

Willis Towers Watson Vertriebswege-Survey 2017 - Vertriebswege Private Krankenversicherung: Einfirmenvermittler bauen Vorsprung aus

Im Vertrieb von Privaten Krankenversicherungen in Deutschland 2017 bauten die Einfirmenvermittler ihre Führungsposition leicht auf rund 49 Prozent aus (Abb.1). Dieser Anstieg liegt maßgeblich an den Zuwächsen in der Zusatzversicherung. Die Gewinne gehen zulasten des Vertriebsweges „Makler und Mehrfachagenten“, die sowohl in der Vollkosten- als auch in der Zusatzversicherung Verluste verzeichneten. Das ergab der Vertriebswege-Survey für die Private Krankenversicherung (PKV), den Willis Towers Watson 2018 bereits zum zwölften Mal erhoben hat.



Stefan Bause, Leiter © Willis Towers Watson
Krankenversicherungsberatung bei Willis
Towers Watson

Stagnierendes Neugeschäft

Nach drei relativ konstanten Jahren haben die Privaten Krankenversicherer 2017 insgesamt wieder weniger Neugeschäft gezeichnet. Dieser Rückgang fällt tendenziell stärker in der Vollversicherung als in der Zusatzversicherung aus. „Für die deutsche PKV war 2017 erneut ein ruhiges Jahr“, sagt Michael Klüttgens, Leiter der Versicherungsberatung bei Willis Towers Watson. „Doch diese Ruhe hilft der Branche nicht weiter: Das Neugeschäft stagniert auf bereits niedrigem Niveau und das weiterhin niedrige Zinsumfeld wird die PKV noch zusätzlich belasten.“

PKV braucht Fürsprecher

„Die privaten Anbieter haben es bisher nicht geschafft, ihren möglichen Neukunden transparent und überzeugend zu vermitteln, wie man das Problem der Beitragssteigerungen langfristig angehen will“, sagt Stefan Bause, Leiter Krankenversicherungsberatung bei Willis Towers Watson. „Allein allgemeine Aussagen, dass die durchschnittliche Beitragsentwicklung in

der PKV geringer als in der Gesetzlichen Krankenversicherung ausfalle, wird nicht ausreichen, um langfristig wieder mehr Fürsprecher für die PKV in Deutschland zu gewinnen. Die Gesellschaften selber sind in der Pflicht, ihren potentiellen Neukunden transparente und überzeugende Argumente zu liefern.“

Ausblick 2018 - 2019

Im stagnierenden Neugeschäft sieht Willis Towers Watson die Einfirmenvermittler weiterhin als stärksten Vertriebsweg. „Reformen wie die Bürgerversicherung stehen nicht mehr ganz oben auf der politischen Agenda“, sagt Bause. „Die Einfirmenvermittler können diese Ruhe im Markt derzeit am besten für sich nutzen.“ Mit wenig Veränderung rechnet Willis Towers Watson kurzfristig für die Internet-Portale: „Die stagnierenden Anteile des Vertriebs über Vergleichsportale bestätigen unsere Annahme, dass der Online-Trend in der PKV nur langsam voranschreitet – so bleibt den Anbietern hier vermutlich mehr Zeit für den digitalen Wandel als in anderen Sparten“, sagt Bause. „Aktuell ist der Internet-Vertrieb weder eine Gefahr für die klassischen Vertriebswege noch ein Wachstumsimpuls für die Branche.“



PRESSEKONTAKT

Corinna Bause, VOCATO public relations
+49 0 22 34 60198 19 | cbause@vocato.com

Anja Roßburg, VOCATO public relations
+49 0 22 34 60198 15 | arossburg@vocato.com