

# Versicherer unter Druck: Zahlen KMU die Zeche?

Die Coronapandemie und verschärfter Wettbewerb mit neuen Insurtech-Unternehmen beeinflusst das Geschäft der Versicherungen auf unterschiedliche Weise. Während in einigen Bereichen sinkende Prämien zu erwarten oder bereits angekündigt worden sind, kommt es dagegen in anderen zu zum Teil massiven Erhöhungen.

VON THOMAS BERNER

Gesundheitsminister Alain Berset hatte jüngst für einmal gute Nachrichten zu vermelden: Erstmals seit 2008 werden die Krankenkassenprämien 2022 sinken, im Mittel um 0,2 Prozent. Hinzu kommt ein Abbau von Reserven durch einige Krankenkassen. Dies führt letztlich zu einer Prämienenkung von 1,3 Prozent, wie das BAG am 28. September 2021 mitteilte.

## Höhere Prämien für Krankentaggeldversicherungen

Privathaushalte dürfen sich also über eine Budgetentlastung freuen, wenn auch nicht in allen Schweizer Regionen im gleichen Umfang. In einigen Ostschweizer Kantonen steigen die Krankenkassenprämien sogar leicht.

Ebenfalls tiefer in die Tasche greifen müssen nicht wenige Unternehmen, die eine Krankentaggeldversicherung abgeschlossen haben. Krankentaggeldversicherungen sind zwar freiwillig, aber inzwischen auch bei vielen KMU weit verbreitet. Denn fällt ein Mitarbeitender oder eine Mitarbeitende krankheitsbedingt aus, übernimmt die Krankentaggeldversicherung die Lohnfortzahlungspflicht des Arbeitgebers. Wie nun eine Umfrage des Offertenportals Gryps.ch ergab, wird fast jedes dritte KMU ab 2022 höhere KTG-Prämien bezahlen müssen. Besonders betroffen zu sein scheinen dabei kleine Unternehmen mit 1 bis 10 Mitarbeitenden. Die Prämien für Krankentaggeldversiche-



Versicherungspolizen in Papierform: Immer noch (zu) weit verbreitet...

rungen steigen zudem nicht in homöopathischer Dosis, sondern massiv: Von bis zu 44 Prozent höheren Prämien ist hier die Rede, möglich seien sogar Erhöhungen von 100 Prozent, wie Gryps.ch von einigen Fällen weiss.

## Keine eindeutigen Gründe für Prämiensteigerungen

Die Gründe für diese Prämiensteigerungen lassen sich nur schwer eruieren, denn sie folgen keinem eindeutigen Muster. Üblicherweise steigen Prämien für Krankentaggeldversicherungen dann, wenn ein Unternehmen eine höhere Zahl an Schadensfällen zu verzeichnen hat. Gemäss der erwähnten Umfrage wird ein Fünftel der Unternehmen trotz Schadensfällen im nächsten Jahr keine höheren Prämien bezahlen müssen. 17 Prozent der befragten Unternehmen wiederum werden eine hö-

here Prämienrechnung erhalten, obwohl sie 2021 keine Schadensfälle zu verzeichnen hatten. Und die Covid-19-Pandemie als «Prämientreiber» ins Feld zu führen, greift ebenfalls zu kurz: Denn nur 4 Prozent der befragten KMU hatten einen Covid-Schadensfall – und dürfen sich über gleichbleibende Prämien freuen.

Willkür der Versicherer? Carmelo Alosi vom Versicherungsbroker Global Sana AG sagt dazu: «Aufgrund der wachsenden Zahl an Mitarbeitenden, die schon vor der Pandemie über einen längeren Zeitraum ausfielen (die Gründe sind immer häufiger bei psychischen Beschwerden wie Belastungs-Depressionen, Burnouts etc. zu finden), sahen sich die Versicherer häufig zum «Sanieren» bestehender Verträge veranlasst – oder auch zu drakonischen Kündigungen langjähriger Vertragsbeziehungen.» Zwischen den Krankenkassen und den Versi-

## Die Versicherung der Zukunft

Seit Ende August ist das Insurtech-Startup Calingo Insurance AG mit seinen beiden ersten Produkten Hausrat- und Privathaftpflichtversicherungen auf dem Markt. Calingo folgt dem «Embedded Insurance»-Ansatz bzw. einem B2B2C-Geschäftsmodell. Das heisst, der Versicherungsabschluss ist in die Wertschöpfungskette von Vertriebspartnern wie z.B. Liegenschaftsverwaltungen, Banken, Tierärzten oder Detailhändlern integriert, also genau dort, wo ein Versicherungsbedarf entsteht. Durch die Verbindung von Primärprodukt und Versicherung könne ein optimierter Versicherungsschutz gewährleistet werden, ohne dass der Kunde Versicherungsfragen beantworten muss, verspricht Calingo. Ein Beispiel: Der Kunde bewirbt sich auf eine neue Wohnung und erhält die Zusage von der Vermieterin per E-Mail. Integriert in die E-Mail bekommt der Kunde einen Link zum personalisierten Versicherungsangebot für die neue Wohnung. Das Geschäftsmodell von Calingo bedeutet einen Abschied von bisher gewohnten, standardisierten Versicherungsangeboten, bei denen die Gefahr besteht, dass Kunden für Dinge bezahlen, die sie nicht brauchen. Stattdessen würden zeitgemässe, personalisierbare Deckungen angeboten und die Kunden könnten sogar ihre Lieblingsgegenstände wie bspw. E-Bikes oder Uhren spezifisch absichern, so Calingo weiter. Selbstredend laufen dabei alle Prozesse zu 100% digital.

> [www.calingo.ch](http://www.calingo.ch)

cherern existiere seit vielen Jahren eine harte Konkurrenz um Kunden und Prämienvolumen. In der Vergangenheit habe dies dazu geführt, dass die Policen teilweise mit zu tiefen Prämien kalkuliert worden seien, erklärt Alosi weiter. Die Krankentaggeldversicherung werde nun aber von den Gesellschaften zunehmend als «unerwünschtes Risiko» betrachtet, weshalb sich die Konditionen für die KMU insbesondere auch beim Abschluss einer Versicherung verschlechtern würden.

## Versicherungen unter Druck

Das Beispiel der Krankentaggeldversicherungen zeigt auf, wie die gesamte Versicherungsbranche derzeit unter Zugzwang steht. Gemäss Einschätzung des Wirtschaftsprüfungsunternehmens KPMG stehen alle Versicherer vor grossen Herausforderungen, nicht nur wegen der Coronapandemie. Steigender Margendruck, neue Akteure und sich verändernde Kundenbedürfnisse würden der Branche derzeit zu schaffen machen, so KPMG. «Versicherer müssen daher noch stärker auf Innovation und Digitalisierung setzen. Nur so können sie ihren Kunden ein neuartiges Erlebnis bieten und gleichzeitig effizienter operieren», heisst es dazu in einer Medienmitteilung zum im Frühjahr erschienenen Report «Clarity on Insurance».

Viele Probleme der Versicherungen scheinen indes auch hausgemacht. Die Wertschöpfungsketten haben sich im Lauf der letzten Jahre kaum verändert: Die meisten Privatpersonen bzw. Haushalte erhalten einmal jährlich die Rechnung für die Versicherungsprämie. Diese Rechnung

wird in einem Ordner mit allen anderen Versicherungspolicen abgelegt. Damit ist das Thema Versicherung für die meisten wieder für ein Jahr erledigt. Dieser Prozess befindet sich infolge der Digitalisierung im Wandel. Die Versicherungsbranche hat diesem Trend lange zu wenig Augenmerk geschenkt. Entsprechend sind viele IT-Infrastrukturen der Versicherer technisch überholt, während der Wettbewerb sich aufgrund neuer Insurtech-Unternehmen (siehe Kasten) verschärft.

## Prämiensteigerungen: Was lässt sich tun?

Die Auswirkungen des Wettbewerbs spüren die Versicherten in ihrem Portemonnaie. Doch die Kröte höherer Prämien muss man nicht einfach schlucken. Im Fall von Prämiensteigerungen bei gleich bleibendem Versicherungsschutz besteht gemäss VVG ein Sonderkündigungsrecht. Oder man prüft Alternativen auf dem Markt, allenfalls mit professioneller Unterstützung eines Versicherungsbrokers. Wer in den vergangenen drei bis fünf Jahren kaum Schadensfälle zu verzeichnen hatte, hat Chancen, einen neuen Anbieter zu finden oder beim bestehenden Versicherer verbesserte Leistungen herauszuholen. Nicht zuletzt kann der Aufbau eines betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) helfen, die Zahl der krankheitsbedingten Absenzen zu senken. Lässt sich kein neuer Anbieter finden, ist es aber gleichwohl besser, die neuen Konditionen zu akzeptieren – in Verbindung mit dem Ziel, die Schadenquote in den kommenden Jahren möglichst tief zu halten.

ANZEIGE



Überwachen von CO<sub>2</sub>,  
Feuchte und Temperatur  
für eine gesunde  
Raumlufte



**rotronic**  
MEASUREMENT SOLUTIONS  
A PST BRAND

[www.rotronic.ch/co2](http://www.rotronic.ch/co2)  
T: +41 44 838 11 11