



Einfirmenvermittler erneut häufigster Vertriebsweg in PKV

Die Einfirmenvermittler haben im Vertrieb von Privaten Krankenversicherungen in Deutschland im vergangenen Jahr ihre Führungsposition leicht auf rund 49 Prozent ausgebaut. Das zeigt der Vertriebswege-Survey für die Private Krankenversicherung (PKV) von Willis Towers Watson.

Weniger Neugeschäft in 2017

Die Privaten Krankenversicherer haben im vergangenen Jahr insgesamt weniger Neugeschäft gezeichnet.

Michael Klüttgens, Leiter der Versicherungsberatung bei Willis Towers Watson, dazu:

●● Michael Klüttgens, Leiter der Versicherungsberatung bei Willis Towers Watson in Deutschland

„Für die deutsche PKV war 2017 erneut ein ruhiges Jahr. Doch diese Ruhe hilft der Branche nicht weiter: Das Neugeschäft stagniert auf bereits niedrigem Niveau und das weiterhin niedrige Zinsumfeld wird die PKV noch zusätzlich belasten.“

Der Rückgang fällt tendenziell stärker in der Vollversicherung als in der Zusatzversicherung aus.

Stefan Bause, Leiter Krankenversicherungsberatung bei Willis Towers Watson, sagt:

●● Stefan Bause, Leiter Krankenversicherungsberatung, Willis Towers Watson

„Die privaten Anbieter haben es bisher nicht geschafft, ihren möglichen Neukunden transparent und überzeugend zu vermitteln, wie man das Problem der Beitragssteigerungen langfristig angehen will. Allein allgemeine Aussagen, dass die durchschnittliche Beitragsentwicklung in der PKV geringer als in der Gesetzlichen Krankenversicherung ausfalle, wird nicht ausreichen, um langfristig wieder mehr Fürsprecher für die PKV in Deutschland zu gewinnen. Die Gesellschaften selber sind in der Pflicht, ihren potentiellen Neukunden transparente und überzeugende Argumente zu liefern.“

Im stagnierenden Neugeschäft sieht Willis Towers Watson die Einfirmenvermittler weiterhin als stärksten Vertriebsweg.

Stefan Bause dazu:

●● Die stagnierenden Anteile des Vertriebs über Vergleichsportale bestätigen unsere Annahme, dass der Online-Trend in der PKV nur langsam

voranschreitet – so bleibt den Anbietern hier vermutlich mehr Zeit für den digitalen Wandel als in anderen Sparten. Aktuell ist der Internet-Vertrieb weder eine Gefahr für die klassischen Vertriebswege noch ein Wachstumsimpuls für die Branche.“

Bilder: (1) © alphaspirt / fotolia.com (2-3) © Willis Towers
Watson

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945923/einfirmenvermittler-erneut-haeufigster-vertriebsweg-in-pkv/>