

Ich kündige!

Die Reaktion von Versicherern sowie Vermittlern auf eine Kündigung ist überraschend schwach.

21 Prozent der Deutschen haben in den letzten fünf Jahren schon einmal mit dem Gedanken gespielt, einen Versicherungsvertrag zu kündigen, oder dies bereits vollzogen. Vor zehn Jahren betrug dieser Anteil 13 Prozent. 47 Prozent dieses Personenkreises beabsichtigten mit einer Kündigung, Geld einsparen zu wollen.

Ursachen für Kündigung oder Kündigungsabsicht



Reaktionen auf Kündigung



*Kundenmonitor Assekuranz der Psychonomics AG

Der Markt ist dicht

60 Prozent der deutschen Versicherungsmanager rechnen ihrem eigenen Institut nur einen geringen Innovationsgrad zu. Jeder Dritte bezeichnet sein Haus als Mitläufer. Die Studie „Trendbarometer Versicherungen“^{**} ist Quelle dieser Ergebnisse.

Im Gegensatz zu dieser Haltung steht der absatztechnisch betrachtet gut gesättigte deutsche Versicherungsmarkt, der auf Anstöße wartet. Die Beitragseinnahmen der Gesamtbranche verzeichnen seit drei Jahren keine Zuwächse mehr. Vier von zehn befragten Versicherern versuchen nun beispielsweise mit dem Ausbau des Online-Vertriebs und der Erweiterung von Serviceleistungen neue Impulse zu setzen. Große Gesellschaften zeigen sich dabei generell dynamischer.

Fast 80 Prozent der deutschen Versicherungsmanager rechnen jedoch in 2009 mit einer wachsenden Produktvielfalt. Neue Risiken und Kundenwünsche werden demnach künftig schneller und flexibler in neue Versicherungsprodukte einfließen. Die Kombination von verschiedenen Policen soll ebenfalls für zusätzliche Umsätze sorgen.

^{*} PPI AG und IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung

Impuls marschiert!

In fünf Jahren will die Impuls Finanzmanagement AG mit Provisionseinnahmen von 250 Millionen Euro zwischen den fünf größten Finanzvertrieben in Deutschland stehen. Die Eröffnung des neuen Internet-Portals www.impuls.com für Krankenzusatz-, Unfall- und Sachversicherungen ist ein weiterer Baustein für dieses Ziel.

Schwerpunkt der Vermittlertätigkeit soll jedoch auf absehbare Zeit die private Krankenversicherung (PKV) sein.

Das Portal ist „für die Versicherungsparten gedacht, bei denen ein Online-Vergleich möglich ist.“ Beratungsintensive Versicherungsprodukte wie die private Krankenversicherung sollen weiterhin vorwiegend im persönlichen Gespräch mit den Impuls-Beratern abgeschlossen werden. 2008 sind laut Impuls an 25 private Krankenversicherer rund 34.000 Verträge für Krankenvollversich-

erte vermittelt worden. Für Impuls sind rund 580 Vertriebspartner als Ausschließlichkeits-Vertreter im Präsenzvertrieb tätig. Ihnen hat Impuls 2008 als Ergebnis seiner Marketingbemühungen 122.781 PKV-Interessenten gemeldet. Zu diesen Interessenten sei von den Partnern jeweils innerhalb von 24 Stunden Kontakt aufgenommen worden. Derzeit könnten jedem Partner je Monat 15 Kontakte vermittelt werden. Grundlage des Erfolgs ist, so Impuls, in erster Linie der Aufbau einer umfassenden Datenbank über PKV-Tarife gewesen. Aus 18.000 bis 20.000 Tarifkombinationen können die jeweils persönlich am ehesten zutreffenden Angebote ausgewählt werden. Impuls hat in ihrer EDV-Tochtergesellschaft 80 Mitarbeiter. Der Anzahl nach die meisten Verträge werden an HanseMercur, Deutscher Ring, Gothaer, Barmenia, Nürnberger, Continentale und Central vermittelt.

Chinesische Banken jetzt vor US-Banken

Durch die Finanzkrise haben die US-Banken ihre Führungsposition verloren. Fünf chinesische und eine japanische Bank finden sich jetzt in der Liste der weltweit zehn größten Geldhäuser. Als weltweit größte Bank, gemessen am Börsenwert, gilt die Industrial & Commercial Bank of China (ICBC). Als Nummer zwei zählen die China Construction Bank, als Nummer drei die Bank of China. Von den US-Banken steht Wells Fargo auf Rang acht.