Jahre mit 5 schlechten abwechseln. Hier wies Dr. Gerhard in einer Trade-Winds-Tagung in Hamburg unlängst darauf hin, dass die deutsche Seekaskoversicherung im Weltvergleich in den letzten 20 Jahren klein geblieben ist, obwohl der deutsche Transportversicherungsmarkt in der Welt mit führend ist. Man kann es auch anders sagen: angesichts der geringen Profitancen investieren deutsche Versicherer in die Seekaskosparte wenig Risikokapital oder zeichnen das Geschäft aus größeren Märkten heraus in Norwegen und Paris. Dr. Gerhard machte diese Äußerungen übrigens bei dem „Trade-Winds Forum“ in Hamburg, womit ich auch auf das Phänomen hinweise, dass inzwischen professionelle Tagungsveranstalter den Transportversicherungsmarkt als Tagungsplattform entdeckt haben.

Erinnern darf ich in diesem Zusammenhang an die sog. „Viererbande“, d.h. Die Herren Christoph Enge, Curt Paschen, Peter Gerhard und meine Wenigkeit selbst, die es zwischen 1995 und 2000 hinkriegten, den VHA und den VBS zu fusionieren. Wir haben als deutscher Markt eine schlagkräftige Serviceorganisation, den VHT, erhalten.

Bei den Verkehrshaftungssparten fehlt mir die Wissenstiefe – ich habe sie in den letzten 20 Jahren verlaufsmäßig aber immer in guter Gesellschaft mit den Kaskosparten gefunden und finde dort über die Zeit auch kein Prämienwachstum.

Lediglich die sog. „Nebensparten“ wiesen ständig kontinuierliche Wachstumsraten und Profite auf. Kleinvieh macht auch Mist, hier

sogar sehr guten, was mich an den Spruch eines namhaften Transport-Assekuradeurs erinnert, in der Transportversicherung muss wie in der Landwirtschaft der Mist nur breit gestreut werden, damit er gut düngt.

Insgesamt ist die deutsche Transportversicherungsprämie im schweren Geschäft – so nannte man dies früher – wohl nicht gewachsen.

Noch ein Wort zu unseren Partnern, den Rückversicherern. Zu Beginn meiner Tätigkeit unterhielten viele Transport-Erstversicherer bei den Transport-Rückversicherern Quotenrückversicherungsverträge und Summenexzedenten. So etwas soll es vereinzelt ja heute auch noch geben. Der Rückversicherungsmarkt teilte somit das Schicksal des Erstversicherungsmarktes sehr intensiv. Im Grunde war damit der Quotenrückversicherer im Originalgeschäft engagiert.

Sicherlich war es dann auch eine Herausforderung für die Rückversicherer, ihre Kumule besser in den Griff zu bekommen und ihre unlimitierte Haftungen auf Erstversicherungspolizen zu begrenzen. Etwa ab Mitte der 90er Jahre verkaufte man uns als „billigeren“ Rückversicherungsschutz die Schadenexzedenten. Diese haben den Vorteil, dass der Rückversicherer seine Haftung betragsmäßig begrenzt hält und die Anzahl der Re-instatement ebenso begrenzt ist. Und viele Erstversicherer sind auf diesen Zug aufgesprungen.

Was sind aber die Folgen? Nach meiner Einschätzung hat sich der Transport-Schadenexzedentenmarkt vom versicherungstechnischen Verlauf des Frequenzschaden-belasteten Erstversicherungsgeschäft abgekoppelt und seit etwa dem Jahre 2000 deutlich bessere und weniger zyklusbetonte Ergebnisse erzielt als der Erstversicherungsmarkt. Bessere Berechnung der Haftungen im Rückversicherermarkt, bessere Ergebnisse und weniger Zyklusabhängigkeit sprechen für eine Erfolgsstory auf Rückversichererseite. Was ist die Kehrseite dieser Medaille?

Erstversicherer haben sich zu größeren Einheiten zusammengeschlossen, womit weniger Prämie im Topf der Rückversicherer landet, weil auch die Eigenbehalte hoch gingen. Weniger Erstversicherungskunden aufgrund der Marktkonzentration bedeutet weniger Geschäftschance für die Rückversicherer. Also suchen einige Rückversicherer wieder den Markteintritt im Erstversicherungsmarkt über Agenturmodelle. Auch dies vielleicht nur eine Wiederholung alter Aktivitäten aus längst vergangenen Zeiten?

Was bringt die Zukunft?

Aufgrund der Entwicklungen der Vergangenheit ist dies relativ einfach zu beantworten - dazu sechs Thesen:

- (1) sollte die deutsche Im- und Exportwirtschaft weiter so florieren wie in der Vergangenheit und China uns hier nicht noch mehr den Rang ablaufen, hat unser Versicherungszweig weiterhin eine gute Zukunft. Wir stellen uns den gleichen scharfen Herausforderungen wie unsere industrielle Kundschaft.
- (2) Aufgrund der Internationalität der Transportversicherung werden sich unsere Kunden zunehmend auch ausländischen z.B. asiatischen Anbietern zuwenden – der Wettbewerb bleibt somit unverändert hart
- (3) auf der Versichererseite wird sich das Geschäft bei noch weniger und noch größeren Anbietern konzentrieren
- (4) wer meint, die Assekuradeure sterben aus, irrt seit mehreren Jahrhunderten – allerdings ist hier noch bessere Transparenz und Spezialisierung nötig
- (5) weiterhin wird es nach guten Jahren (siehe Ware) den Markteintritt von neuer Kapazität geben – wie lange die sich hält, ist fraglich.
- (6) In Kasko wird es schwierig bleiben – dort und auch in Verkehrshaftung wird Solvency II eine harte Nuß zu knacken geben.

Über Solvency II, die Ratingagenturen (= die hatten vor 20 Jahren

in Deutschland auch keine Bedeutung) und das im enger werdende gesetzliche Maschenwerk werden wir zu immer mehr Transparenz, Rechtstreue und Qualität in der Geschäftsabwicklung gezwungen. Ein neues Wort heißt hier „Compliance“.

Diejenigen, die meinen, sie könnten das Geschäft nach Gutsherrenart aus eigener Genialität fahren, werden untergehen. Hybris ist unangebracht, „best practice“ heißt ein neues Modewort.

Auch dieses Phänomen des allwissenden allein entscheidenden Underwriters war vor 20 Jahren sehr stark verbreitet. Ebenso intensiv haben „Aktuare“, die man früher wohl nur in der Lebensversicherung beschäftigte, in unser Geschäft Einzug gehalten. Und obwohl sich unsere Transportrisiken eher nicht mit einem aktuarischen Risiko-Modell vereinbaren lassen, ist es doch erstaunlich, mit wieviel Präzision man mit den Modellen der Mathematik unser Geschäft analysieren und prognostizieren kann. Wer sein Geschäft insbesondere ab 2007 mit Pricingmodellen und nicht nur mit dem traditionellen Verlaufs-Statistik-Dreisatz betrieben hat, konnte sehr gut erkennen, dass die Ergebnisse wieder rot werden mussten und sich strategisch darauf einstellen.

Wachsen wird die Transportversicherung wohl auch nicht – also muss man das Geschäftsmodell noch optimaler und kostengünstiger fahren. Aus vielen deutschen Transportversicherern sind heute „Globals“ oder „global player“ geworden, weil sie über das größere länderübergreifende Portefeuille den Risikoausgleich besser herstellen.

Junge Leute finden wir für diese Sparte zukünftig auch nur dann, wenn wir ihnen nachweisen können, dass man bei uns in der Ferrari-Garage und nicht am Fließband schraubt. Wer einmal der Transportversicherung verfallen ist, kommt von ihr wie von der Droge nicht mehr los.

Aber auch als Karrieresprungbrett ist die Transportversicherung angesichts ihrer intellektuellen Anforderungen und ihrer Internationalität nicht zu verachten. Ich erinnere gern an Herrn

Christian Kluge von der Münchener Rück, der es als Sohn eines Transportversicherers und als ehemaliger Transportchef der Münchener Rück bis in den Vorstand jener Gesellschaft brachte. Die Herren Heiner Lange oder Günter Schade brachten es vom Transportunderwriter zum Vorstandsvorsitzenden, Hartmut Rehders und Dr. Dietrich Gundermann zu Vorständen in ihren Gesellschaften.

Leider verschwanden aber auch kleinere Gesellschaften vom Markt, die eben diese Karrierechancen boten. Früher machte man als Transporteur eben Karriere, aber das halte ich auch heute angesichts der intellektuellen Anspruchs in dieser Sparte ebenfalls für möglich.

Auch noch zu den Pleiten: in Deutschland gab es in Transport den einen oder anderen Makler oder Assekuradeur, der „die Beine durchstreckte“ – aber das waren wenige. Und auch der Zusammenbruch der „Antra“ wurde verkraftet – nahezu geräuschlos. Allerdings war es dort mit der Bereitschaft der „Shareholder“, diese Gesellschaft am Leben zu halten, nicht sehr weit her.

Nun haben Sie mir aufmerksam gelauscht und Sie haben bemerkt, dass ich zu den Assekuradeuren, Maklern, Havariekommissaren oder Dispacheuren relativ wenig gesagt habe. Ganz bewusst habe ich dies so getan, denn damit eröffne ich diesem Forum die Möglichkeit, beim nächsten Treffen doch einmal einem langjährigen Partner aus diesen Transportversicherungsberufen zu lauschen – somit auch ein Ausblick für diesen Verein.

Vielen Dank, dass ich auf dieser ersten Mitgliederversammlung zu Ihnen sprechen durfte. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Hamburg, den 12. Juni 2010,
Volker Bergeest