

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement **ÖSTERREICH**

AssCompact
ÖSTERREICH

28. Juli 2022

Herausforderungen der Krise brauchen innovative Versicherungslösungen

Die Versicherungsexperten Mag. Thomas Bayer, Mag. Alastair McEwen und DI Christian Sipöcz sprechen im ersten Teil der Interviewrunde zum Thema „Neue Herausforderungen in der Versicherungsbranche“ über die größten Herausforderungen im Privatgeschäft und in welchen Bereichen des Privatgeschäfts der negative Einfluss der aktuell schwierigen wirtschaftlichen Situation am stärksten ist.



INTERVIEWRUNDE

Mag. Thomas Bayer (Leiter Unabhängige Vertriebe der Generali Versicherung AG) ist der Meinung, dass die aktuellen Preisentwicklungen und die damit einhergehende hohe Inflation in allen Bereichen eine sehr große Herausforderung darstellt. Noch nicht in vollem Umfang abzuschätzen seien die Nachwirkungen des Krieges in der Ukraine. Auch die Folgen des Klimawandels treffe die Versicherungswirtschaft. Hier seien die Versicherer gefordert, innovative Versicherungslösungen auf den Markt zu bringen. „Unser Erfolgsrezept ist weiterhin die Kombination von physischer und digitaler Kundennähe. Durch die Digitalisierung bieten wir bereits hochwertige, innovative Lösungen an. Gleichzeitig sind wir davon überzeugt, dass persönliche Beratung sehr wichtig ist. Mit unseren top ausgebildeten Maklerbetreuungsteams stehen wir unseren Partner_innen in allen Bundesländern regional mit Rat und Tat zur Seite“, so Bayer.

Mag. Alastair Mc Ewen (Geschäftsführer der DONAU Brokerline) denkt, dass die Digitalisierung der wesentlich entscheidende Punkt sei: „Kunden erwarten sich heute Schnelligkeit und rasche Ergebnisse. Das reicht von der raschen Umsetzung des Antrags und der Übermittlung der Polizze bis hin zur Erledigung von Schäden und Leistungen. Wir wissen, dass Kunden einfach rasche Antworten erwarten und entwickeln unsere Systeme laufend weiter, um ein positives Kundenerlebnis zu bieten.“

Dipl.-Ing. Christian Sipöcz (Vorstandsmitglied der VAV Versicherungs-AG) ist sich sicher, dass durch die stark steigenden Reparaturkosten eine genaue Betrachtung der wirtschaftlichen Entwicklungen erforderlich sei, um im Bedarfsfall rasche Anpassungen der Prämienberechnungen vornehmen zu können. „Auch bei der Beratung durch den unabhängigen Vertrieb sollte ein starkes Augenmerk auf die Vereinbarung der passenden Versicherungssummen gelegt werden.“

Pandemie – Krieg – Inflation: Risiken und Chancen für Versicherer und Vermittler

Die Sachversicherungssparten, also die Eigenheim- und Haushaltsversicherung, seinen derzeit von der aktuell schwierigen wirtschaftlichen Situation am meisten betroffen, ist sich Sipöcz sicher. Aber auch anderen Sparten des Privatgeschäftes, wie die Unfallversicherung oder Rechtsschutzversicherung seien betroffen. „Kundinnen und Kunden tendieren dazu, niedrigere Versicherungssummen abzuschließen, um die Prämienzahlungen in einem moderaten Ausmaß zu halten. Dies birgt die Gefahr, dass die Versicherungsnehmerinnen und Versicherungsnehmer im Ernstfall nicht adäquat abgesichert sind“, erläutert Sipöcz.

Besonders wichtig sei es, so Bayer, im Beratungsgespräch die Kund_innen darauf hinzuweisen, dass keinesfalls auf Kosten der Qualität und des umfassenden Versicherungsschutzes gespart werden sollte. „Denn gerade jetzt ist es wichtig, sich mit einem qualitativ hochwertigen Versicherungspartner optimal abzusichern. Ein nicht oder schlecht versicherter Schaden kann sehr rasch zu einem existenzbedrohenden Problem werden.“

Mag. Alastair Mc Ewen weist daraufhin, dass in allen Sparten der Schadenaufwand erheblich steige. „Die Anpassungen der Prämien erfolgen einmal jährlich, sodass sich die Inflation nicht unmittelbar in den Prämien widerspiegelt.“

Jede Herausforderung biete auch Chancen, ist sich Bayer sicher: „Kfz-Kasko und -Haftpflichtdeckungen sind gerade in Zeiten mit hoher Inflation eine wesentliche Existenzabsicherung. Der Schutz der eigenen Person steht deutlich höher im Kurs als noch vor einigen Jahren. Neben der mentalen und physischen Gesundheit ist die finanzielle Absicherung bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit in den Fokus gerückt. Eine größere Nachfrage zeigt sich bei unseren Service- und Assistancelösungen.“

Auch Mc Ewen ist der Meinung, dass neue Herausforderungen auch neue Möglichkeiten mit sich bringen: „Denken Sie nur an die neuen Risiken wie die steigenden Gefahren im Internet. Hier wird die Cyberversicherung sicher ein wichtiger Teil der Absicherung – für Privatkunden als auch Gewerbe. Bei passender Beratung und Kundennähe bieten sich vielfältige Wachstumschancen. Ein weiterer Faktor werden sicher auch die Lieferketten. Hier beobachten wir, dass diese wieder verstärkt in Europa aufgestellt werden.“

Sipöcz sieht in diesem Zusammenhang Chancen mit der Versicherungsnehmerin bzw. dem Versicherungsnehmer in Kontakt zu treten und die Höhe der derzeitigen Versicherungssummen zu evaluieren. „Oftmals ist dann bei Verträgen, die schon einige Jahre unverändert laufen, eine Anpassung der Versicherungssummen im Gebäudebereich nach oben erforderlich. Somit bietet sich eine zusätzliche, relevante Gelegenheit, die Kundenbindung wieder zu stärken.“

Erfahren Sie im zweiten Teil der Interviewrunde, ob es aufgrund der Digitalisierung im Privatgeschäft bei individuellen Lösungen bleiben wird oder, ob in Zukunft mehr Produkt-Standardisierung im Privatgeschäft erfolgen wird.

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

Foto oben v.l.n.r.: DI Christian Sipöcz (Vorstandsmitglied der VAV Versicherungs-AG), Mag. Thomas Bayer (Leiter Unabhängige Vertriebe der Generali Versicherung AG) und Mag. Alastair McEwen (Geschäftsführer der DONAU Brokerline)

