Preiskampf im deutschen Kraftfahrzeugversicherungsmarkt?



Martin Eling



Michael Luhnen

In einem aktuellen Paper analysieren wir den Preiswettbewerb im deutschen Kfz-Versicherungsmarkt nach der Deregulierung der EU-Versicherungsmärkte im Jahr 1994. Die Deregulierung stellte ohne Zweifel einen Paradigmenwechsel für die Versicherungswirtschaft im deutschsprachigen Raum dar. Bis in die 1990er-Jahre galt das Versicherungsgeschäft als wenig dynamisch. Eingebettet in ein engmaschiges Regulierungsnetz führten einheitliche Produkte und Tarife, ein geringer Wettbewerb sowie eine stetige Kapitalmarktentwicklung viele Jahrzehnte zu einem kontinuierlichen Unternehmenswachstum und Überschüssen. Mit der Deregulierung im Jahre 1994 haben sich diese Rahmenbedingungen wesentlich verändert. Die Deregulierung der Finanzdienstleistungsmärkte bewirkte eine Erhöhung des Wettbewerbsdrucks und damit eine verstärkt auf Profitabilität ausgerichtete Unternehmenspolitik. Eine Erhöhung der Markttransparenz und der Eintritt ausländischer Konkurrenten in den deutschen Markt führten zu einem verschärften Preiswettbewerb, Margenverfall und Kostendruck.

Aufgrund des hohen Marktvolumens, etwa 36 Prozent des gesamten Schadenunfallversicherungsmarktes, sowie der enormen strategischen Bedeutung als Türöffner zum Verkauf anderer Versicherungsprodukte war die Kraftfahrzeugversicherung eine der ersten Versicherungsbranchen, in denen in der Mitte der 1990er-Jahre wesentliche Änderungen im Wettbewerb zu beobachten waren. In den einschlägigen Fachpublikationen wurde in diesem Zusammenhang häufig von «Preiskriegen», «Preisdumping» und dem «Kaufen von Marktanteilen um jeden Preis» gesprochen. Dies führte zu der in der Praxis weit verbreiteten Meinung, dass im deutschen Kraftfahrzeugversicherungsmarkt zwei Preiskriege stattgefunden haben: der erste nach der EU-weiten Deregulierung, etwa in den Jahren von 1996 bis 1999, der zweite beginnend im Jahr 2004. Diese Entwicklung lässt sich beispielhaft anhand des Prämienvolumens in verschiedenen Versicherungszweigen aufzeigen (Abbildung 1).

Sowohl im Kraftfahrzeugversicherungsmarkt (motor insurance) als auch in anderen Sparten des Schadenunfallversicherungsmarkts (other property liability insurance) lassen sich zyklische Schwankungen im Prämienvolumen beobachten. Im Kfz-Versicherungsmarkt ist in den Jahren 1996 bis 1999 sowie in den Jahren 2005 und 2006 ein negatives Prämienwachstum zu beobachten. Trotz vergleichbarer zyklischer Bewegungen ist in den anderen Bereichen des Schadenunfallversicherungsmarkts kein negatives Prämienwachstum ersichtlich.

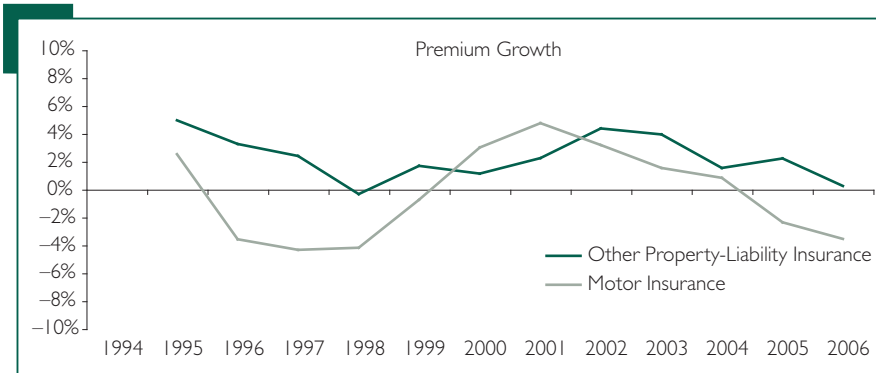


Abb. 1: Prämienwachstum im deutschen Schadenversicherungsmarkt

Der Autor

Dr. Martin Eling ist Habilitand und Projektleiter am Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen (I·VW-HSG).

Michael Luhnen ist Assistent und Projektleiter am Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen (I·VW-HSG).

Die Entwicklung des Prämienniveaus pro Vertrag unterstreicht diesen Zusammenhang (Abbildung 2). Während in anderen Sparten des Schadenunfallversicherungsmarkts ein stetiges Wachstum des Prämienniveaus zu dokumentieren ist, findet sich im Kraftfahrzeugversicherungsmarkt eine zyklische Reduktion der Prämien. Daten für das Jahr 2005 und 2006 sind nur für den Kraftfahrzeugversicherungsmarkt verfügbar.

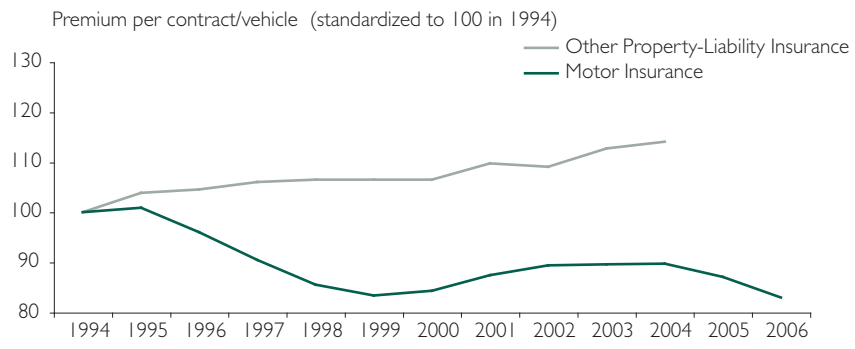


Abb. 2: Prämie pro Vertrag im deutschen Schadenversicherungsmarkt, standardisiert auf 100 für 1994

Neben der allgemeinen Analyse der Wettbewerbsentwicklung ist ein Ziel des Papers, Belege für die Hypothese, dass zwei Preiskriege stattgefunden haben, zu finden. Dazu wird die Entwicklung des deutschen Schadenunfallversicherungsmarkts allgemein und des deutschen Kraftfahrzeugversicherungsmarkts im Speziellen gegenübergestellt. Auf Basis dieses Marktüberblicks wird eine Evaluation der Preiskrieg-Hypothese anhand von gängigen Preiskrieg-Definitionen der Marketing-Literatur vorgenommen. Darüber hinaus wird ein Vergleich mit Referenzfällen aus anderen Industrien vorgenommen.

Die Ergebnisse des Papers können wie folgt zusammengefasst werden: In der Tat finden sich Anzeichen, dass zum Ende der 1990er-Jahre und seit dem Jahr 2004 ein intensiver Preiswettbewerb in der deutschen Kraftfahrzeugversicherung stattgefunden hat. Allerdings lässt weder der Abgleich mit den gängigen Definitionen aus der Literatur noch der Vergleich mit Referenzfällen aus anderen Industrien den Schluss zu, dass Preiskriege stattgefunden haben. Zusammenfassend sollte daher eher von Phasen intensiven Wettbewerbs als von Preiskriegen gesprochen werden.

Das vollständige Paper mit sämtlichen Ergebnissen ist unter www.ivw.unisg.ch im Bereich Working Papers on Risk Management and Insurance, Working Paper No. 58, «Understanding Price Competition in German Motor Insurance», verfügbar.