

## AssCompact AWARD: Schaden-/Unfallgeschäft ist und bleibt für Vermittler wichtig

**Für die unabhängigen Vermittler steigt die Relevanz des Schaden-/Unfallgeschäfts in Zukunft weiterhin an. Mit welchen Anbietern sie dabei derzeit am meisten in diesem Bereich zusammenarbeiten, zeigt die aktuelle Studie „AssCompact AWARD - Privates Schaden-/Unfallgeschäft 2017“. Wichtigstes Leistungskriterium bei der Beurteilung der Zusammenarbeit ist für Vermittler das Schadenmanagement.**

Wie Anbieter mit dem Schadenmanagement umgehen, ist das wichtigste Leistungskriterium für Vermittler, wenn es darum geht zu beurteilen, mit welchen Unternehmen sie am liebsten zusammenarbeiten. Welche Anbieter im Vermittlermarkt derzeit führend sind und wie die Zusammenarbeit aus Maklersicht bewertet wird, zeigt die aktuelle Studie „AssCompact AWARD - Privates Schaden-/Unfallgeschäft 2017“.

Gefragt nach der Relevanz des Schaden-/Unfallgeschäftes antworteten die befragten Vermittler deutlich: Für sie war und ist dieser Geschäftsbereich besonders wichtig. In den letzten fünf Jahren hat die Relevanz nach den Aussagen der Studienteilnehmer zwischen 10 bis 20 Prozentpunkte zugenommen. Auch wird dieser Trend in den nächsten Jahren anhalten: 73% der befragten Vermittler sprechen dem Bereich auch noch in den nächsten fünf Jahren eine hohe bis sehr hohe Relevanz zu. Als Gründe für diese Einschätzung nennen die Vermittler vor allem, dass das Geschäftsfeld zur Bestandssicherung und -aufbau beitrage und konstatieren gleichzeitig eine veränderte Nachfrage der Kunden.

### **Vier Produktlinien mit vier unterschiedlichen Siegern**

Kernelement der Studie ist es zu untersuchen, welche Anbieter jeweils die meisten Geschäftsanteile in den Bereichen „Private Haftpflicht“, „Hausrat“, „Wohngebäude“ und „Unfall“ im letzten Jahr auf sich vereinen konnten. Im Vergleich zu den Vorjahresergebnissen gab es dabei im Anbiiterranking 2017 zahlreiche Veränderungen. Im Bereich „Private Haftpflichtversicherung“ konnte sich Die Haftpflichtkasse knapp vor der VHV behaupten, die im Vorjahr zusammen mit der InterRisk noch den vierten Platz eingenommen hatte. Die erst- und zweitplatzierten Unternehmen stehen mit großem Abstand an der Spitze, die InterRisk führt das abgeschlagene Feld auf dem dritten Platz an.

Auch im Bereich der „Hausratversicherungen“ führen zwei Anbieter mit großem Unterschied das „Share of Wallet“-Ranking an. Im Gegensatz zum letzten Jahr konnte hier die VHV Die Haftpflichtkasse auf den zweiten Rang verdrängen. Ein Platz gutgemacht im Vergleich zum Vorjahr hat die Ammerländer dicht gefolgt von der InterRisk.

Die befragten Vermittler gaben an, dass sie im Bereich „Wohngebäudeversicherung“ mit der DOMCURA das meiste Geschäft machen. Dicht gefolgt von der VHV, die schon im Vorjahr Platz 2 belegte. Weiter abgeschlagen findet sich die AXA ebenfalls wie 2016 auf dem dritten Platz ein.

Ein Wechsel an der Spitze im Anbiiterranking gibt es im Bereich „Unfallversicherung“. Hier steht 2017 die InterRisk an der Spitze. Die Haftpflichtkasse, im letzten Jahr noch führend, folgt auf Platz 2. Die VHV bleibt unverändert auf dem dritten Rang.

Die Top-3-Anbieter pro Durchführungsweg (Vorjahresplatzierung in Klammern)

## Private Haftpflicht

Platz 1 Haftpflichtkasse (1)

Platz 2 VHV (4)

Platz 3 InterRisk (4)

## Hausrat

Platz 1 VHV (2)

Platz 2 Die Haftpflichtkasse (1)

Platz 3 Ammerländer (4)

## Wohngebäude

Platz 1 DOMCURA (1)

Platz 2 VHV (2)

Platz 3 AXA (3)

## Unfall

Platz 1 InterRisk (2)

### **Zufriedenheitsanalyse der Anbieter**

Aus der Studie geht darüber hinaus hervor, dass die Maklerschaft sich insgesamt zufriedener mit den Dienstleistungen und Angeboten der Anbieter in dem untersuchten Bereich zeigt, als das noch 2016 der Fall war. Das wichtigste Zufriedenheitskriterium für die befragten Vermittler ist das Schadenmanagement. Weiterhin wichtig für die Bewertung der Zusammenarbeit mit Anbietern sind die Abwicklung im Neugeschäft und das Preis-Leistungs-Verhältnis.

### **Über die Studie**

Die Studie „AssCompact AWARD – Privates Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ basiert auf einer Online-Befragung, an der 510 Makler und Mehrfachagenten teilgenommen haben. Das Durchschnittsalter der Studienteilnehmer beträgt 53,9 Jahre, die durchschnittliche Berufserfahrung liegt bei 23,9 Jahren. 9,6% der befragten Teilnehmer waren weiblich, 90,4% männlich. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Bestellformular findet sich unter [hier](#) – Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel. 0921 75758-38, E-Mail: [stasch@bbg-gruppe.de](mailto:stasch@bbg-gruppe.de)).

### **Pressekontakt:**

Sabine Greiner  
Telefon: +49 921 75758-85  
Fax: +49 921 75758-91  
E-Mail: [greiner@bbg-gruppe.de](mailto:greiner@bbg-gruppe.de)

### **Unternehmen**

bbg Betriebsberatungs GmbH  
Bindlacher Str.4  
95448 Bayreuth

Internet: [www.bbg-gruppe.de](http://www.bbg-gruppe.de)

### **Über bbg Betriebsberatungs GmbH**

Die bbg Betriebsberatungs GmbH mit Sitz in Bayreuth ist als Kommunikations- und Informationsdienstleister Bindeglied zwischen Unternehmen und unabhängigen Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Als Herausgeber des Fachmagazins AssCompact, des Online-Magazins ImmoCompact, Veranstalter der DKM sowie von Fachforen und Events bietet die bbg verschiedene Plattformen für Wissen, Information, Kommunikation und Kontakte.