



Die besten privaten und gewerblichen Komposit-Anbieter aus Maklersicht

(ac) Die beiden aktuellen Studien „AssCompact AWARD – Privates Schaden-/Unfallgeschäft 2018“ und „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2018“ küren die Top-Anbieter der Makler und Mehrfachagenten im Kompositgeschäft.

Das Kompositgeschäft gewinnt bei den unabhängigen Vermittlern weiterhin an Bedeutung und trägt wesentlich zur Bestandssicherung bzw. zum Bestandsaufbau bei. Für ein knappes Drittel sind die veränderten Courtagen im Lebensversicherungsgeschäft ein wesentlicher Grund für diese Entwicklung. Zukünftig erwarten die Makler und Mehrfachagenten zudem einen großen Einfluss der Digitalisierung. Das haben die aktuellen Studien „AssCompact AWARD – Privates Schaden-/Unfallgeschäft 2018“ und „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2018“ ergeben. Ebenfalls untersucht wurde, welche Anbieter von unabhängigen Vermittlern aktuell gut vermittelt werden können und wie zufrieden Makler und Mehrfachagenten mit den versicherungsseitig gebotenen Produkten und Services sind. Dabei geht es innerhalb der Privatversicherungen um die Produktbereiche Hausrat, Wohngebäude, Privathaftpflicht sowie Unfall und innerhalb der Gewerbeversicherungen um die Produktbereiche Haftpflicht sowie Sachversicherung.

Mehrere Veränderungen auf den Treppchen

An wen wurde nun also das meiste Geschäft vermittelt und wie fällt der Vergleich zum Vorjahr aus? Zunächst einmal konnten die Vorjahressieger der einzelnen Produktbereiche ihre Spitzenpositionen größtenteils verteidigen. Lediglich in der Privaten Haftpflichtversicherung wechselten die Haftpflichtkasse und die VHV ihre Ränge. Auf den Plätzen 2 und 3 zeigen sich hingegen einige Wechsel. So gewinnt die Ammerländer im Bereich

Hausrat deutlich an Marktanteilen und erklimmt den 2. Rang. Die Ammerländer punktet dabei unter anderem durch ein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis in der Wahrnehmung der unabhängigen Vermittler. Die Haftpflichtkasse komplettiert das Treppchen im Bereich Hausrat und belegt bei der Unfallversicherung den 3. Rang. Die VHV gewinnt weiterhin die Kategorie Hausrat und erreicht die Plätze 2 und 3 in den Bereichen Unfall und Wohngebäude. Weitere Top-Platzierungen belegen die DOMCURA (1. Platz Wohngebäude) und die AXA

Die Favoriten der Makler

Hausrat	
Platz 1	VHV (1)
Platz 2	Ammerländer (3)
Platz 3	Die Haftpflichtkasse (2)
Wohngebäude	
Platz 1	DOMCURA (1)
Platz 2	AXA (3)
Platz 3	VHV (2)
Private Haftpflicht	
Platz 1	VHV (2)
Platz 2	Die Haftpflichtkasse (1)
Platz 3	AXA (4)
Unfall	
Platz 1	InterRisk (1)
Platz 2	VHV (3)
Platz 3	Die Haftpflichtkasse (2)
Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherungen	
Platz 1	VHV (1)
Platz 2	R+V (5)
Platz 3	Allianz (3)
Gewerbliche Sachversicherungen (z. B. Gebäude, Inhalt etc.)	
Platz 1	VHV (1)
Platz 2	AXA (2)
Platz 3	Helvetia (7)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

(2. Platz Wohngebäude und 3. Platz Private Haftpflicht). Obwohl sich einige Verschiebungen im privaten Schaden-/Unfallgeschäft ergeben haben, zeigt sich im Vergleich zu den vierteljährlichen AssCompact TRENDS-Studien ein konsistentes Bild, das die Marktverschiebungen bestätigt.

Im gewerblichen Bereich sichert sich die VHV in den Produktlinien Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherungen und gewerbliche Sachversicherungen die ersten Plätze. Einen großen Sprung nach vorne verzeichnet die R+V bei den Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherungen und verbessert sich von Rang 5 aus dem Vorjahr auf Rang 2. Die Tabelle zeigt die Top-drei-Platzierungen pro Sparte auf (Vorjahresergebnisse in Klammern).

Qualität des Schadenmanagements bzw. der Schadenregulierung sehr wichtig

Neben dem quantitativen Geschäftsanteil beurteilten die für die Studie befragten Makler und Mehrfachagenten die Versicherungsgesellschaften auch qualitativ. Dabei wurden insgesamt 13 bzw. 15 Teilkriterien erhoben, die Aufschluss über die Zufriedenheit der unabhängigen Vermittler mit der Produkt- und Vertriebsqualität der Versicherer geben. Als besonders relevant werden aus Maklersicht die Tarifpolitik, das Schadenmanagement bzw. die Schadenregulierung sowie die Abwicklung und das Neugeschäft eingestuft. Hervorragende Werte erzielen exemplarisch in der privaten Haftpflicht die AIG und die Haftpflichtkasse sowie bei den gewerblichen Sachversicherungen die Helvetia, Rhion, Concordia und die R+V. Die nachstehende Tabelle führt die jeweils besten Anbieter ausgewählter Kriterien auf:

Die besten Anbieter in ausgewählten Leistungskriterien

Leistungskriterien	Private Haftpflicht	Gewerbliche Sachversicherung
Qualität der Tarifpolitik	AIG	Helvetia
Schadenmanagement/-regulierung	Die Haftpflichtkasse	Rhion, Concordia
Abwicklung im Neugeschäft	Die Haftpflichtkasse	R+V

Die Qualität der Tarifpolitik sowie eine gute Abwicklung liegen im Fokus der Vermittler.

Quelle Tabellen: AssCompact

In beiden Studien zeigt sich bei der Frage nach der Relevanz des Kompositgeschäfts ein deutlich zunehmender Trend. Durchschnittlich stufen 75% der unabhängigen Vermittler das private Schaden-/Unfallgeschäft aktuell mit einer großen bis sehr großen Relevanz für ihr Unternehmen ein. In fünf Jahren erwarten

sie eine Relevanzzunahme auf rund 80%. Der gewerbliche Bereich ist derzeit für knapp 60% der Befragten von großer Bedeutung und erfährt in naher Zukunft nochmals einen Schub nach vorne.

Den größten positiven Umsatztrend sprechen die unabhängigen Vermittler im privaten Kompositbereich der Wohngebäude- und der Rechtsschutzversicherung zu. Den weiteren Produktlinien (Haftpflicht, Unfall, Hausrat) werden ebenfalls positive Entwicklungen vorhergesagt, wenngleich auch in etwas geringerem Maß. Im Gewerbebereich stufen die Makler und Mehrfachagenten Cyberversicherungen mit großem Wachstumspotenzial ein. Hier erwarten 87% eine bessere bzw. viel bessere Umsatzentwicklung in den kommenden ein bis drei Jahren. Deutlich pessimistischer zeigen sich die befragten Vermittler bei der Entwicklung der Kfz-Flottenversicherungen und der Gruppenunfallversicherungen.

Bei der Nutzung von Online-Vergleichsrechnern im gewerblichen Bereich ist eine deutliche Intensivierung erkennbar. So nutzen im Vergleich zum Vorjahr deutlich mehr Vermittler diesen Service. Bevorzugte Anbieter sind in diesem Zusammenhang der Gewerbetotse von softfair sowie die Angebote von Fonds Finanz und der VEMA.

Zur Studie

An den durchgeführten Umfragen beteiligten sich 425 Makler und Mehrfachagenten im privaten bzw. 258 Makler und Mehrfachagenten im gewerblichen Bereich. Die Stichproben stellen ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

Bezug der Studien

Die Studien „AssCompact AWARD – Privates Schaden-/Unfallgeschäft 2018“ und „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2018“ können zum Einzelpreis von je 2.250 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel.: 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können unter www.asscompact-studien.de im Internet bezogen werden. ■



Die Studien „AssCompact AWARD – Privates Schaden-/Unfallgeschäft 2018“ und „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2018“ können unter www.asscompact-studien.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.