

# Die Favoriten der Makler im privaten Schaden- und Unfallgeschäft 2021



*An welche Produktgeber vermitteln Versicherungsmakler und Mehrfachagenten das meiste private Schaden- und Unfallgeschäft? Mit welchen Anbietern sind die unabhängigen Vermittler am zufriedensten und welche Sachversicherer würden sie sogar einem befreundeten Kollegen weiterempfehlen? Diese und weitere Fragen beantwortet eine aktuelle AssCompact AWARD-Studie, die sich mit dem privaten Sachgeschäft auseinandergesetzt hat.*

Im vergangenen Jahr hatte AssCompact in seiner turnusmäßig stattfindenden AWARD-Studie zum Thema privates Schaden- und Unfallgeschäft vor allem eines festgestellt: Besorgnis. Die Makler waren damals einerseits besorgt, wie ihr Geschäft im Zusammenhang mit den Einschränkungen, die sich aus der Corona-Krise ergeben hatten, weitergehen soll. Andererseits gab und gibt es auch einen weiteren Grund zur Beunruhigung, der speziell das private Kompositgeschäft betrifft: Online-Vergleichsportale.

## Konkurrenz durch Vergleichsportale

Doch der Trend scheint sich umzukehren. Vergleichsportaltreiber haben sich zwar am Markt etabliert, aber ihr Schrecken für die traditionelle Maklerschaft scheint langsam zu verfliegen. So haben im vergangenen Jahr noch 46% der Studienteilnehmer die Konkurrenz durch

Vergleichsportale als große Herausforderung beschrieben. In diesem Jahr sank dieser Wert bereits auf 43%. Ein scheinbar kleiner Unterschied. Aber auch die Besorgnis in Bezug auf die größte Herausforderung der Makler hat nachgelassen: die angesichts der allgemeinen Digitalisierung der Branche. Der Digitalisierungsschub, den die unabhängigen Vermittler in der Corona-Pandemie zu stemmen hatten, könnte ihnen also die Gewissheit verliehen haben, dass auch sie in der Lage sind, in einer digitalisierten Vertriebswelt zu bestehen. Das private Kompositgeschäft ist folglich für die unabhängigen Vermittler noch längst nicht verloren. Perspektivisch wird die Bedeutung der Sparte für unabhängige Vermittler nach Ansicht der Studienteilnehmer zwar nicht mehr nennenswert steigen, aber auch heute ist sie bereits für drei Viertel der Unternehmen von großer oder sehr großer Relevanz.

Mit welchen Produktgebern sollten unabhängige Vermittler jedoch in dieser Sparte zusammenarbeiten?

## DIE FAVORITEN DER MAKLER

### Hausratversicherung

Platz 1	Die Haftpflichtkasse (1)
Platz 2	VHV (2)
Platz 3	Ammerländer (3)
Platz 4	AXA (6)
Platz 5	InterRisk (4)

### Wohngebäudeversicherung

Platz 1	DOMCURA (1)
Platz 2	AXA (2)
Platz 3	VHV (3)
Platz 4	Konzept und Marketing (4)
Platz 5	R+V (6)

### Private Haftpflichtversicherung

Platz 1	Die Haftpflichtkasse (1)
Platz 2	VHV (2)
Platz 3	AXA (3)
Platz 4	InterRisk (5)
Platz 5	Basler (4)

### Unfallversicherung

Platz 1	Die Haftpflichtkasse (1)
Platz 2	VHV (3)
Platz 3	InterRisk (2)
Platz 4	Basler (4)
Platz 5	Stuttgarter (5)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils.

## DIE QUALITÄTSFÜHRER AUS SICHT DER MAKLER

### Hausratversicherung

Platz 1	Die Haftpflichtkasse
Platz 2	Konzept und Marketing
Platz 3	DEMA, NV-Versicherungen, VHV

### Wohngebäudeversicherung

Platz 1	DEMA
Platz 2	Konzept und Marketing
Platz 3	DOMCURA, InterRisk

### Private Haftpflichtversicherung

Platz 1	Die Haftpflichtkasse
Platz 2	VHV
Platz 3	DEMA, InterRisk

### Unfallversicherung

Platz 1	Die Haftpflichtkasse
Platz 2	NV-Versicherungen
Platz 3	Basler, DEMA, VHV

Basis des Rankings: Gewichtete Gesamtzufriedenheit.

Um Orientierung in dieser Frage zu bieten, betrachtet AssCompact im Rahmen seiner AWARD-Studienreihe grundsätzlich die vermittelten Geschäftsanteile, aber auch die Zufriedenheit der Makler mit den einzelnen Produkthanbietern. In der privaten Kompositsparte werden dafür vier Kategorien untersucht: Hausrat-, Wohngebäude-, Haftpflicht- sowie Unfallversicherung.

### Die Favoriten der Makler

In der Hausratversicherung vermitteln die Makler das bei Weitem meiste Geschäft an Die Haftpflichtkasse. Sie kann einen fast doppelt so hohen Geschäftsanteil wie der Zweitplatzierte, die VHV, auf sich vereinen. Auf dem dritten Rang folgt die Ammerländer.

Beim Versicherungszweig der Wohngebäudeversicherung kann die DOMCURA das meiste Geschäft auf sich vereinen. Deutlich weniger Geschäftsanteile können sich die AXA auf Platz 2 und die VHV auf Platz 3 sichern. Konzept und Marketing kommt mit hauchdünnem Abstand zum Drittplatzierten auf den 4. Rang.

In der privaten Haftpflichtversicherung vermitteln die Studienteilnehmer das meiste Geschäft an Die Haftpflichtkasse, wenngleich hier auch die VHV große Geschäftsanteile vereinnahmen kann. Mit großem Abstand zu den beiden folgt die AXA auf Platz 3.

Bei der Unfallversicherung kann sich ebenfalls Die Haftpflichtkasse die meisten Geschäftsanteile sichern. Am zweithäufigsten vermitteln Makler Unfallversicherungen an die VHV, gefolgt von InterRisk und Basler. Die jeweiligen Top-Platzierten können der Tabelle links unten entnommen werden.

### Die Qualitätsführer im privaten Kompositgeschäft

Nun darf jedoch nicht außer Acht gelassen werden, dass die Betrachtung nach Geschäftsanteilen allein keinen Rückschluss darauf zulässt, wie es um die Servicequalität der Produktgeber bestellt ist. Aus diesem Grund ermittelt AssCompact neben der Betrachtung nach Geschäftsanteilen auch stets die gewichtete Ge-

samtzufriedenheit der Studienteilnehmer mit einzelnen Versicherern. Um die gewichtete Gesamtzufriedenheit zu bilden, werden die Studienteilnehmer gebeten, die Anbieter anhand von 13 Leistungskriterien zu bewerten. Die Leistungskriterien fließen entsprechend ihrer Relevanz unterschiedlich gewichtet in die Bewertung ein und ergeben somit die gewichtete Gesamtzufriedenheit. Die am stärksten gewichteten Leistungskriterien im Schaden- und Unfallgeschäft sind in diesem Jahr die „Produktqualität“ (Faktor 1,26), die „Schadenregulierung“ (1,20) und das „Preis-Leistungs-Verhältnis“ der Police (1,18). Die Anbieter, mit denen die Studienteilnehmer in den vier betrachteten Versicherungszweigen am zufriedensten waren, können der Tabelle oben entnommen werden.

## Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact AWARD – Privates Schaden-/Unfallgeschäft 2021“ wurde vom 17.05.2021 bis 28.05.2021 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 427 Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, die ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur darstellt. Die Studie kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. MwSt. erworben werden.

Ansprechpartnerin: Sophia Tannreuther

Telefonnummer: 0921 75758-23  
E-Mail: [tannreuther@bbg-gruppe.de](mailto:tannreuther@bbg-gruppe.de)

Informationen zu allen weiteren Studien von AssCompact sind unter [asscompact-studien.de](http://asscompact-studien.de) zu finden.