



Favorisierte Anbieter im privaten Sachgeschäft 2015

(ac) Die erstmalige Auflage der AssCompact AWARD Studie im privaten Sachgeschäft hat die Komposit-Favoriten der unabhängigen Vermittler ermittelt. Die Produkthanbieter wurden dazu von Maklern in der Hausrat-, privaten Haftpflicht-, Unfall- und Wohngebäudeversicherung detailliert beurteilt. Zudem ergab die Studie, dass die Makler optimistisch in die Zukunft ihres Sach/HUK-Geschäfts blicken.

Die unabhängigen Vermittler beurteilen die Rolle des Kompositgeschäfts für ihr Unternehmen in den nächsten fünf Jahren als deutlich größer als heute. Wurde dem Kompositgeschäft vor fünf Jahren nur zu 30% eine große Bedeutung zugesprochen, so sind es aktuell 40% und in fünf Jahren 60%. Als Begründung wird mit 62% das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) genannt. Weiterhin sind für die zunehmende Relevanz auch die Produktentwicklung (47%) und die veränderte Nachfrage aus dem Markt (41%) verantwortlich. Das sind zentrale Ergebnisse der Studie „AssCompact AWARD – Privates Sachgeschäft 2015“. Darin wurden einerseits relevante Fragen zur Hausrat-, privaten Haftpflicht-, Unfall- und Wohngebäudeversicherung gestellt und ermittelt, wer unter den Produkthanbietern die beliebtesten Partner der unabhängigen Vermittler sind.

Ein knappes Rennen der Top-Anbieter

Und das sind die Favoriten: Der Fokus der HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT auf die Produkte Hausrat-, Haftpflicht- und Unfallversicherung zahlt sich laut Studie aus und sichert dem Unternehmen die Spitzenposition. Die Hauptwettbewerber VHV und InterRisk positionieren sich knapp dahinter. Beliebtester Anbieter von Wohngebäudeversicherungen ist die DOMCURA, wieder gefolgt von VHV und InterRisk. Die Top-Anbieter rangieren in allen vier Be-

reichen mit deutlichem Abstand vor dem Mittelfeld, welches jedoch eng umkämpft ist. In der Studie ist auch nachzulesen, mit wie vielen Anbietern die unabhängigen Vermittler in den jeweiligen Bereichen zusammenarbeiten. Demnach arbeiten sie in der Hausratversicherung im Durchschnitt mit fünf Anbietern intensiv zusammen; in den weiteren drei Sparten verteilt sich das Geschäft auf drei Anbieter.

Nachfolgende Tabelle zeigt die Top 3-Gesellschaften in den vier entsprechenden Bereichen auf.

Hausrat

Platz 1	HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT
Platz 2	VHV
Platz 3	InterRisk

Private Haftpflicht

Platz 1	HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT
Platz 2	VHV
Platz 3	InterRisk

Unfall

Platz 1	HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT
Platz 2	InterRisk
Platz 3	VHV

Wohngebäude

Platz 1	Domcura
Platz 2	VHV
Platz 3	InterRisk

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

Favoriten glänzen auch mit hervorragendem Service

Insgesamt wurden für das Ranking 27 Unternehmen im Detail analysiert und deren Stärken und Schwächen aufgedeckt. Für die Maklerschaft sind in der Zusammenarbeit insbesondere die Qualität der Courtageabwicklung, der Bestandskundenservice, die Abwicklung des Neugeschäfts und das Image der Gesellschaften am wichtigsten. Die Qualität des Schadenmanagements und der Schadenregulierung wird innerhalb der 13 bewerteten Leistungskriterien als fünftwichtigstes Kriterium eingestuft. Betrachtet man beispielsweise die Unfall-Sparte, so werden der HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT und der InterRisk die beste Courtageabwicklung zugesprochen. Von dem besten Image profitiert die VHV und bei dem Preis-Leistungs-Verhältnis bestechen VHV sowie Rhion. Die höchste Qualität des Schadenmanagements und der Schadenregulierung bietet die HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT an. Generell erhalten die favorisierten Gesellschaften hier hervorragende Bewertungen und untermauern ihre Vormachtstellung im privaten Sachgeschäft.

Die Abbildung listet die jeweils besten Anbieter ausgewählter Kriterien im Bereich Unfall aus Vermittlersicht auf:

Leistungskriterien	Beste Anbieter
Courtageabwicklung	HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT; InterRisk
Image	VHV
Preis-Leistungs-Verhältnis	VHV; Rhion
Schadenmanagement	HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT

Optimismus und positiver Umsatztrend im Kompositgeschäft erwartet

In allen Komposit-Produktlinien werden in den kommenden ein bis fünf Jahren verbesserte Umsatzzahlen erwartet. Lediglich die Kraftfahrtversicherung wird aufgrund des harten Preis- und Onlinewettbewerbs schlechter eingestuft. Das größte Zugpferd stellt die gewerbliche Versicherung dar – 52% sehen hier einen verbesserten Umsatztrend. Die Wohngebäudeversicherung mit 48% und die Unfallversicherung mit 46% folgen als zukünftige Umsatzbringer dahinter. Aufgrund dieser Einschätzung wird sich die Geschäftsausrichtung ebenfalls anpassen und sich primär auf die Sparten Sach/HUK und Vorsorge/Le-

ben auswirken. So wird das Sach/HUK-Geschäft von derzeit 51% auf zukünftig 55% ausgebaut und das Vorsorge/Leben-Geschäft von aktuell 29% auf 24% reduziert. Die Bereiche Kranken (10%) und Finanzierung (5%) bleiben konstant.

Eine teilweise Neuausrichtung des Geschäftsmodells stellt naturgemäß eine Herausforderung dar. Grundsätzlich bieten sich in dem komplexen Maklergeschäft demnach Kooperationen an, um Kompetenzen zu bündeln und gleichzeitig lukrative Geschäftsfelder zu bedienen. Aus diesem Grund wurde in der Untersuchung zudem erhoben, wie viele unabhängige Vermittler bereits mit externen Partnern zusammenarbeiten. Im Ergebnis geben immerhin 31,3% an, in einzelnen Kompositbereichen mit externen Partnern zusammenzuarbeiten – und dies vornehmlich im Firmenkundengeschäft der gewerblichen Versicherung, welches in 71% der Fälle in Kooperation abgewickelt wird. Neben komplexen Versicherungsprodukten wird das Massengeschäft der Kraftfahrtversicherung zu 43% durch externe Unterstützung bedient. Bei der Wohngebäudeversicherung sind es 38%.

Als größte Herausforderungen des Sachgeschäfts sehen die Befragten insbesondere die Preisentwicklung bei den Wohngebäudeversicherungsprämien und die Kompetenzen im Bereich Komposit bei den unabhängigen Vermittlern durch hochwertige Weiterbildungsmaßnahmen zu steigern.

Zur Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 434 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbG Betriebsberatungsgesellschaft GmbH, Bayreuth. Die Stichprobe (Ø-Alter = 51,6 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 23,9 Jahre; 12,7% weiblich; 87,3 % männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

Die Studie „AssCompact AWARD – Privates Sachgeschäft 2015“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zuzüglich . gesetzlicher Mehrwertsteuer erworben werden. Ansprechpartnerin ist Karin Jelitto (Tel. 0921 75758-33, E-Mail: jelitto@bbg-gruppe.de). ■



Die Studie „AssCompact AWARD – Privates Sachgeschäft 2015“ kann unter www.asscompact.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden. Die Studie „AssCompact AWARD – Privates Sachgeschäft 2015“ kann hier bezogen werden.