



BBE-Pressedienst

HANDEL
KONSUM
GÜTER

BBE-Branchenreport „Versicherungswirtschaft 2010“

Versicherungswirtschaft bleibt auf Wachstumskurs – Sinkende Kundenloyalität und ein härterer Wettbewerb

In ihrem aktuellen Branchenreport „Versicherungswirtschaft 2010“ beschreibt die in Köln ansässige BBE Unternehmensberatung auf mehr als 350 Seiten Entwicklungen, Trends und Potenziale im Versicherungsmarkt. Dabei stützt sich die Prognose bis 2010 auch auf eine Expertenbefragung von insgesamt 112 Entscheidungsträgern in Versicherungsunternehmen.

Köln, im Februar 2006 – Die Versicherungswirtschaft ist in weiten Teilen ein Spiegelbild der wirtschaftlichen Entwicklung. Von Konjunkturschwächen, Kaufkraftschwund und Arbeitslosigkeit ist sie ebenso unmittelbar betroffen wie vom notwendigen Strukturwandel. **In 2005 wuchsen Bruttoinlandsprodukt und Versicherungswirtschaft im Gleichklang**, in diesem Jahr wird das Assekuranzplus mit unter einem Prozent geringer als das gesamtwirtschaftliche Wachstum ausfallen. In ihrem aktuellen **Branchenreport „Versicherungswirtschaft 2010“** beschreibt die in Köln ansässige BBE Unternehmensberatung auf mehr als 320 Seiten **Entwicklungen, Trends und Potenziale im Versicherungsmarkt**. Dabei stützt sich die Prognose auch auf eine Expertenbefragung von insgesamt 112 Entscheidungsträgern in Versicherungsunternehmen.

Die deutsche Wirtschaft wird nach langer Flaute im Jahr 2006 wieder stärker wachsen, ohne dass die Versicherungswirtschaft davon besonders profitiert. Hauptbelastungsfaktoren sind die nur langsam erfolgende Umstellung in der Lebensversicherung auf neue Produktschwerpunkte nach dem Wegfall der Steuerfreiheit zum Jahresbeginn und ein nach wie vor sehr ausgeprägter Wettbewerb in der Sachversicherung. **Trotz der „Beitragsdelle“ in diesem Jahr ist die Versicherungswirtschaft im Vergleich zum gesamten Wirtschaftswachstum auch zukünftig ein Bereich mit überdurchschnittlichem Wachstum.**

Das Bruttoinlandsprodukt wird bis zum Jahr 2010 um rund 8 Prozent zulegen, im gleichen Zeitraum werden nach BBE-Berechnungen die Prämieinnahmen der Versicherungswirtschaft von 2005 um 11 Prozent steigen. Die Wachstumsraten in den Jahren bis 2010 fallen auch nach **Auswertung der BBE-Befragung von 112 Entscheidungsträgern in Versicherungsunternehmen** hinter die Werte der neunziger Jahre zurück. Insgesamt wird die Versicherungswirtschaft jährlich im Durchschnitt nur ein Wachstum von etwa 2,8 Prozent erreichen.

Dafür, dass die Versicherungswirtschaft als Ganzes weiterhin eine Wachstumsbranche bleiben wird, spricht letztlich vor allem, dass privatem Versicherungsschutz in Zukunft noch mehr als schon bisher eine Schlüsselrolle in Wirtschaft und Gesellschaft zukommen wird. Dies gilt umso mehr, als ständig neue Risiken hinzukommen, für deren Absicherung durch Versicherungsschutz Bedarf entsteht. Zudem nimmt der Wunsch zu, industrielle, ökologische und gesellschaftliche Risiken auch durch effizienten Versicherungsschutz besser kontrollieren zu können. Fortbestand und Funktionsfähigkeit des modernen Sozialstaats sind undenkbar ohne eine Gewichtsverlagerung zu mehr eigenverantwortlicher Vorsorge.

Ein verstärkter Bedarf an Versicherungsschutz ergibt sich auch für die Schaden- und Unfallversicherer. Der Motorisierungsgrad wird weiter zunehmen. Bis zum Jahr 2010 wird der Pkw-Bestand um gut 1 Millionen Fahrzeuge steigen. Zahlreiche neue Haushalte werden bis zum Jahr 2010 gegründet. Insgesamt wird die Zahl der Privathaushalte um rund 500.000 auf knapp 40 Millionen zunehmen. Die Sachwerte in den privaten Haushalten wachsen. Eine Anpassung der Versicherungssummen ist überfällig. Eine andere Ursache für die verstärkte Nachfrage nach Versicherungsschutz bildet der Trend zur Freizeitgesellschaft. Private Haftpflichtversicherer werden ihre Geschäftstätigkeit stark ausweiten können. Für Urlaubsreisen werden Reisekostenrücktrittsversicherung, Reisegepäckversicherung sowie Auslandsschutzbrief immer mehr zur Selbstverständlichkeit.

In der Lebensversicherung geht der Trend zu Rentenversicherungen. Riester-Versicherungen bleiben auch 2006 interessant, aber auch die klassische Rentenpolice mit Kapitalwahlrecht wird immer mehr an Bedeutung gewinnen. Für die Jahre bis 2010 geht es aber nicht nur um eine Verschiebung von der Lebensversicherung zur Rentenversicherung. Der Hauptpunkt ist der Systemwechsel, weg von der sozialen Absicherung durch den Staat hin zur privaten Vorsorge.

Im Jahr 2006 wird sich dies bei der Beitragsentwicklung noch nicht auswirken, denn der Mehrverkauf an Rentenpolicen kann das Wegbrechen des Lebensversicherungsgeschäfts noch nicht auffangen. Ab 2007/2008 wird das Geschäft der Lebensversicherungen jedoch wieder im Vergleich zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung stärkeren Wachstumspfad zurückkehren.

Neben allgemeinen längerfristigen Spar- und Vorsorgemotiven wird insbesondere eine weiter wachsende Bereitschaft der Bevölkerung zur eigenverantwortlichen Altersvorsorge vor dem Hintergrund wachsender Anpassungsprobleme in der gesetzlichen Rentenversicherung Steigerungsraten sorgen. Allerdings wird die Vorsorgefähigkeit durch Realeinkommensverluste der privaten Haushalte beschränkt. Die Stornoquoten werden steigen. Das zukünftige Wachstum der Lebensversicherungen wird zu einem erheblichen Teil durch die dynamischen Beitragsanpassungen gespeist.

In den nächsten Jahren wird es im Privatkundenbereich zu einer Marktaufteilung nach Risikosegmenten kommen, für deren Bedienung wiederum spezielle Produktlinien geschaffen oder eigens neue Gesellschaften gegründet werden. Auch nach gestaffelten Preis-Leistungs-Angeboten wird es eine zunehmende Differenzierung in der Produktpalette der einzelnen Unternehmen geben.

Das Nachfrageverhalten der privaten Versicherungskunden wird sich auch in den nächsten Jahren in einer Phase starken Wandels befinden. Letzterer resultiert vor allem aus einer Pluralisierung der Lebensstile, dem gesellschaftlichen Wertewandel und veränderten Bildungs-, Berufs- und Einkommensverhältnissen.

Die privaten Haushalte generieren zurzeit rund 75 Prozent der gesamten Beitragseinnahmen der Versicherungswirtschaft. **Bis zum Jahr 2010 werden die Ausgaben der privaten Haushalte für Versicherungsschutz von 116 Milliarden Euro in 2005 auf 130 Milliarden Euro im Jahr 2010 steigen.**

Trotz der angespannten Finanzsituation vieler Haushalte nimmt die Eigenvorsorge durch Versicherungen einen hohen Rang ein. An der eigenen Sicherheit wird zu allerletzt gespart. Potenzial für Versicherungsabschlüsse ergibt sich auch daraus, dass sich jeder siebte Verbraucher in Deutschland als unterversichert empfindet. **Für die Versicherungswirtschaft errechnet sich so ein Potenzial von rund 9 Millionen Bestands- oder Neukunden für neuen oder verbesserten Versicherungsschutz.**

Die weiteren Marktveränderungen werden dazu führen, dass es den typischen Durchschnittskunden immer weniger geben wird. Das Verhalten der einzelnen Kunden wird sich je nach ihrem Bedarf, ihren Präferenzen und ihren Informationswünschen zunehmend unterscheiden. Bei aller Differenzierung der Kundentypen wird sich der generelle Trend fortsetzen, dass in Zukunft immer mehr Kunden besser informiert sind und ihre Versicherungsentscheidungen aufgrund von Preis-Leistungs-Vergleichen treffen.

Die Kunden werden die größere Angebotsvielfalt nutzen, um ihren Versicherungsschutz noch besser ihrer nach Einkommen, sozialer Stellung und Lebensstil zunehmend differenzierten Bedarfslage möglichst optimal anzupassen. Obwohl es auch bisher schon im Privatkundenbereich zum Wechsel von einem zum anderen Versicherungsunternehmen gekommen ist, war insgesamt doch ein recht hohes Maß an Unternehmenstreue festzustellen.

Die zukünftige Entwicklung wird zu einem Angebot von umfassenden Produkt- und Servicelösungen für verschiedene Lebensbereiche führen. Hierbei ist nicht nur an die traditionellen Bereiche wie zum Beispiel „Familie“ und „Altersvorsorge“ zu denken, sondern auch an Segmente wie „Mobilität“ oder „Freizeit“. Bei diesen Problemlösungsangeboten steigt dann auch die Bedeutung von anderen Dienstleistern, zum Beispiel Reiseveranstaltern, Automobilkonzernen oder Immobilienmaklern. Gleichzeitig ist eine hohe Fachkompetenz des Vermittlers wichtig, um zum Beispiel Beratungsfehler in der Kapitalanlage bei der Altersvorsorge auszuschließen.

Im Altersvorsorgemarkt werden nach Ergebnissen der BBE-Befragung von Entscheidungsträgern in Versicherungen vor allem Allfinanzvertriebe zu den Marktgewinnern zählen. 72 Prozent der Entscheidungsträger rechnen für die Allfinanzvertriebe mit den größten Zuwachsraten.

Zukünftig ist eine Zunahme der Fluktuation überwiegend zwischen inländischen Anbietern zu erwarten, während der Übergang zu ausländischen Anbietern nur allmählich an Bedeutung gewinnen dürfte. So sind die Deutschen besonders kritisch gegenüber Finanzdienstleistungen aus anderen Staaten. In den auf langfristige bezie-

BBE-Pressedienst

hungsweise lebenslange Vertragsbindungen angelegten Versicherungszweigen wie der Lebens- und Krankenversicherung wird die Unternehmenstreue hoch bleiben.

Eine weitere wichtige Entwicklung ist das Allfinanzgeschäft. Es eröffnet gute Wachstumschancen, ist aber für mittlere Versicherer eine zu hohe Hürde, da es viel Kapital erfordert. Die Wachstumsfelder werden auch am stärksten umkämpft sein. Insbesondere im Zuge der Verlagerung der Altersvorsorge in den privaten Bereich versuchen die Banken, Investmentfonds und Aktien als renditestärkere Vorsorgemöglichkeit zu positionieren.

Da Finanzdienstleister eine immer breitere Palette an Dienstleistungen anbieten, wird der Wettbewerb um Neu- und Bestandskunden zwischen Banken, Versicherern und anderen Firmen immer härter. Die Konvergenz im Bereich der Finanzdienstleistungen hat den Kampf um die Kunden zum entscheidenden Faktor werden lassen. Als Reaktion darauf stellen sich die Versicherer ganz auf die Bedürfnisse des Kunden ein. Hierbei setzen die großen Versicherer auf eine Mehrkanalstrategie - basierend auf Maklern und Agenten, Telefon- und Internetvertrieb sowie dem Vertrieb von Produkten über Bankkanäle, sei es durch Allianzen oder Firmenkäufe.

Der Kauf und Verkauf von Finanzprodukten bewegt sich auf eine offene Architektur zu. Hierin verkaufen einige Firmen ihre Produkte über eigene und fremde Kanäle, während andere nur die Produkte fremder Firmen vertreiben. Alle Vertriebswege werden zukünftig von den Versicherungsunternehmen einbezogen, wobei der eigene Vertrieb über den Außendienstmitarbeiter und der Vertrieb über die Verbundpartner vorherrschen werden.

In den vergangenen zehn Jahren hat sich das Verhältnis zwischen Banken und Versicherungen völlig verändert. **Heute bieten die meisten Assekuranzunternehmen neben Versicherungsprodukten eine breite Palette an Finanzdienstleistungen an. Auch in Zukunft wird sich der Trend zu Allfinanzdienstleistungen fortsetzen.**

Auf einer Skala der Wettbewerbsintensität von 1 bis 10 sehen die Versicherungsunternehmen den größten Konkurrenzdruck bei Investmentfonds gefolgt von Hypotheken und Kreditkarten. Im vor allem von den Kreditinstituten dominierten Markt für Publikumsfonds hat der Mittelwert der Wettbewerbsintensität seit 2001 deutlich zugenommen. Dagegen veränderten sich die Werte für die sonstigen Allfinanzprodukte im Vergleich zur vorherigen Befragung kaum.

Der Trend zu Fusionen und Kooperationen sind für die Entscheidungsträger von Versicherungsunternehmen das wichtigste Thema. 92 Prozent sehen hier den wichtigsten Einflussfaktor für die weitere Entwicklung der Assekuranz.

Der neue **BBE-Branchenreport „Versicherungswirtschaft 2010“** umfasst mehr als 350 Seiten mit 290 Tabellen und 31 Abbildungen und ist zum Preis von EUR 1.450,- plus Versandkosten und MwSt. erhältlich.

Ausführliche Angebotsunterlagen können unverbindlich angefordert werden bei der BBE Unternehmensberatung GmbH, Köln, Postfach 25 04 25, 50520 Köln,

Tel.: 02 21/9 36 55-333, Fax: 02 21/9 36 55-202 oder E-Mail: grell@bbeberatung.com.

Für die Redaktion: Eine Grafikdatei dieser Presseinformation erhalten Sie bei Herrn Rainer Bauszat, Telefon: 0221/93655-265.

- Belegexemplar Ihrer Veröffentlichung an Herrn Rainer Bauszat erbeten -

Wir entwickeln Potenziale.

BBE 

UNTERNEHMENSBERATUNG

BBE Unternehmensberatung GmbH
Agrippinawerft 30 / D-50678 Köln

Telefon-Zentrale 02 21 - 9 36 55-01
Telefax-Zentrale 02 21 - 9 36 55-101

info@bbeberatung.com

www.bbeberatung.com