

05. August 2021

## Qualitätsanspruch und Informationsstand der Privatkunden steigt laufend – Teil 3

Auszug aus dem Schwerpunkt-Interview der AssCompact August-Ausgabe mit Reinhard Gojer (Vertriebsvorstand der DONAU Versicherung AG), MMag. Andreas Gruber (Leiter Schaden Unfall Privatkunden der Helvetia Versicherungen AG) und Dipl.-Ing. Christian Sipöcz (Vorstandsmitglied der VAV Versicherung) zum Thema „Qualitätsanspruch und Informationsstand der Privatkunden“.



INTERVIEWRUNDE

### Das Leistungsspektrum im Schaden/Unfallbereich steigt ständig, was zwangsläufig auch die Schadenhäufigkeit steigert. Zeigt sich das auch in Ihrem Unternehmen und was bedeutet das für die Prämienentwicklung?

Reinhard Gojer: Generell ist zu beobachten, dass der Gesamtwert der Vermögenswerte steigt – wir gewährleisten den vereinbarten Schutz und orientieren uns dabei an der Risikorealität. Steigen die Baupreise wie zuletzt stark an, wirkt das auf die Leistung nach Unwetterschäden. Die Reparaturkosten bei Gebäuden steigen folglich. Steigen die Schäden, steigen die Preise der Rückversicherung und eine Anpassung der Prämien ist damit konsequent und zu erwarten. Als Versicherung planen wir langfristig und wollen für unsere Kunden die passende Absicherung mit der richtigen Leistung bieten.

MMag. Andreas Gruber: Wir sehen natürlich in gewissen Produkten, dass die Schadenhäufigkeit steigt, jedoch ist das niemals eindimensional. Es gibt genauso positive Entwicklungen wie etwa der deutliche Rückgang von Wohnungseinbrüchen in den letzten Jahren. Uns bereiten eher die steigenden Schadenkosten aufgrund stetig steigender Preise bei Professionisten Sorge. Beispielsweise liegt die Zunahme der Stundensätze bei Werkstätten oder Handwerkern sehr deutlich über der Inflation. Diese Entwicklung muss in den Prämien im Neugeschäft dann klarerweise berücksichtigt werden.

Dipl.-Ing. Christian Sipöcz: Die VAV setzt auf stark risikodifferenzierende Produkte. In Segmenten, in denen der Schadenbedarf hoch ist, hat dies einen Effekt auf die Prämie. In Risikokombinationen mit niedrigem Schadenbedarf geben wir die Preisvorteile auch in unseren Produkten weiter. Die Verwendung des Typklassen-Tarifs als ein wesentliches Tarifmerkmal in Kfz ist nur ein Beispiel, in welcher Form die VAV das Preis-Leistungs-Verhältnis in ihren Produkten abbildet.

Die gesamte Interview lesen Sie in der AssCompact August-Ausgabe!

Foto oben v.l.n.r.: Dipl.-Ing. Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV Versicherung; Reinhard Gojer, Vertriebsvorstand der DONAU Versicherung AG) und MMag. Andreas Gruber, Leiter Schaden Unfall Privatkunden der Helvetia Versicherungen AG