

Die Zukunft des Kfz-Geschäfts und die Favoriten der Makler



Die künftig jährlich erscheinende Studie „AssCompact AWARD – Private Kfz- & Flottenversicherung 2021“ zeigt, an welche Versicherer unabhängige Vermittler das meiste Geschäft vermitteln, mit wem sie am zufriedensten sind und wie die Zukunft im Kfz-Geschäft aussehen könnte. Gerade die Bedeutung von Telematik-Tarifen und die zunehmende Konkurrenz durch Vergleichsportale treiben die Branche im Hinblick auf die Zukunft um.

2021 widmet sich AssCompact zum ersten Mal mit einer AWARD-Studie dem Thema Kfz-Versicherung. Die künftig jährlich erscheinende Studie beschäftigt sich sowohl mit der privaten Kfz-Versicherung als auch mit der Kfz-Flottenversicherung. Dabei haben die befragten Makler und Mehrfachagenten eine klare Meinung, welchem Bereich die Zukunft gehört.

Aus der Studie geht hervor, dass das margenschwache private Kfz-Geschäft aktuell noch für 48% der unabhängigen Vermittler eine große oder sehr große Bedeutung darstellt. Immerhin noch, möchte man meinen. Doch mit Blick auf die nächsten fünf Jahre geht die Tendenz weiter nach unten. Der priva-

ten Kfz-Versicherung wird dann nur noch von 45% der Studienteilnehmer Relevanz zuerkannt. Beim Kfz-Flottengeschäft ist der Trend umgekehrt. Vor fünf Jahren war dieser Geschäftsbereich lediglich für etwas mehr als jeden Vierten von Relevanz (26%). Für 2026 erwarten jedoch bereits knapp 38% der Befragten, dass er für ihr Unternehmen relevant sein wird.

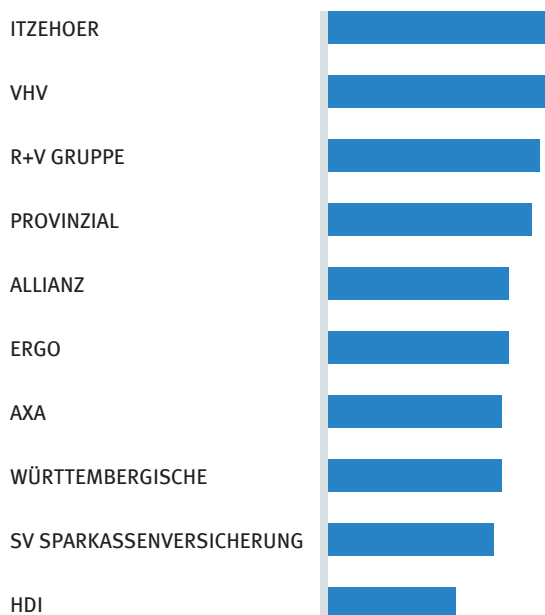
Müsste man dem Niedergang des privaten Kfz-Versicherungsgeschäfts in klassischen Maklerbetrieben einen Namen geben, er würde CHECK24 lauten. Wenngleich zahlreiche andere Online-Vergleichsportale zur Verfügung stehen, streicht der Branchenprimus doch den Großteil des Online-Geschäfts ein. Zukünftig

wird sich diese Tendenz noch weiter verschärfen, meinen die befragten Makler und Mehrfachagenten. In der Vergangenheit maßen nämlich nur knapp 15% von ihnen Vergleichsportalen eine hohe Bedeutung zu. Mittlerweile sind es mehr als 30% und in fünf Jahren erwarten 40% der Befragten, dass sie die Konkurrenz der Portale spüren werden.

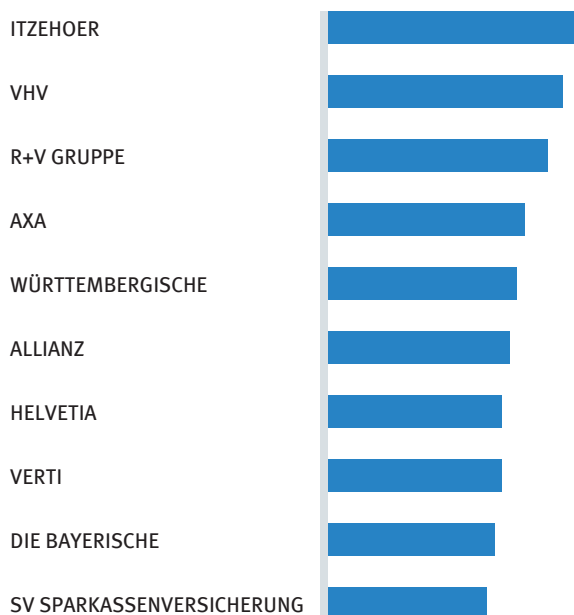
Bedeutung von Telematik-Tarifen

Doch nicht nur die Konkurrenz aus dem Internet erschwert die Situation für die Makler. Ein weiteres Thema aus der digitalen Sphäre macht die Beratung zu Kfz-Versicherungen zu einem Minenfeld – gera-

Höchste Zufriedenheit in der Kfz-Flottenversicherung



... und der privaten Kfz-Versicherung



de im datenschutzaffinen Deutschland. Die Rede ist von den Telematik-Tarifen, die einen ambivalenten Ruf innerhalb der Maklerschaft haben. Nur 41% der Studienteilnehmer geben an, bereits zu Telematik-Tarifen beraten zu haben – und das meist nicht ganz aus freien Stücken, sondern auf Initiative des Kunden. Knapp 67% derjenigen, die bereits zu dem Thema beraten haben, taten das nur deshalb, weil ihr Kunde explizit danach gefragt hatte. Demgegenüber sprachen nur 24% das Thema an, weil sie von Telematik-Tarifen überzeugt sind.

Die Gründe, aus denen unabhängige Vermittler Telematik-Tarife noch nicht im Beratungsgespräch erwähnt haben, sind vielfältig. Zum einen liegt es an der erwähnten Tendenz, dass Makler sich zunehmend auf die Kfz-Flottenversicherung konzentrieren und Telematik-Tarife dort keine große Rolle spielen. Zum anderen halten aber auch Bedenken im Hinblick auf den Datenschutz die Makler von der Beratung zu Telematik-Tarifen ab. Manche der Studienteilnehmer erkennen jedoch schlichtweg keine Vorteile im Vergleich zu den traditionellen Kfz-Versicherungen.

Relevanz von Pools

Ganz ähnlich wie bei Telematik gehen die Meinungen auch bei der Frage nach der Bedeutung von Pools für die Vermittlung des privaten Kfz-Geschäfts weit auseinander. Mehr als jeder Vierte (28%) bahnt 90% seines privaten Kfz-Geschäfts oder mehr über Pools an oder wickelt es sogar ab. Bei 46% der Befragten macht das Geschäft über Pools und Verbünde jedoch 10% des Geschäfts oder weniger aus. Bei der Kfz-Flottenversicherung ist diese Zweiteilung sogar noch deutlicher. Hier läuft das Geschäft von zwei Dritteln (66,5%) der Befragten kaum bzw. gar nicht über Pools ab (10% oder weniger). 23% hingegen wickeln 90% oder mehr über Pools oder Verbünde ab.

Die Maklerfavoriten

Wie in jeder AssCompact AWARD-Studie darf auch in

DIE FAVORITEN DER MAKLER

Private Kfz-Versicherung

Platz 1	VHV
Platz 2	R+V Gruppe
Platz 3	AXA
Platz 4	Itzehoer
Platz 5	Allianz

Kfz-Flottenversicherung

Platz 1	R+V Gruppe
Platz 2	VHV
Platz 3	Allianz
Platz 4	Itzehoer
Platz 5	AXA

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils.

„AssCompact AWARD – Private Kfz- & Flottenversicherung 2021“ der Blick auf die einschlägigen Versicherungsunternehmen nicht fehlen. Bei der Bewertung der Produktgeber ging es einerseits um die Zufriedenheit der Makler, aber auch um die harten Zahlen. Nämlich darum, an welchen Versicherer die Makler das meiste Kfz-Geschäft vermittelt haben.

Für die Zufriedenheitsanalyse wurden die Versicherer anhand von 13 Leistungskriterien bewertet, die gemäß ihrer Relevanz gewichtet wurden. Den höchsten Relevanzfaktor erhielten die Leistungskriterien „Abwicklung im Neugeschäft“ (Faktor 1,22), „Produktqualität“ (1,14) und „Schadenregulierung“ (1,12). Die zehn Anbieter, die sich in puncto Zufriedenheit jeweils auf der Überholspur befinden, können dem Diagramm links unten entnommen werden.

Welche fünf Versicherer hingegen in der Kfz-Flottenversicherung sowie der privaten Kfz-Versicherung das meiste Geschäft auf sich vereinen, kann aus der oben stehenden Tabelle abgelesen werden. Bemerkenswert ist hierbei, dass die Zusammensetzung der Tabelle zwischen privater Kfz-Versicherung und Kfz-Flottengeschäft identisch ist, wenn gleich die Platzierungen wechseln. •

Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact AWARD – Private Kfz- & Flottenversicherung 2021“ wurde vom 15.02.2021 bis 26.02.2021 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 505 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

Informationen zu allen weiteren AssCompact Studien sind unter asscompact-studien.de zu finden.