

risControl !ONLine! Premium

DAS INTERNETMAGAZIN

NEWS KARRIERE VERSICHERUNG FINANZEN MARKT

VERANSTALTUNG KOLUMNE INTERVIEW

NEWSLETTER ANMELDUNG

**FINANZIELLE GRUNDLAGE
STATT TÄGLICHER KOSTENFRAGE**
Der Generali LifePlan – jetzt auch mit Prämienenschutzschirm



Erfolgreicher Versicherer

VAV VERSICHERUNG AG

🕒 26. Januar 2022 🗂 Interview



Sven Rabe Vorstand VAV copyright VAV



Welche Themen haben die VAV Versicherung im letzten Jahr beschäftigt, wie sieht es mit den Plänen für das heurige Jahr aus und wie sieht Vorstandsvorsitzender Sven Rabe die Entwicklung seines Hauses?

risControl: Welche Themen haben die VAV Versicherung im letzten Jahr besonders beschäftigt?

Sven Rabe: Es war für alle ein besonderes Geschäftsjahr, daher haben die folgenden Themen alle gleichsam beschäftigt: die Corona-Pandemie, deren Auswirkungen und die starken Unwetterereignisse.

Die VAV Versicherung kann auf ein sehr positives Geschäftsjahr zurückblicken. Wir sind trotz der enormen Unwetterschäden sowohl im Wachstum als auch im Ergebnis über Plan. Die technischen Herausforderungen – Homeoffice aufgrund der Corona-Pandemie – haben wir bereits im Jahr 2020 umgesetzt und konnten 2021 bei Bedarf relativ einfach wieder umsteigen. Homeoffice ist auch in die VAV-Arbeitswelt gekommen, um zu bleiben. Mit 1. September 2021 wurde alternierendes Homeoffice als Standardarbeitsmodell eingeführt, mit dem wir auch die Anforderungen unserer Kunden hinsichtlich Erreichbarkeit und Flexibilität voll erfüllen können. Die Mehrheit unserer Mitarbeitenden nutzt diese Möglichkeit bereits. Damit ist auch die Mitarbeiterzufriedenheit gestiegen. Aber natürlich hat uns Corona auch Vertriebs einschränkungen beschert.

risControl: Die Pandemie hat die Kommunikation mit den Vertriebspartnern verändert, wie verhält es sich im Moment?

Rabe: Wir haben auch hier einiges gelernt und gewonnen. Gelernt, dass wir heute mit einer guten technischen Anbindung viel mehr Vertriebspartner als in der Vergangenheit erreichen und die Frequenz der Kontaktaufnahme erhöhen können. Gewonnen haben wir in den letzten beiden Jahren eine Vielzahl an neuen Vertriebspartnern. Es besteht also eine hohe Nachfrage an Weiterbildung und Produktinformationen. Unser Vertriebsleiter Joachim Klepp bietet mit seinem Team seit zwei Jahren laufend digital abbildbare Produktinformationen und Videokonferenzen an, in denen man in einem überschaubaren Rahmen auch Detailfragen gut beantworten oder anschließend direkt mit einem Regionalleiter besprechen kann. Ein Format,

das wir auch nach der Pandemie beibehalten werden. Die Onlinekommunikation wird also bleiben, denn die Zahlen sprechen für sich und die Wegersparnis ist nicht wegzudiskutieren. Nichtsdestotrotz freuen wir uns aber sehr, wenn wir mit unseren Vertriebspartnern endlich auch wieder persönlich in Kontakt treten können, denn für mich ist eines sicher: Persönliche Gespräche werden immer das Wichtigste sein, es ergeben sich dabei immer Themen, an die man anknüpfen kann.

risControl: Wie sehen Sie die Entwicklung der Prämien und Schäden im KFZ Bereich?

Rabe: Bei den Standardprodukten gibt es ja grundsätzlich einen funktionierenden Wettbewerb. Betrachten wir den Kfz-Bereich. Hier sehen wir seit Jahren einen Prämienanstieg im Markt, obwohl durch Assistenzsysteme und technische Verbesserungen der Autos die Schadenshäufigkeit sinkt. Was die Versicherer belastet sind die hohen durchschnittlichen Kosten pro Schaden. Dies resultiert daraus, dass aufgrund zahlreicher elektronischer Bauteile, die in einem Fahrzeug – zum Beispiel in der Stoßstange – verbaut sind, selbst nach einem kleineren Schaden oft keine Reparatur der Stoßstange möglich ist, sondern diese komplett getauscht werden muss. Die Autohersteller haben die Strategie, den Ertrag der Vertragswerkstätten nicht in den Bereich Reparatur, sondern in den Bereich After Sales zu legen, und das belastet am Ende natürlich den Kunden bzw. den Versicherer. Ich bin aber davon überzeugt, dass sich der Markt da selbst reguliert und wir, wie angesprochen, einen gut funktionierenden Wettbewerb haben.

Das komplette Interview lesen Sie in der nächsten risControl Print Ausgabe.



« **VORHERIGER**

Die richtigen
Anlagestrategien
für 2022