

Maklerinnen und Makler setzen im privaten Schaden-/Unfallgeschäft auf Bewährtes

Die Auswahl an Gesellschaften im privaten Schaden-/Unfallgeschäft ist groß, doch nur wenige Gesellschaften stehen in der Gunst der Maklerinnen und Makler ganz oben. Lediglich sechs Anbieter in vier Produktbereichen teilen sich das Podest. Dies zeigt eine aktuelle Studie des Fachmagazins AssCompact. Weiteres Ergebnis: Das private Kompositgeschäft ist und bleibt für die Maklerbetriebe von großer Bedeutung.

Die alten Top-Anbieter im Bereich Schaden und Unfall sind auch die neuen Favoriten der Versicherungsmaklerinnen und -makler. Dies ist das Ergebnis der Studie „AssCompact AWARD – Privates Schaden-/Unfallgeschäft 2022“, die kürzlich veröffentlicht wurde. Demnach gibt es zwar in zwei von vier untersuchten Produktlinien Veränderungen auf dem Podest der meistvermittelten Gesellschaften, dennoch konnten die Spitzenplatzierten aus dem letzten Jahr ihren Titel verteidigen. Auch neue Anbieter sucht man in den Top-3 vergebens.

Spitzenposition bei Produktqualität hart umkämpft

Neben dem Geschäftsanteil werden in den AssCompact Studien regelmäßig verschiedene sogenannte Leistungskriterien, wie bspw. Schadenregulierung und das Preis-Leistungs-Verhältnis, abgefragt. Insbesondere das Leistungskriterium Produktqualität ist dabei äußerst hart umkämpft. So können sich im Bereich der Hausratversicherung mit Konzept & Marketing, AIG und InterRisk gleich drei Unternehmen „Qualitätsführer“ nennen. Im Bereich Wohngebäudeversicherung gibt es mit Konzept & Marketing sowie AIG eine Doppelspitze. Und im Bereich der privaten Haftpflichtversicherung teilen sich gleich vier Unternehmen die Spitzenposition: Die Haftpflichtkasse, VHV, Basler und AIG. Bei der Unfallversicherung konnte sich die InterRisk als alleiniger Spitzenreiter durchsetzen.

Kompositgeschäft für Vermittlerbetriebe das wichtigste Standbein

Die Studie gibt auch Aufschluss über die Geschäftsverteilung. Für unabhängige Vermittlerinnen und Vermittler ist das private Kompositgeschäft weiterhin das wichtigste Geschäftsfeld. Der Geschäftsanteil dieser Sparte beträgt 24%. Erst mit großem Abstand folgen das gewerbliche Kompositgeschäft sowie weitere Bereiche wie private oder betriebliche Altersvorsorge, Biometrie, Kranken- oder Pflegeversicherung. Zudem stufen 78% der unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler das private Schaden-/Unfallgeschäft mit einer großen bis sehr großen Relevanz für ihr Unternehmen ein. Für die nächsten fünf Jahre wird ein gleichbleibender Wert erwartet.