

Versicherer verschenken rund 4,6 Milliarden Euro

Weil die meisten Versicherer nicht systematisch an einer Verbesserung der Wiederanlagequote arbeiten, verschenkt die Branche dadurch jährlich ein Potenzial von rund 4,6 Milliarden Euro Anlagevolumen. Dies zeigt eine Studie von Simon-Kucher & Partners.

Frank Gehrig, Partner bei Simon-Kucher, dazu:



Gründe für niedrige WAQ

Zwar kontaktieren 84 Prozent der Versicherer ihre Kunden mindestens neun Monate vor Ablauf der Police, aber ein Jahr zuvor wäre besser.

Dabei wird von 89 Prozent dieser Kontakt auf die reine Abwicklung der Auszahlung beschränkt. Nur elf Prozent nehmen die Chance wahr, gleichzeitig einen neuen Verkaufsprozess anzustoßen.

Alle Befragten berichteten, dass es entweder keinen systematischen Verkaufsprozess für Wiederanlagen gibt oder dieser nicht konsequent umgesetzt wird. Für 76 Prozent sind fehlende Vertriebssoftware und -tools der Grund für die niedrige WAQ.

Optimierung des Vertriebs

67 Prozent gaben an, dass Wiederanlagen in den letzten drei Jahren in ihrem Haus an Bedeutung gewonnen haben.

Maximilian Effing, Manager bei Simon-Kucher, erklärt:



Zudem sollten Versicherer die Kundensegmente mit Wiederanlagepotenzial detailliert analysieren und sich die folgenden Fragen stellen:

- Welche Bedürfnisse haben diese Kunden, die sich meist im Renteneintrittsalter befinden?
- Welche Produkte kann man ihnen anbieten?
- Wie gelingt es, ein Wegbegleiter in die neue Lebensphase zu werden?

Bild: © tiero / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945920/versicherer-verschenken-rund-46-milliarden-euro/>