

STELLUNGNAHME

der

Gothaer Allgemeine Versicherung AG, Köln,

zum

Zwischenbericht der EU-Kommission (GD Wettbewerb) vom 24. Januar 2007
im Rahmen der Sektoruntersuchung im Bereich der Unternehmensversicherung

- 5. April 2007 -

Inhaltsverzeichnis

A. Einleitende Anmerkungen	3
I. Der Zwischenbericht vom 24. Januar 2007	3
II. Das „Public Hearing“ vom 9. Februar 2007	3
III. Begrenzte Aussagekraft der Ergebnisse	4
B. Der Gothaer-Konzern und seine Strategie /Philosophie	5
C. Konkrete Stellungnahme zu einzelnen aufgeworfenen Fragen	6
I. Weitere Erforderlichkeit der GVO 358/2003	6
1. Rechtssicherheit	6
2. Grenzüberschreitende Markteintritte	8
II. Netzwerke von Ausschließlichkeitsvertretern	9
III. Sonstige Aspekte	10

A. Einleitende Anmerkungen

I. Der Zwischenbericht vom 24. Januar 2007

Die EU-Kommission (GD Wettbewerb) hat am 24. Januar 2007 einen Zwischenbericht zur Sektoruntersuchung im Bereich der Unternehmensversicherung veröffentlicht. Datenbasis der hierin enthaltenen vorläufigen Ergebnisse sind die ab Sommer 2005 von den verschiedenen Marktteilnehmern erhobenen Informationen.

Die EU-Kommission kommt dabei im Wesentlichen zu der Erkenntnis, dass ein EU-weiter Binnenmarkt für Versicherungsdienstleistungen bislang – trotz deutlich erkennbarer Fortschritte – noch nicht vollständig erreicht wurde. Zudem seien einige Faktoren identifiziert worden, welche grundsätzlich als Wettbewerbshindernisse in Frage kämen und in dieser Hinsicht weiter analysiert werden müssten. Die Kommission hebt in diesem Zusammenhang insbesondere fünf Ergebnisse der Befragung hervor:

- Es existieren offenbar beträchtliche Unterschiede bzgl. der Rentabilität bzw. dem Prämienniveau von Versicherungsverträgen mit KMU, dies sowohl zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten als auch – innerhalb desselben Mitgliedstaates – zwischen KMU- und Großunternehmens-Verträgen, was in einigen Ländern unter Umständen auf die Ausnutzung von Marktmacht bzw. die Quersubventionierung niedrigerer Erträge im Großkundengeschäft zu Lasten von KMU-Kunden hindeuten könnte.
- Die Existenz langer Vertragslaufzeiten sowie der hohe Anteil von Ausschließlichkeitsvermittlern in einigen Ländern könnten jeweils Marktabschottungseffekte bewirken.
- Durch sog. „best terms and conditions“-Klauseln in vielen Rückversicherungsverträgen könnte der diesbezügliche Bedingungswettbewerb unter bestimmten Umständen beschränkt werden.
- Die unabhängigen Versicherungsmakler könnten – nicht zuletzt aufgrund ihrer in der Branche üblichen Doppelfunktion als Berater des Kunden einerseits sowie als vom Versicherer bezahlter Vermittler andererseits – einem ggf. wettbewerbsschädlichen Interessenkonflikt unterliegen, welcher durch das Fehlen von genügender Vergütungstransparenz möglicherweise noch verstärkt würde.
- Zuletzt müsse im Bereich der Horizontalkooperationen insbesondere die am 1. April 2003 in Kraft getretene aktuelle GVO 358/2003 auf ihre künftige Erforderlichkeit hin überprüft werden, da die diesbezügliche Zusammenarbeit zwischen Versicherungsunternehmen sich je nach Mitgliedsstaat und Versicherungssparte offenbar sehr unterschiedlich gestalte.

II. Das „Public Hearing“ vom 9. Februar 2007

Am 9. Februar 2007 veranstaltete die Kommission eine öffentliche Anhörung, in dessen Rahmen sie zum einen ihre vorläufigen Feststellungen vorstellte und zum

anderen einigen repräsentativen Marktbeteiligten eine erste Gelegenheit gab, hierzu mündlich Stellung zu nehmen.

In diesem Zusammenhang bedanken wir uns nochmals ausdrücklich für die Einladung unseres Konzernchefs, Herrn Dr. Werner Görg, als Panelteilnehmer. Gerne nutzte er diese Gelegenheit, um zu den im Zwischenbericht aufgeworfenen Fragen bzgl. der Instrumente der GVO 358/2003 aus Sicht eines eher mittelgroßen, vorwiegend in seinem Heimatmarkt tätigen Versicherungsunternehmens Stellung zu nehmen.

Herr Dr. Görg machte dabei deutlich, dass die in der GVO beschriebenen Kooperationsformen insbesondere für diese Gruppe von Anbietern aus verschiedenen Gründen unverzichtbar sind und eine diesbezügliche Gruppenfreistellung auch künftig, vor allem aus Gründen der Rechtssicherheit, von einer ganz erheblichen Bedeutung sein wird.

Dem widersprach auch der Vertreter der Verbraucherseite, Herr Ralf Oelßner vom Deutschen Versicherungs-Schutzverband e.V., nicht. Die deutschen Unternehmenskunden hätten den Anbieterwettbewerb betreffend grundsätzlich keine negative Erfahrungen mit den hier verbandsseitig angebotenen Schadenbedarfsstatistiken, Musterversicherungsbedingungen oder Sicherheitsspezifikationen gemacht. Vielmehr wies Herr Oelßner darauf hin, dass die bestehenden gesetzlichen sowie sonstigen regulativen Restriktionen auf das erforderliche Mindestmaß zu beschränken seien, um nicht alleine hierdurch einen funktionierenden Wettbewerb zu gefährden, z.B. indem die Bereitschaft zur – seitens der Industrie benötigten – gemeinsamen Deckung von Risiken abnehme.

III. Begrenzte Aussagekraft der Ergebnisse

Ein funktionierender Markt für Versicherungsdienstleistungen ist für die Entfaltungsmöglichkeiten und die weltweite Konkurrenzfähigkeit der europäischen Wirtschaftsunternehmen von eminenter Bedeutung. Deshalb begrüßt die Gothaer das erkennbar ernsthafte Bemühen der Kommission, sich eine vertiefte Kenntnis bzgl. der Marktmechanismen in der europäischen Versicherungslandschaft zu verschaffen und diese im Hinblick auf deren wettbewerbliche Auswirkungen zu untersuchen. Der seitens der Kommission veröffentlichte Zwischenbericht enthält dabei eine ganze Reihe – auch für die Versicherungswirtschaft – neuer und damit sehr interessanter Feststellungen.

Allerdings weisen wir darauf hin, dass sich die Untersuchung explizit nur mit dem Bereich „Business Insurance“ befasst und die hierdurch erhaltenen Antwortdaten nur sehr begrenzte Möglichkeiten eröffnen, allgemeingültige Schlussfolgerungen, insbesondere für das Massengeschäft im Retail-Bereich, zu ziehen. Auch die Tatsache, dass sich die Ergebnisse hinsichtlich kleinerer nationaler Märkte vorwiegend auf Antworten einiger weniger großer lokaler Anbieter stützen, schränkt deren diesbezüglich repräsentativen Charakter sehr deutlich ein.

Dennoch lassen sich in einigen Bereichen zumindest Trends feststellen, welche die Entwicklung in der gesamten Versicherungswirtschaft der EU korrekt abbilden. Ein Beispiel hierfür ist sicher der seit Jahren festzustellende und fortschreitende Konzentrationsprozess auf der Anbieterseite durch verstärkte M & A-Aktivitäten,

welcher natürlich nicht nur den hier untersuchten Sektor betrifft, sondern letztlich in alle anderen Versicherungssparten bzw. –zweige gleichermaßen ausstrahlt.

B. Der Gothaer-Konzern und seine Strategie / Philosophie

Der Gothaer Konzern ist in seiner Strategie danach ausgerichtet, seine Versicherungsbestände möglichst homogen, also einheitlich, auszurichten. Diese Homogenität von Versicherungsbeständen orientiert sich an dem Prinzip, dass die Kunst des Versicherers darin besteht, einen Risikoausgleich nach dem Gesetz der großen Zahl herzustellen. Dies gelingt nur dann, wenn in einem Versicherungsportfolio möglichst viele möglichst gleichartige Risiken zusammengefasst und die Haftstrecken entsprechend homogen gestaltet werden. Es handelt sich hierbei um ein klares Bekenntnis zur wertorientierten Unternehmenssteuerung, das im Übrigen gedanklich auch dem Projekt „Solvency II“ zugrunde liegt.

Vor diesem Hintergrund engagieren wir uns bei solchen Risiken und Risikogruppen, bei denen wir von unserer Eigenkapitalausstattung und von unserem spezifischen versicherungstechnischen Know-how die Chance haben, möglichst viele gleichartige Risiken in Versicherungsbeständen zusammen zu fassen.

Gleichzeitig ergibt sich hieraus, dass wir generell weltweit operierende große Industriekonglomerate nicht versichern, auch nicht anteilmäßig durch Beteiligungen an diesbezüglichen Mitversicherungsgemeinschaften. Wir können mangels Kenntnis der weltweit üblichen Marktusancen und -besonderheiten weder deren weltumspannende Risiken versicherungstechnisch präzise beurteilen noch besitzen wir die erforderliche Eigenkapitalausstattung, um Versicherungssummen bzw. Haftstrecken von mitunter über 1 Milliarde Euro als Versicherer abzudecken. Selbst eine Beschränkung, nur relativ kleine Mitversicherungsanteile zu übernehmen, würde die ansonsten homogenen Versicherungsbestände durch diese Einzelrisiken inhomogen werden lassen. Deutliche zusätzliche Solvenzanforderungen wären die zwingende Konsequenz. Gleichzeitig wäre in einem solchen Fall zu berücksichtigen, dass wir als prozentual gering beteiligtes Versicherungsunternehmen praktisch kaum eine Möglichkeit hätten, die Versicherungsbedingungen in unserem Sinne mit zu gestalten. Regelmäßige Anfragen, uns an solchen weltumspannenden Großpolicen zu beteiligen, lehnen wir aktuell demzufolge ausnahmslos ab.

Daher begleitet die Gothaer grundsätzlich nur ihre deutschen oder in Deutschland ansässigen Industrie- und Gewerbe-Kunden ins Ausland und ist insofern in geringem Umfang auch dort tätig. Hinsichtlich der Tarifierung werden dabei jedoch meist – mangels verfügbarer statistischer Daten im Zielmarkt – dieselben kalkulatorischen Annahmen angewandt, welche für die im Inland gelegenen Risiken dieses Kunden unterstellt wurden. Das hiermit fraglos verbundene Risiko einer nicht sachgerechten und insbesondere verlustbehafteten Tarifierung wird insoweit allein aus Kundenbindungsinteressen heraus in Kauf genommen. Dass eine solche Praxis jedoch nicht als Geschäftsmodell für einen nachhaltigen Eintritt in fremde Versicherungsmärkte taugt, versteht sich von selbst.

Einzig im Bereich der Versicherung von Windenergieanlagen weichen wir von unserer soeben dargestellten Philosophie insofern ab, als dass wir diesbezüglich auch ausländische Risiken entweder im Wege des freien Dienstleistungsverkehrs

(innerhalb der EU) oder von internationalen Netzwerken (auch weltweit) in Deckung nehmen. Dies jedoch resultiert aus dem Umstand, dass wir in diesem Zweig in Deutschland führend sind und dementsprechend hier über ein überaus großes Know-how verfügen. Zudem stammen die Anlagen – auch im Ausland – vielfach von deutschen oder zumindest bei uns bereits in Deutschland versicherten Herstellern, sodass wir hier – ausnahmsweise – auf genügende Erfahrungen und Daten zurückgreifen können.

C. Konkrete Stellungnahme zu einzelnen aufgeworfenen Fragen

Der Zwischenbericht vom 24. Januar 2007 wie auch die Kommissarin Frau Neelie Kroes in ihrer Eröffnungsrede zum Public Hearing am 9. Februar 2007 benennen diverse Faktoren, welche als möglicherweise störend für einen funktionierenden Wettbewerb im untersuchten Sektor angesehen werden. Im Wesentlichen sind dies die bereits unter Punkt A.I. genannten Aspekte.

Da die Kommission darum bat, die Antworten im Hinblick auf eine effiziente Auswertung vom Umfang her möglichst zu beschränken, fokussieren wir uns als Gothaer in unserer Stellungnahme auf diejenigen Punkte, welche für uns von zentraler Bedeutung sind.

I. Weitere Erforderlichkeit der GVO 358/2003

Die Kommission kommt nach Auswertung der Antwortdaten zu dem Ergebnis, dass der Grad der horizontalen Zusammenarbeit zwischen Versicherungsunternehmen in der EU je nach Mitgliedsstaat und Versicherungssparte sehr unterschiedlich ist. Einige wichtige Formen der Kooperation, insbesondere die gemeinsame Berechnung von Studien und Schadenbedarfsstatistiken, die gemeinsame Erstellung von unverbindlichen Musterversicherungsbedingungen und Sicherheitsspezifikationen, die gemeinsame Deckung von Risiken in Versicherungspools sowie der Abschluss von Schadenregulierungsabkommen, fallen unter die Gruppenfreistellung nach der Verordnung (EG) Nr. 358/2003 vom 27. Februar 2003, welche am 31. März 2010 ausläuft. Die Kommission äußert Zweifel am weiteren Bedarf dieser GVO und macht deutlich, dass deren Verlängerung nur dann in Frage kommt, sofern hierfür bedeutende Argumente geliefert werden können.

1. Rechtssicherheit

Die Gothaer hält eine Verlängerung der Gruppenfreistellungsverordnung für zwingend erforderlich. Der hierfür zentrale Grund ist der Umstand, dass den Versicherungsunternehmen für die in der GVO genannten Kooperationsformen eine zumindest relative Rechtssicherheit verschafft wird.

Es dürfte zunächst wohl unbestritten sein, dass schon die Frage, ob bestimmte Kooperationsformen überhaupt dem Kartellverbot des Art. 81 Abs. 1 EGV (bzw. § 1 GWB) unterfallen, sie also wettbewerbsbeschränkende Wirkungen bezwecken oder entfalten, in vielen Fällen sehr kontrovers diskutiert werden kann bzw. wird. Viele Formen der horizontalen Zusammenarbeit haben aus wettbewerblicher Sicht

ambivalente Züge, können also zugleich sowohl wettbewerbsbeschränkend als auch –fördernd wirken.

So wird man sicherlich zugestehen müssen, dass durch bestimmte horizontale Kooperationen im Einzelfall z.B. die Markttransparenz vergrößert und damit der sog. Geheimwettbewerb vermindert werden kann. Dies wiederum kann dazu führen, dass sich Wettbewerber schneller auf das Verhalten ihrer Konkurrenten einstellen bzw. umgekehrt der zügigeren Reaktion auf ihr eigenes Verhalten Rechnung tragen müssen. Gleichzeitig verstärkt aber eine höhere Transparenz regelmäßig den unternehmerischen Druck in Richtung Produktdifferenzierung und Qualitätswettbewerb.

Aufgrund des sehr hohen Subsumtionsrisikos bzgl. Art. 81 Abs. 1 EGV gerade in der Versicherungswirtschaft, zu welchem insbesondere die unseres Erachtens weiterhin unklare Annahme des jeweils richtigen relevanten Marktes beiträgt, zieht man sich in der kartellrechtlichen Praxis aus Sicherheitsgründen oftmals auf die Prüfung der Freistellungskriterien zurück. Allerdings stellt diesbezüglich Art. 81 Abs. 3 EGV eine nur unwesentliche Hilfe dar, da auch die Tatbestandsmerkmale dieser Norm aufgrund der ihr naturgemäß anhaftenden Abstraktheit selten rechtssicher bejaht werden können. Zwar hat die Kommission im Rahmen der damaligen Beratung über die aktuelle GVO 358/2003 selbst festgestellt, dass die in ihr enthaltenen Kooperationsformen „in der Regel die Voraussetzungen des Art. 81 Abs. 3 EGV erfüllen“, jedoch würde diese Feststellung die betroffenen Unternehmen im Falle eines Wegfalls der GVO nicht von einer Pflicht zur jeweiligen Einzelprüfung entbinden. Aus diesem Grund hat die Klarstellungsfunktion der GVO eine ganz zentrale Bedeutung für die Anbieter von Versicherungsleistungen.

Von dieser so erlangten Rechtssicherheit profitieren aber gerade auch diejenigen Unternehmen sämtlicher anderer Wirtschaftszweige. Frau Kroes selbst stellte in ihrer oben genannten Eröffnungsrede klar, dass ein großes Angebot von Unternehmensversicherungen eine ganz entscheidende Bedeutung für die gesamte Unternehmenslandschaft in Europa hat.

Herr Ralf Oelßner, der Vorsitzende des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes und ebenfalls Panelist beim Public Hearing am 9. Februar 2007, verdeutlicht dies sehr anschaulich in einem recht kurzen, gleichwohl interessanten Artikel der Financial Times Deutschland („Furchtsame Geschäftswelt“) vom 30.03.2007, welcher dieser Stellungnahme als Anlage beigelegt ist.

Nach seinem Verständnis ist es eine grundlegende Aufgabe von Unternehmern, Risiken einzugehen, da nur dieses ihnen die Chance eröffne, sich Märkte zu erschließen. Ein Unternehmer, welcher keinerlei Risiken eingehe, solle seiner Ansicht nach gar eine andere Bezeichnung erhalten, da er „seine Pflicht verletze“.

Die unternehmerische Tätigkeit besteht also zu einem ganz wesentlichen Teil darin, Risiken einzugehen. Allerdings korrespondiert diese Risikobereitschaft – jedenfalls bei verantwortungsbewussten Managern – direkt mit dem zur Verfügung stehenden Angebot, diese Risiken oder zumindest Teile hiervon über Versicherungen zu minimieren, also eine gewisse Risikokontrolle zu erlangen. Je mehr an Risikodeckung den Unternehmern seitens der Versicherungswirtschaft angeboten wird, desto größer wird ihre Bereitschaft sein, sich risikoorientiert am Markt zu bewegen. Diese Risikobereitschaft wiederum ist ein entscheidender Parameter für Innovationen und Investitionen, mithin für den wirtschaftlichen Erfolg im Wettbewerb.

Entzöge man den europäischen Versicherungsunternehmen die mittels der GVO 358/2003 erlangte Rechtssicherheit, muss zwangsläufig damit gerechnet werden, dass die hierin enthaltenen Kooperationsinstrumente deutlich zögerlicher angewandt würden, da die Selbsteinschätzung, ob man sich im Einzelfall im kartellrechtlichen Grünbereich bewegt, erheblich erschwert würde. Gerade für die wettbewerbsintensiven Anbietermärkte wie z.B. Deutschland hätte dies wahrscheinlich zur Folge, dass eine Vielzahl mittlerer und kleiner Anbieter von Versicherungsdienstleistungen mangels Zugriff auf genügende Schadenbedarfsstatistiken und Musterbedingungen bzw. aus Sorge bzgl. der Bildung von Mitversicherungsgemeinschaften ihre Deckungskapazitäten dem Markt entzögen.

Hieraus wird ersichtlich, warum eine spezielle Gruppenfreistellung nicht nur für die Versicherungswirtschaft, sondern auch und gerade für die gesamte europäische Wirtschaft eine überragende Bedeutung hat.

2. Grenzüberschreitende Markteintritte

Zu den relevanten Rahmenbedingungen für den Eintritt in fremde Versicherungsmärkte zählen zunächst klassische ökonomische Aspekte wie

- die jeweilige Anbieter- und damit Wettbewerbslandschaft,
- der jeweilige Grad der Marktsättigung (Wachstums- oder Verdrängungswettbewerb?),
- die jeweilige Bevölkerungs- bzw. Unternehmensstruktur (insbesondere bzgl. ihrer finanziellen Leistungsfähigkeit),
- die prognostizierten erforderlichen Anfangsinvestitionen bzgl. des eigenen Bekanntheitsgrades, sowie
- der Aufbau eines eigenen oder zumindest nutzbaren Service- und Schadenregulierungsnetzwerks.

Daneben ist jedoch auch die Kenntnis weiterer nationaler Besonderheiten eminent wichtig. Angefangen bei scheinbar recht profanen Aspekten wie der Landessprache und ggf. der jeweiligen Mentalität bis hin zu sehr komplexen Materien wie dem jeweiligen Rechts- und Steuersystem inkl. von – für deutsche Versicherer – ungewöhnlichen Sonderregelungen (z.B. bei Natur- oder Terrorgefahren) oder der jeweiligen Rechtsprechung in bestimmten relevanten Bereichen.

Insbesondere für uns als eher mittelgroßer Player im Versicherungsmarkt wäre die Existenz von frei zugänglichen Schadenbedarfsstatistiken sowie Musterversicherungsbedingungen in anderen Ländern von ganz erheblicher Bedeutung für eine Ausweitung unserer Aktivitäten in diese Räume. Unsere – wenigen – diesbezüglichen Erfahrungen ließen uns erkennen, dass in den meisten Märkten weder genügendes statistisches Datenmaterial, welches dem in Deutschland verfügbaren annähernd vergleichbar ist, noch Musterbedingungen, welche landesspezifische Besonderheiten abbilden, erhältlich sind. Dieser Mangel stellt für uns wie wohl für viele andere Versicherer vergleichbarer Größe – selbstverständlich neben weiteren ebenfalls relevanten und zum Teil schon genannten Parametern – ein wesentliches Hindernis hinsichtlich eines Eintritts in fremde Märkte dar. Es ist also in gewisser Weise eine Marktabschottung durch nationale Know-How-Monopole feststellbar.

Ein Blick auf die in Deutschland - vor allem im Retail-Bereich - sehr heterogene Anbieterlandschaft verdeutlicht dies eindrucksvoll. Neben den großen multinationalen Versicherungskonzernen findet man hier eine Vielzahl mittelgroßer und kleinerer, zum Teil regionaler oder spezialisierter, inzwischen aber auch ausländischer, Versicherer. Gerade letztere Gruppe profitiert fraglos in erheblichem Umfang von den verbandsseitig zur Verfügung gestellten Statistiken und Musterbedingungen sowie den gemeinsamen Bewertungsstandards für Sicherheitseinrichtungen. Abgesehen davon, dass die meisten dieser Unternehmen selbst kaum im Besitz genügender Datenmengen für eine solide bedarfsgerechte Kalkulation eigener Tarife sein dürften, würde die Notwendigkeit des Vorhaltens einer entsprechenden IT-Landschaft sowie quantitativer und qualitativer Menpower diese schlicht überfordern und dazu zwingen, ihre Selbstständigkeit am Markt über kurz oder lang aufzugeben.

Dies deckt sich auch mit unseren Kenntnissen von anderen europäischen Märkten, in welchen regelmäßig ein deutlich höherer Konzentrationsgrad existiert und die oftmals durch wenige große Anbieter dominiert werden. Unterstellt man also, dass der in Europa feststellbare Konzentrationsprozess durch weitere M & A-Aktivitäten anhält, so würde dieser durch den Wegfall der in Deutschland durch den GDV angebotenen Statistiken zumindest hier weiter beschleunigt. Im Umkehrschluss liegt die Annahme nahe, dass durch eine verstärkte Inanspruchnahme der in der GVO enthaltenen Kooperationsmöglichkeiten in den anderen Mitgliedsstaaten diese Entwicklung dort zumindest verlangsamt werden kann und die Rahmenbedingungen für den Markteintritt mittlerer und kleinerer VU entscheidend verbessert würden.

II. Netzwerke von Ausschließlichkeitsvertretern

Die Kommission sieht es – zum wiederholten Male – als erforderlich an, die möglichen Marktabschottungseffekte von Netzwerken von Ausschließlichkeitsvertretern zu prüfen. Frau Kroes erwähnt auch diesen Aspekt explizit in ihrer oben genannten Eröffnungsrede, wobei sie insbesondere Bezug auf die Gegebenheiten in Italien nimmt. Da jedoch auch in Deutschland dieser Vertriebsweg – wenigstens was das Massengeschäft betrifft – nicht unwesentlich ist, sehen wir uns veranlasst, hierzu Stellung zu nehmen.

Generell ist dabei anzumerken, dass der Vertrieb von Versicherungsverträgen im Bereich der Unternehmensversicherung, vorwiegend über unabhängige Versicherungsmakler stattfindet. Diese Feststellung findet sich ebenfalls im Zwischenbericht. Der Ausschließlichkeitsvertrieb hat in diesem Segment eine absolut untergeordnete Bedeutung, hier – wenn überhaupt – nur bei KMU-Kunden.

Daneben ist gerade in Deutschland eine Entwicklung vorzufinden, dass auch der Vermittlungsanteil im Massengeschäft in den letzten Jahren stark zurückgegangen ist. Laut Auskunft des GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.) liegt er aktuell bei nur noch ca. 50%. Doch selbst dieser vergleichsweise hohe Anteil führt zu keinerlei Marktabschottungseffekten. Die Anzahl von Markteintritten ausländischer Versicherer, sei es durch Gründung eigener Niederlassungen oder Geschäft im Wege des freien Dienstleistungsverkehrs, ist in kaum einem anderen EU-Mitgliedsstaat so hoch wie in Deutschland.

Zudem ist uns kein Anhaltspunkt dafür ersichtlich, welcher die Kommission dazu bewogen haben sollte, ihre frühere diesbezüglich unkritische Position, welche sie zuletzt in 2003 (BIPAR/Allianz – COMP/D1/34.323) nochmals bekräftigt hatte, zu hinterfragen.

Damals stellte sie – für Deutschland – nach einer weiteren intensiven Untersuchung des Marktes ausdrücklich fest, dass Netze von Ausschließlichkeitsvertretern weder zu einem unzureichenden Wettbewerb zwischen den einzelnen Anbietern führen noch Marktabschottungseffekte neuen Wettbewerbern gegenüber anzunehmen seien.

III. Sonstige Aspekte

Zu den übrigen seitens der Kommission in ihrer Zusammenfassung des Zwischenberichts aufgeworfenen Fragen werden wir im Folgenden lediglich in aller Kürze unseren jeweiligen Standpunkt darlegen:

Q.1

Gibt es zwingende Gründe für die offensichtlich unterschiedlichen kombinierten Schaden-/Kostenquoten im KMU- und Großkundengeschäft in einigen Teilen der EU der 25?

Zunächst möchten wir an dieser Stelle nochmals auf die zum Teil nur sehr begrenzte Aussagekraft der Untersuchungsergebnisse verweisen. Die seitens der Kommission vorgenommene Abgrenzung zwischen den beiden Geschäftssegmenten entspricht zumindest nicht den Kriterien, nach welchen die Gothaer eine entsprechende Differenzierung vornimmt. Wir gehen davon aus, dass wir insoweit keinen Einzelfall darstellen, so dass sich allgemeingültige Schlüsse anhand der im Rahmen der Untersuchung erhaltenen Antwortdaten grundsätzlich verbieten.

Dies zeigt sich beispielsweise darin, dass die seitens der Kommission angestellte Vermutung, die vergleichsweise höhere Rentabilität im KMU-Geschäft sei möglicherweise Folge eines in diesem Segment weniger intensiven Wettbewerbs, von unserer Seite nicht nachvollzogen werden kann. Wenigstens in Deutschland ist das Gegenteil der Fall. Im KMU-Bereich existieren erheblich mehr Anbieter von Versicherungsdienstleistungen (ca. 100) denn im Industriesegment (ca. 10), welche sich zudem einen sehr intensiven Wettbewerb liefern.

Daneben ist unseres Erachtens der Aspekt zu beachten, dass Großrisiken häufig über Mitversicherungslösungen eingedeckt werden, oftmals auf Veranlassung eines den Großkunden vertretenden Maklers. Dieses Konstrukt alleine bietet für die Kundenseite – neben der ohnehin existenten größeren Verhandlungsmacht – per se diverse Vorteile im Hinblick auf die Erlangung günstigerer Prämien als bei Versicherungsverträgen im Wege der Alleinzeichnung, welche im KMU-Geschäft nicht unüblich sind.

Alles in allem aber können wir schon den seitens der Kommission gewählten Ansatz in dieser Frage nicht bestätigen. Eine generell höhere Rentabilität im KMU-Bereich lässt sich unseren Erfahrungen und unserer Meinung nach nicht feststellen, d.h. der

diesbezüglich angestellte Schluss der Kommission nur aufgrund der erhaltenen Antwortdaten steht auf einem – wie wir meinen – sehr brüchigen Fundament.

Q.2 bis Q.5

Wie verbreitet ist die Anwendung der so genannten „best terms and conditions“ Klausel auf den Rückversicherungs- und den Mitversicherungsmärkten? Woher stammt diese Art von Klausel?

In welchem Stadium der Verhandlungen taucht diese Art von Klausel auf und welche/wie viele Beteiligte fordern ihre Einfügung?

Wie wird die Klausel durchgesetzt?

Welche Wirkung hat diese Art von Klausel auf den Markt?

Diese Art von Klauseln befinden sich nicht in den Verträgen mit unseren Rückversicherern. Inwieweit sie im Übrigen am Markt gängig sind, können wir nicht sagen.

Q.6 und Q.7

Stellt die Länge der Versicherungsverträge Ihren Erfahrungen nach ein Hindernis für Versicherer dar, die in neue Märkte eintreten und/oder neue Kunden werben wollen? Bitte erläutern Sie Ihre Antwort und tragen Sie dabei auch den bestehenden Klauseln über die Beendigung bzw. automatische Erneuerung/Verlängerung der Verträge Rechnung.

Stellt die Länge der Versicherungsverträge Ihren Erfahrungen nach ein ernstes Hindernis für den Wechsel zu einem anderen Versicherer dar? Bitte erläutern Sie Ihre Antwort und tragen Sie dabei auch den bestehenden Klauseln über die Beendigung bzw. automatische Erneuerung/Verlängerung der Verträge Rechnung.

Abgesehen von dem Umstand, dass in Deutschland in der Regel lediglich Jahresverträge mit einer automatischen Verlängerung bei Nichtkündigung geschlossen werden, sehen wir keine grundsätzlichen negativen Effekte bei der Vereinbarung von mehrjährigen Versicherungsverträgen. Die hiermit ggf. verbundenen wirtschaftlichen Chancen und Risiken halten sich unseres Erachtens die Waage bzw. betreffen beide Vertragspartner gleichermaßen.

Als Ausfluss des Grundsatzes der Vertragsfreiheit sollte daher unserer Auffassung nach auch künftig zumindest sämtlichen Beteiligten die Option offen stehen, ihre versicherungsvertraglichen Vereinbarungen durchaus für mehrere Jahre festzuschreiben. Insbesondere in Niedrigpreis-Marktphasen ist die Möglichkeit der Vereinbarung längerer Laufzeiten für den Kunden durchaus von Interesse, so dass eine diesbezügliche Bereitschaft der Versicherungsunternehmen an sich einen Wettbewerbsparameter darstellt.

Zudem wird die Verbraucherseite im Unternehmensbereich eine diesbezügliche Beschränkung sicher nur ungern hinnehmen, da von deren Seite schon mehrfach

eindringlich vor einer Überregulierung gewarnt wurde. Ein Verbot bzgl. des Abschlusses mehrjähriger Versicherungsverträge wäre unseres Erachtens ein diesbezüglich klassisches Beispiel.

Q.8

In welchem Maße geben unabhängige Versicherungsmakler (Makler und Mehrfachagenten) ihren Kunden die von Versicherern gezahlte Vergütung bekannt (d.h. Provisionen, contingent commissions einschließlich Gewinnprovisionen, Gebühren für erbrachte Dienstleistungen und sonstige Zahlungen)?

Die diesbezüglichen Usancen entziehen sich unserer Kenntnis.

Q.9 und Q.10

Gewähren unabhängige Versicherungsvermittler ihren Kunden in Ihrem Mitgliedstaat Provisionsrabatte? Wie gängig ist dieses Vorgehen bei KMU-Kunden? Wie gängig ist es bei Großkunden?

Gibt es Vereinbarungen zwischen Versicherern und unabhängigen Versicherungsvermittlern, denen zufolge letztere ihren Kunden keine Provisionsrabatte gewähren dürfen? Werden unabhängige Versicherungsvermittler auf andere Weise davon abgehalten, ihren Kunden Provisionsrabatte zu gewähren?

Bekanntermaßen existieren in Deutschland für alle Versicherungssparten aufsichtsbehördliche Provisionsabgabeverbote, welche auf § 81 Abs. 2 Satz 4 VAG (Gesetz über die Beaufsichtigung von Versicherungsunternehmen) gestützt werden. Diese Verbote sind seitens der deutschen Versicherungswirtschaft in die eigenen Wettbewerbsrichtlinien aufgenommen worden, welche aus kartellrechtlicher Sicht durch das Bundeskartellamt genehmigt wurden.

Q.11 bis Q.13

Die Untersuchungsdaten betreffend die verschiedenen Formen der Zusammenarbeit zwischen den Versicherern lassen erhebliche Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten erkennen. Wie lassen sich diese Unterschiede erklären?

Welche Art von Vorteilen haben Sie als Unternehmensversicherungs-Kunde aus den in diesem Bericht beschriebenen Formen der Zusammenarbeit zwischen den Versicherern gezogen?

Haben Sie als Unternehmensversicherungs-Kunde jemals den Eindruck gehabt, dass die in diesem Bericht beschriebenen Formen der Zusammenarbeit zwischen den Versicherern den Wettbewerb behindern?

Siehe hierzu unsere oben gemachten Ausführungen.