



Ergo: Arbeitsplätze abbauen, digital investieren, LV auslagern

Ergo investiert in Milliardenhöhe und strebt gleichzeitig Kosteneinsparungen in Höhe von rund 540 Mio. € brutto an. Kunden und Vertriebspartnern will Ergo ein umfassendes, kanalübergreifendes Angebot bereitstellen. Spätestens ab 2021 erwartet Ergo Jahresüberschüsse in Höhe von jährlich mehr als 500 Mio. € als nachhaltigen Beitrag zum Jahresergebnis ihres Eigentümers Munich Re. Ab 2019 will Ergo über dem Markt wachsen. Das Strategieprogramm hat der Aufsichtsrat des Unternehmens in einer Sitzung am 31. Mai 2016 beschlossen. Vorbehaltlich der Einigung mit den Mitbestimmungsgremien sollen alle Maßnahmen spätestens 2020 abgeschlossen sein.

Dr. Markus Rieß, Vorsitzender des Vorstands der ERGO
Versicherungsgruppe AG

„Ergo hebt sein Markenversprechen ‚Versichern heißt verstehen‘ auf eine neue Stufe: Wir werden uns kompromisslos am Kunden orientieren. Dafür müssen wir schlanker, effizienter und digital werden. So schaffen wir den Wandel des Geschäftsmodells Versicherung“, ist Markus Rieß, Vorstandsvorsitzender Ergo Group AG und Vorstandsmitglied von Munich Re, überzeugt.

Ergo schafft mit Investitionen in Höhe von 1 Mrd. € netto dafür die Voraussetzungen. Zudem wird das Unternehmen Kosten in Höhe von rund 540 Mio. € brutto jährlich einsparen. Der Abbau von rund 1.800 Arbeitsplätzen in Deutschland wird dafür unvermeidlich sein. Es ist Ziel, den Abbau möglichst sozialverträglich zu gestalten.

Wettbewerbsfähigkeit stärken durch konsolidierten Vertrieb

Ergo wird Agenturvertriebe zusammenlegen und sich aus 18 dezentralen Standorten in Deutschland zurückziehen. Außerdem sollen Spezialvertriebe wie Makler- und Kooperationsvertriebe enger angebunden werden. Die Vertriebsbetreuung wird zentralisiert. „Vertrieb stärken heißt auch, Vertrieb wettbewerbsfähiger zu machen. Wir leisten uns heute mehrere Vertriebsorganisationen und in der gesamten Verwaltung aufwendige Prozesse. Das erhöht die Verwaltungskosten. Sie liegen bei Ergo noch deutlich über dem Marktdurchschnitt“, betont Rieß.

Hohe Investitionen eröffnen Chancen der Digitalisierung

Markus Rieß ist überzeugt: „Die Vielfalt und enge Verzahnung der Vertriebskanäle ist Voraussetzung für unser Geschäft. Der Versicherungsmarkt wandelt sich tiefgreifend: Kunden erwarten ganz selbstverständlich Services, die sie aus anderen Branchen kennen und sie bewegen sich situativ in der Online- und Offline-Welt.“ Ergo setzt deshalb auf Angebote und Produkte für diese hybriden Kunden. Für sie wird das Unternehmen passende Angebote entwickeln: online, intuitiv, mit schneller und effizienter Verwaltung, kurzen Antwortzeiten – komplettiert durch persönliche Beratung online oder vor Ort. Für Kunden, die sich mit ihrer Versicherung ausschließlich online beschäftigen, startet Ergo ab 2017 einen reinen Digitalanbieter, als eigenständiges Unternehmen unter eigener Marke. Erstes Produkt wird eine Kfz-Versicherung sein.

Um digital zu werden und Wachstumschancen zu nutzen, setzt Ergo 432 Mio. € netto ein. „Vom Buchkauf bis zur Steuererklärung erledigen Menschen ihre Alltagsgeschäfte im Netz. Wir wollen diesen Einkaufskanal nicht anderen überlassen. Deshalb sorgen wir heute dafür, dass unsere innere Uhr in Zukunft digital tickt“, sagt Markus Rieß. „Mit Ergo Direkt haben wir in diesem Feld schon einen glaubwürdigen Fußabdruck hinterlassen.“

Ergo hat bereits im Februar 2016 Ergo Digital Ventures AG als Digitalsparte gegründet. Sie wird die digitale Transformation von Ergo vorantreiben. Unter ihrem Dach werden das Tochterunternehmen Ergo Direkt, der reine Digitalanbieter und das Geschäftsfeld Mobility Solutions agieren.

Kapitalmarktnaher Altersvorsorge gehört die Zukunft

Den Weg, sich konsequent auf niedrige Zinsen und volatile Finanzmärkte einzustellen, geht Ergo weiter: Ergo konzentriert sich zukünftig beim wichtigen Neugeschäft mit Altersvorsorgeprodukten in der Lebensversicherung auf nicht-traditionelle kapitalmarktorientierte Produkte und Biometrieangebote. Rechtsträger wird die Ergo Vorsorge. Zudem forciert Ergo das Fondsgeschäft und wird sich dazu stärker mit MEAG, dem Asset Manager von Munich Re und Ergo, verzahnen.

Run-Off-Plattform für Lebensversicherungen

Die Bearbeitung des Bestands - mehr als sechs Millionen Policen - in der klassischen Lebensversicherung trennt Ergo vom vertrieblichen Neugeschäft. Das verbessert die Steuerungsmöglichkeiten, erhöht die Transparenz im

Geschäft Leben Klassik und verkürzt Entscheidungswege innerhalb der Organisation.

Das internationale Geschäft bildet für Ergo ein wichtiges Standbein, um jenseits des Heimatmarktes profitables Wachstum zu generieren. Die Wachstumsstrategie für dieses Feld erarbeitet Ergo im zweiten Halbjahr 2016.

Bild: (1) © alphaspirit / fotolia.com (2) © Ergo

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942887/ergo-arbeitsplaetze-abbauen-digital-investieren-lv-auslagern/>