



Angebot der Barmenia überzeugt Kunden

"Das Geschäfts- und Vertriebsjahr 2015 ist insgesamt trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen erfolgreich verlaufen. Der Fokus, den wir im vergangenen Jahr auf die Verbindung von On- und Offline-Prozessen gelegt haben, wurde durch unsere Kunden gleichermaßen honoriert und eingefordert. Die positive Entwicklung zieht sich durch alle Geschäftsfelder", bilanziert Dr. Andreas Eurich, Vorsitzender der Vorstände der Barmenia Versicherungen.

Barmenia Allgemeine - Wachstum durch Innovation

Die Barmenia Allgemeine entwickelte sich im vergangenen Jahr deutlich dynamischer als die Branche. Die gebuchten Bruttobeiträge übertrafen mit 133,4 Mio. Euro den Vorjahreswert um 10,9 Prozent. Den größten Anteil an der Gesamtbeitragseinnahme hatte mit 43,8 Prozent die Kraftfahrtversicherung, gefolgt von der Unfallversicherung mit 24,5 Prozent sowie der Haftpflichtversicherung mit 11,7 Prozent. Die Combined Ratio (kombinierte Schaden-/Kostenquote) betrug Ende 2015 98,6 Prozent.

Die Barmenia-Unternehmen verstehen Digitalisierung als eine gesellschaftliche Entwicklung mit großem Einfluss auf die Geschäftsmodelle der Branche und stellen sich prozessual so auf, dass sie die gestiegenen Ansprüche hinsichtlich Geschwindigkeit, Kundenerwartung und Time-to-Market erfüllen können. Neue Produkte werden vom Antrag/Angebot bis hin zur Erstellung des Versicherungsscheines ausschließlich elektronisch abgewickelt. Dieser digitale Vertragsabschluss spart nicht nur Zeit und Geld - der Kunde

erhält seinen Versicherungsschein ohne Zeitverzögerung als PDF-Dokument per E-Mail.

Barmenia Kranken - neue RechnungsApp überzeugt Kunden

Die Beitragseinnahmen in der Krankenversicherung stiegen im abgelaufenen Jahr um 4,2 Prozent auf 1.567,8 Mio. Euro und entwickelten sich somit besser als die der Branche. Das Neugeschäft wuchs um mehr als 7 Prozent. Das qualitative Geschäft im Segment der Angestellten und Ärzte konnte erneut ausgebaut werden; jeder 9. Angestellte aus der GKV entschied sich 2015 für die Barmenia. Ende 2015 waren 1.228.071 Personen bei der Barmenia Kranken versichert.

Im Jahr 2015 wurden sowohl die RechnungsApp als auch das Kundenportal www.meine-barmenia.de überarbeitet, was bei den Kunden auf sehr positive Resonanz stieß. Heute nutzen 34.000 Kunden die App, bereits 35.000 Kunden wechselten komplett in die digitale und papierlose Welt. Die RechnungsApp erkennt alle Belege dank intelligenter Prüfung der Bildqualität, so dass heute Rechnungen, Rezepte, Verordnungen sowie Heil- und Kostenpläne einfach

erkannt werden können. Insbesondere die umgehende Abwicklung - Eingänge werden in der Regel innerhalb von 24 Stunden abgerechnet - begeistert die Kunden. Zurzeit verzeichnet die Barmenia Kranken rund 3.000 Einreichungen pro Woche.

Barmenia Leben - Neugeschäftsergebnis gesteigert

Die Barmenia Leben konnte das Neugeschäft im Jahr 2015 deutlich ausbauen. Das Geschäftsvolumen in APE (Annual Premium Equivalent) steigerte sich von 21,4 in 2014 auf 23,7 Mio. Die Brutto-Beitragseinnahme wuchs um 5,5 Prozent auf 210,6 Mio. Euro und übertraf damit sowohl das Beitragswachstum des Vorjahres als auch das der Branche insgesamt deutlich. Am Ende des Jahres umfasste der Versicherungsbestand 239.468 Personen (Vj.: 239.228).

Für mehr als 90 Prozent der Deutschen ist Sicherheit oberstes Gebot bei der privaten Altersvorsorge. Gleichzeitig wünschen sich zwei Drittel eine überdurchschnittliche Rendite. In Zeiten anhaltender Niedrigzinsen gleichen diese Ansprüche der Quadratur des Kreises. Seit Mitte Februar 2016 ist die Barmenia Leben mit der neuen Barmenia PrivateRente Index auf dem Markt. Sie erfüllt den Wunsch vieler Menschen, höhere Renditechancen mit Garantien zu verbinden. Denn die Barmenia PrivatRente Index vereint die Sicherheit einer klassischen Rentenversicherung mit den Renditechancen der Aktienmärkte. Das Produkt wurde vom Markt sehr gut angenommen.

Geschäftsjahr 2016 vielversprechend angelaufen

Die Zahlen des ersten Quartals 2016 stimmen positiv. Das Neugeschäft entwickelte sich – auch in den ersten drei Monaten des neuen Jahres - sehr gut. "Wir haben uns auch für das Jahr 2016 viel vorgenommen: Wir können uns vorstellen, das Geschäft mit situativem Versicherungsschutz weiter auszubauen und damit neue Segmente zu erschließen. Im Bereich Digitalisierung ist nach meiner Ansicht durchaus noch Luft nach oben", so Andreas Eurich.

Bild: © Minerva Studio / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942635/angebot-der-barmenia-ueberzeugt-kunden/>