

An alle VAV Mitarbeiter
vertraulich

3. September 2019

Rückblick 2019 und Ausblick 2020

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wir hoffen, Sie haben entspannte Urlaubstage und -wochen irgendwo in der weiten Welt oder auch zuhause verbracht und den Sommer in vollen Zügen genossen. Erholung ist wichtig – vor allem bei einem hektischen und herausfordernden Arbeitsalltag. Und ein solcher steht uns ab jetzt auch wieder bevor, denn nach den Sommerferien beginnt der Endspurt für das Jahr 2019!

Die gute Nachricht: Diesem Endspurt können wir bereits heute sehr positiv entgegensehen. Die Zahlen der ersten sieben Monate zeigen deutlich, dass sich in der VAV enorm viel getan hat. Das Erfreuliche daran ist, dass dies auch in der Erreichung von wichtigen Meilensteinen sichtbar ist. Diese sind vor allem:

- Die **erstmalige Erreichung** einer **Bestandsprämie von 100 Mio. Euro** – Dieses Ziel für 2019 haben wir bereits Ende Juli erreicht!
- **Mehr als 200.000 Kunden** vertrauen bereits der VAV und ihren Mitarbeitern.
- **10,5 % Prämienwachstum** in allen Sparten und Vertriebswegen – Das ist ein mehr als doppelt so starkes Wachstum wie der Schaden-/Unfall Markt.

Die VAV hat damit eine exzellente Marktposition und wird bei Maklern und Vertriebspartnern außerordentlich positiv wahrgenommen. Damit haben wir alle gemeinsam sehr gute Voraussetzungen für die weitere Unternehmensentwicklung geschaffen. Darauf kann jeder von Ihnen stolz sein!

Auch bei anderen Unternehmenskennzahlen liegen wir per Stand Ende August gut im Rennen:

- Unsere Markenbekanntheit ist auch mit dem neuen Unfall-Spot inkl. Til Schweiger mit gut 50% auf einem stabilen Niveau.
- Die VAV Kick-Start Reihe 2019 erreichte mit über 600 teilnehmenden Vertriebspartnern ein neues Rekordniveau an Besuchern. – Für 2020 ist die Planung bereits wieder in vollem Gange.

Zum Schaden kann man bekanntlich unterjährig nur eingeschränkt seriöse Einschätzungen abgeben, allerdings haben uns im 1. Halbjahr einige Großschäden getroffen – mit dem Großfeuer im Mai sogar der größte Feuerschaden in der Geschichte der VAV. Hiervon bleibt allerdings nur ein Teil im Nettoaufwand, da ein Großteil des Schadenaufwands von den Rückversicherern getragen wird. Vorausgesetzt es liegt ein ruhiges Großschaden-Restjahr vor uns, gehen wir davon aus, dass ein gutes versicherungstechnisches Ergebnis nach Rückversicherung möglich ist. Gemeinsam mit einem - nach heutigem Stand - planmäßigen Kapitalanlageergebnis ergibt sich demnach ebenfalls ein Gesamtjahresergebnis auf Planniveau. Sicher wissen wir dies natürlich erst am Jahresende, aber es sieht aktuell gut aus.

Nichtsdestotrotz liegen noch wichtige Aufgaben vor uns:

Das größte aktuelle Projekt der VAV ist sicherlich das Winsure Update. Hier ist der Startschuss gefallen, die Planung und die Vorarbeiten sind erfolgreich abgeschlossen und die produktive Umsetzung ist bereits am Laufen. Wie wir alle wissen, sind IT Projekte hinsichtlich Zeit und Geld eine besondere Herausforderung und es wird der volle Einsatz aller Projektbeteiligter erforderlich sein, um dieses Projekt erfolgreich abzuschließen.

Wir beobachten aktuell, dass wir ein starkes Wachstum in den Sachsparten erzielen und unsere Produkte gut angenommen werden. Der für die VAV strategisch wichtige Shift in Richtung Sachgeschäft ist weiterhin ein großes Ziel. Neben den klassischen Sachprodukten für Privatpersonen liegt der Fokus auch auf den Segmenten Sach, Haftpflicht und Bau des Firmenbereichs. In diesen Segmenten möchten wir durch stärkere Teilnahme an Projektausschreibungen und Beteiligungen einerseits sowie durch die Fokussierung auf unsere „klassischen“ KMU-Produkte andererseits weiterhin zulegen.

Das prämienseitig wichtigste Produkt ist dennoch weiterhin KFZ. Hier ist volle Konzentration erforderlich, um mit den kommenden Tarifen, dem (neuen) Einsatz aktueller Methoden inkl. zugehöriger Software sowie einer smarteren Risikobeurteilung weiterhin einen Wettbewerbsvorteil gegenüber unseren Mitbewerbern zu erreichen. Daran werden wir mit aller Kraft arbeiten. Dies gilt natürlich nicht nur für KFZ sondern auch für alle anderen Produkte der VAV. Wir möchten uns als VAV zukünftig noch mehr auf unsere Kernsparten im Privat- (Stichwort „Neue Unfallversicherung“) und Firmengeschäft fokussieren. Aus diesem Grund haben wir uns im heurigen Jahr von teilweise sehr kleinen Produkten unserer Produktpalette verabschiedet und bieten diese nicht mehr zum Verkauf an (z.B. die Hochzeits- und Flitterwochenversicherung).

Das Interesse an der VAV sowie deren Außenwahrnehmung ist weiterhin groß. Zahlreiche Vermittlerbesuche, Maklerstammtische, die VAV Kick-Start-Tour 2019, Schulungen sowie Betreuung der Vertriebspartner durch u.a. Regionalleiter und das Serviceteam werden weiterhin gerne angenommen. Das Jahr 2019 hat sich bisher auch vertrieblich sehr erfreulich entwickelt. Wir wachsen deutlich in allen relevanten Vertriebssegmenten (Online-Vertrieb, Groß- und Spezialverbindungen, Breitenmakler, Spezialagenturen, Servicecenter, Firmengeschäft) und hoffen, dass sich dieser Schwung auch im kommenden Jahr fortsetzt.

Auch ein Blick auf die Kolleginnen und Kollegen des Mitbewerbs lohnt sich immer. Es tut sich einiges im Markt – sowohl bei den Versicherungsunternehmen als auch bei den Maklern und Agenten. Die Versicherungsunternehmen investieren in Digitalisierung, Prozesse und Automatisierung. Auf der anderen Seite verbessern sie ihre Ergebnisse durch Schaden- und Kostenmanagement. Also Themen, die wir in der VAV auch intensiv behandeln und mit konkreten Projekten (z.B. Profit First oder Schadenmanagement) adressieren. Im Schaden bauen wir laufend das Netz unserer Kooperationspartner aus, z.B. aktuell mit MO`drive als neuem Werkstattpartner – hierzu werden wir gesondert informieren.

Bei den Vertriebspartnern ist ebenfalls ein starker Trend zur technisch effizienteren Abwicklung zu erkennen. Die VAV hat hier eine gute Ausgangssituation und viele gute Service-Angebote, die sehr positiv angenommen werden. Die Entwicklung ist aber rasant und auch die Ansprüche und

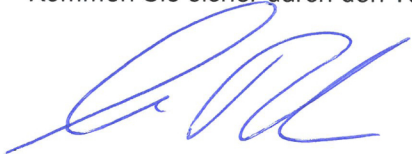
Anforderungen steigen – hier werden wir alle Anstrengungen unternehmen, um eine dauerhaft rückstandslose Vertragsbearbeitung zu erreichen und unsere Vertriebspartner mit der elektronischen Schadenanlage in VAV PRO zu begeistern.

Auch neue Wettbewerber und Insurtechs werden in näherer Zukunft auf dem Markt erwartet. Zuletzt hat CLARK seinen Markteintritt ab Beginn 2020 bekannt gegeben. Was heißt das für die VAV? Erstmal wird Schwung auf den Versicherungsmarkt kommen – das ist gut für die VAV. Dort wo sich etwas verändert, z.B. Onlineabschlüsse steigen, ergeben sich neue Chancen. Die VAV wird diese Marktentwicklungen intensiv begleiten und jede Chance nutzen, um vom veränderten Umfeld zu profitieren.

Aktuell beginnen die Planungen für das Jahr 2020. Wir gehen davon aus, dass das sehr positive Standing der VAV bei den Vertriebspartnern durch unsere preisliche und inhaltliche Produktpositionierung beibehalten werden kann und auch im Jahr 2020 ein Wachstum deutlich über dem Markt möglich ist. Voraussetzung dafür ist es, unsere übergeordnete Zielrichtung nicht aus den Augen zu verlieren und bei jedem Vertriebspartner- und Kundenkontakt die VAV bestmöglich nach außen zu repräsentieren. Denn wir alle sind die VAV und nur mit Hilfe jedes einzelnen von Ihnen können wir dauerhaft erfolgreich sein.

Wir bedanken uns für Ihren außergewöhnlichen Einsatz bisher und freuen uns auf einen starken Endspurt 2019. Lassen Sie uns gemeinsam in ein erfolgreiches Jahr 2020 starten!

Kommen Sie sicher durch den Tag!



Sven Rabe



Christian Sipöcz