



Wetterextreme – eine der großen Herausforderungen der Branche

Versichern und versorgen

Altersvorsorge, Kfz- oder Gebäudeversicherung – ohne Versicherung ist unsere Gesellschaft nicht denkbar. Ein Überblick, wo die Branche steht und welche Herausforderungen auf sie warten.

Das Bedürfnis nach Sicherheit ist bei jedem unterschiedlich ausgeprägt. Der eine will das Risiko eines möglichen finanziellen Schadens so gering wie möglich halten, ein anderer klopft stattdessen auf Holz und hofft auf einen guten Ausgang. Ohne Versicherungen ist unsere Gesellschaft allerdings nicht denkbar. Schon die Händler im dritten Jahrtausend vor Christus haben ihre Güter im weitesten Sinne versichert, da sie die Ware auf dem Handelsweg gleichmäßig auf viele kleine Boote verteilten statt auf einem großen. Der Verlust einer Ladung war dann einfacher zu verkraften, als wenn der Händler gleich

sein gesamtes Vermögen verloren hätte. Die Babylonier entwickelten bereits eine Kreditausfallversicherung. Beim Kauf eines Handelsschiffs auf Kredit bezahlte der Händler seinen Gläubigern zusätzlich eine Prämie. Damit sicherte er sich vor weiteren Forderungen seiner Gläubiger für den Fall ab, dass das Schiff gestohlen wurde.

Der Versicherungsmarkt wächst beständig. Im Jahr 2013 waren die größten Versicherungsmärkte die USA, Japan und Großbritannien. Deutschland kommt bei diesem Ranking nach China und Frankreich auf Platz sechs. Unangefochten Nummer eins ist Deutschland als Standort der größten Rückversicherungsanbieter weltweit. Insgesamt betrachtet ist die Versicherungsbranche umsatzstark. Laut der GDV, dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V., sind 427 Millionen Verträge in Deutschland abgeschlossen. Darunter sind 92,5 Millionen Lebensversicherungen, 32,8 Millionen private Krankenversicherungen, und die restlichen 301,9 Millionen verteilen sich auf Schaden- und Unfallversicherungen, darunter auch Kfz-Versicherungen. Die Beitragseinnahmen belaufen sich laut GDV im Jahr 2014 auf 192 Milliarden Euro. Damit ist Deutschland im europäischen Vergleich gar nicht mal überversichert. Interessanterweise liegt

Deutschland im Bezug auf Lebensversicherungen eher unter dem Durchschnittswert. Andere Länder wie beispielsweise die Schweiz investieren wesentlich mehr Geld in ihre private Altersvorsorge. Trotz der Gewissheit, im Alter finanziell kürzer treten und sich einschränken zu müssen, ist die Bereitschaft, heute schon für morgen vorzusorgen, hier nur schwach ausgeprägt. Der GDV sieht den Grund dafür in der komplexen betrieblichen Altersvorsorge und fordert eine Vereinfachung dieser betrieblichen Vorsorge und eine Weiterentwicklung der privaten.

Herausforderungen der Zukunft

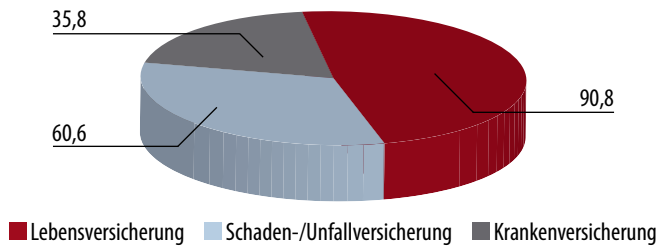
Die Herausforderungen, denen sich die Branche zu stellen hat, sind unterschiedlicher Art, wie die Ergebnisse der Lünendonk-Trendstudie „Versicherungen 2020. Trends, Technologien und Geschäftsmodelle“ zeigen. Als erste Herausforderung nennt die Studie die Umsetzung von gesetzlichen Vorgaben wie beispielsweise die Reform des europäischen Versicherungsaufsichtsrechts, Solvency II. Diese Richtlinie soll u.a. dazu beitragen, den Versicherungsschutz zu stärken und einheitliche Wettbewerbsstandards zu definieren.



Alexander Erdland, Präsident des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft

INFO

Erstversicherungsbeiträge 2013 in Mrd. Euro



Quelle: Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2014, Daten der Rückversicherer fehlen



Glück im Unglück: Unfall-, Kfz-, Lebensversicherung, Rechtsschutz und Arbeitsunfähigkeitsversicherung

Eine weitere klare Herausforderung der nächsten Jahre: die Digitalisierung, um Vertriebs- und Beratungsprozesse zu verbessern. Versicherte erwarten von ihrem Anbieter ein umfassendes digitales Angebot. Trotz der Angst vor Datenmissbrauch geht der Trend weiter, online einzukaufen und Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Das heißt für die Versicherungsbranche, auf allen On- und Offline-Kanälen für den Kunden ansprechbar zu sein – von der Beratung über die Schadensmeldung bis zum Vertragsabschluss. Kunden unterscheiden immer weniger zwischen On- und Offline-Angebot und wollen beispielsweise selbst entscheiden, wann und wie sie mit ihrem Versicherer in Kontakt treten wollen: 24 Stunden am Tag, ohne auf die persönliche Beratung verzichten zu wollen. Für Letztere sind Videokonferenz oder Online-Chat eine Alternative. „Der Direktvertrieb über Online-Portale und die Kommunikation für Versicherungsprodukte über Webportale werden die wichtigsten Kommunikationskanäle sein, insbesondere für junge Zielgruppen wie die sogenannte Generation Y, aber auch für internet-affine Best Ager, die schon heute die Online-Kanäle nutzen“, so Mario Zillmann, Leiter Professional Ser-

vices bei der Lünendonk GmbH und Autor der Trend-Studie. „Allerdings ist es wichtig, hier eine stimmige und integrierte Vertriebs- und Kommunikationsstrategie unter Einbezug aller relevanten Kanäle, wie Online, Call Center und Außendienst, zu fahren. Denn auch der Online-Kunde erwartet Beratungs- und Servicequalität auf hohem Niveau“, berichtet Mario Zillmann. Auch die Vertriebsplattform Mobile Apps wird in den nächsten Jahren boomen und der dritte wichtige Vertriebs- und Kommunikationskanal werden.

Wetterextreme immer heftiger

Zu den wesentlichen Aufgaben der Versicherung gehört die Schadensregulierung beispielsweise durch Naturgefahren. Wie Klimastudien zeigen, wird es in den nächsten Jahrzehnten auch in Deutschland immer heftigere Wetterextreme geben: Sommergewitter, Hagelschlag, Sturmflut oder Hochwasser – es ist davon auszugehen, dass der angerichtete Schaden in Zukunft doppelt bis dreimal so hoch ausfällt wie heute. Um den Schaden möglichst begrenzt zu halten, sind drei

wesentliche Faktoren relevant: Risikoaufklärung, Schadenprävention und Versicherungsschutz. Die deutsche Versicherungswirtschaft arbeitet zur Schadensregulierung daher auch mit der Wissenschaft zusammen und stellt ihre Erfahrungen und Daten zur Verfügung. Auch Schadenverhütungskonzepte spielen eine wichtige Rolle, ob's um Brandschutz in der Industrie geht, Einbruchsprävention in Privathaushalten oder Verkehrssicherheit im öffentlichen Raum.

Ein weiteres Thema, mit dem sich die Versicherungsbranche auseinandersetzen muss, ist die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank. So äußert sich Alexander Erdland, GDV-Präsident: „Der Schritt der EZB ist eine Zumutung. Es ist vollkommen ungewiss, ob das Ankaufprogramm die erhofften Effekte bringt. Sicher ist hingegen, dass weiterer Schaden für die Sparkultur in Deutschland angerichtet wird. Denn das Ankaufprogramm verstärkt den Druck auf festverzinsliche Wertpapiere, die eine Säule der privaten Altersvorsorge sind. Das macht es uns jetzt noch schwerer, den Menschen gute Angebote für ihr Alter zu machen.“ Karin Binnagel | redaktion@niederrhein-manager.de ■

INFO

Marktanteile nach verdienten Brutto-Beiträgen, 2013

Krankenversicherungen

| Rang | Versicherung | Anteil in % |
|------|---------------------|-------------|
| 1 | Debeka | 14,40 |
| 2 | DKV | 13,46 |
| 3 | Allianz Private | 9,13 |
| 4 | AXA | 7,30 |
| 5 | Signal | 5,74 |
| 6 | Central | 5,71 |
| 7 | Bayerische Beamten | 4,26 |
| 8 | Barmenia | 4,24 |
| 9 | Continentale | 4,04 |
| 10 | Hallesche | 3,20 |
| 11 | HUK-Coburg | 3,02 |
| 12 | HanseMerkur | 2,83 |
| 13 | Gothaer | 2,30 |
| 14 | Landeskrankenhilfe | 2,26 |
| 15 | Süddeutsche Kranken | 2,10 |

Lebensversicherungen

| Rang | Versicherung | Anteil in % |
|------|-------------------------|-------------|
| 1 | Allianz | 18,83 |
| 2 | R+V | 5,63 |
| 3 | AachenMünchener | 5,25 |
| 4 | Generali | 5,03 |
| 5 | Debeka | 4,20 |
| 6 | Zürich Deutscher Herold | 4,04 |
| 7 | Cosmos | 3,56 |
| 8 | Ergo | 3,54 |
| 9 | AXA | 3,22 |
| 10 | Bayern-Versicherung | 2,87 |
| 11 | Nürnberger | 2,66 |
| 12 | HDI | 2,56 |
| 13 | Württembergische | 2,37 |
| 14 | Alte Leipziger | 2,17 |
| 15 | SV Sparkassen | 2,16 |

Schaden- und Unfallversicherungen

| Rang | Versicherung | Anteil in % |
|------|-----------------------|-------------|
| 1 | Allianz | 13,14 |
| 2 | AXA | 5,33 |
| 3 | Allianz Global | 4,76 |
| 4 | R+V | 4,68 |
| 5 | HDI-Gerling Industrie | 4,62 |
| 6 | Ergo | 4,09 |
| 7 | LVM | 2,67 |
| 8 | Generali | 2,52 |
| 9 | VHV Allgemeine | 2,25 |
| 10 | HUK-Coburg Allgemeine | 2,22 |
| 11 | HUK-Coburg Unter. | 2,20 |
| 12 | Württembergische | 2,20 |
| 13 | Gothaer Allgemeine | 2,19 |
| 14 | HDI Versicherung | 2,06 |
| 15 | SV Sparkassen | 1,88 |

Quelle: Bafin Erstversichererstatistik 2013, herausgegeben Januar 2015

Die größten Versicherungsmakler am Niederrhein

| Rang | Unternehmen | Hauptsitz | Beitragssumme | Mitarbeiter |
|------|--|------------------------|---------------|-------------|
| 1 | Guarantee Advisor Group (Biller, Tharra + Partner u.a.)* | Krefeld und Neuss u.a. | 160.000 | 250 |
| 1 | 1918 Hilsenbeck | Neuss | 30.000 | 45 |
| 3 | Finanzkontor Frentrup | Moers | 20.000 | 15 |
| 4 | Nellen | Kaarst | 19.000 | 15 |
| 5 | Vosdellen | Mönchengladbach | 15.000 | 17 |
| 6 | Scholz & Meis | Nettetal | 5.700 | 11 |
| 7 | VFS Meckenstock & Sasserath | Mönchengladbach | 7.990 | 6 |
| 8 | Brokamp & Tinnefeld | Alpen | 3.800 | 7 |
| 9 | Liffers | Kleve | 2.800 | 8 |
| 10 | Bendgens | Geldern | 3.000 | 5 |
| 11 | Klöppel | Korschenbroich | 3.200 | 3 |
| 12 | C. Piepers Makler | Straelen | 2.000 | 5 |
| 13 | Maklerbüro Peter Küppers | Willich | 2.650 | 4 |
| 14 | Finanzsozietät Christ | Moers | 1.804 | 4 |
| 15 | Pontzen und Partner | Krefeld | 1.500 | 4 |
| 16 | Reckers + Krohn | Goch | 1.500 | 3 |
| 17 | Ulrich Komescher | Rees | 1.450 | 2 |

* Beitragssumme der Gruppe

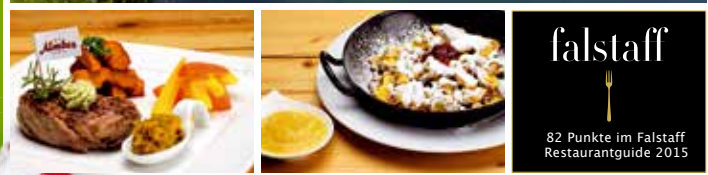
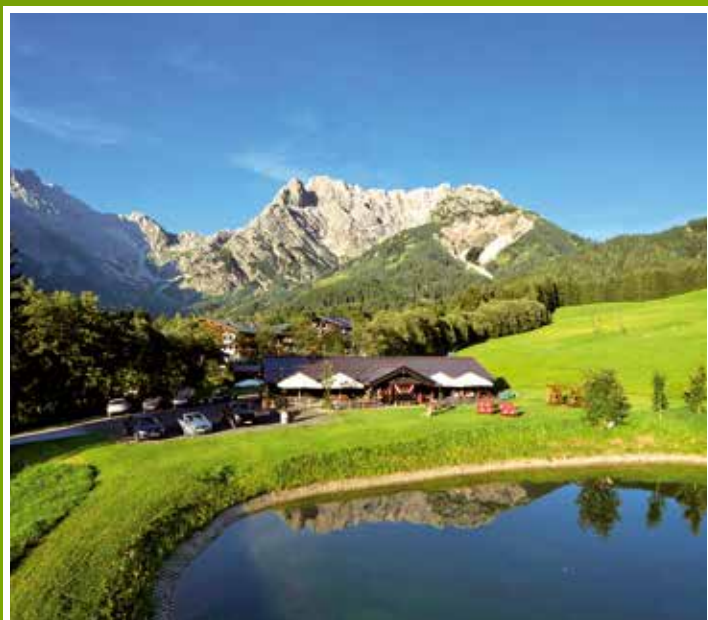
Unser Ranking: Rang nach Beitragssumme x 0,6 + Rang nach Mitarbeitern x 0,4
 Es wurden nur Unternehmen berücksichtigt, die ihren Hauptsitz am Niederrhein haben. Bei den verwendeten Größenangaben handelt es sich jeweils um die aktuellsten vorliegenden Daten aus Recherche, Eigenauskunft der Unternehmen oder Angaben der zuständigen Creditreform. Trotz intensiver und gewissenhafter Recherche kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden.
 ■ Bitte beachten Sie die ausführliche Darstellung oder die Anzeige des Unternehmens in dieser Ausgabe.

HINWEIS



Siehe auch im Internet!

Unter www.niederrhein-manager.de/versicherungsmakler finden Sie alle Versicherungsmakler und einen direkten Link zu den STARKEN PARTNERN der Branche.



Sommer

Mitten in Hinterthal und die erste Alm im Tal – gesellige Momente mit Freunden, Familie und Gleichgesinnten. Der ideale Ort, um den Tag vor dem herrlichen Bergpanorama ausklingen zu lassen – freuen Sie sich auf Hinterthals schönste Sonnenseite.

Sascha Akin und Team

Es ist angerichtet.

- Einzigartiges Hüttenlokal im Tal
- Speisen in urigem Ambiente
- Steaks vom Grill und österreichische Spezialitäten
- Ausgesuchte Weine
- Traumhafte Sonnenterrasse
- Mittwoch bis Sonntag ab 17.00 Uhr geöffnet
- Reservierungen unter +43 6584 23 00

