

## **VGW – lediglich 40 % der Versicherer arbeiten profitabel**

*Hamburg, 05. Oktober 2020 / Tim Braasch / 67rockwell Consulting*

Hamburg. Die Profitabilität der Wohngebäudeversicherung (VGW) hat sich in den letzten 6 Jahren nicht signifikant verbessert. Zu diesem Ergebnis kommt die Managementberatung 67rockwell in ihrer neuen Untersuchung. Bezugnehmend auf die von 67rockwell durchgeführte Studie zur Ertragssteigerung der Wohngebäudeversicherung zeigt sich, dass aktuell lediglich 40 % der Versicherer ein positives Wachstum erreichen.

Es besteht weiterhin ein erheblicher Sanierungsbedarf. Zwar ist es durch marktweite Sanierungsanstrengungen gelungen, die Combined Ratio in der Wohngebäudeversicherung von durchschnittl. 110 % (in 2015) auf 98 % (in 2019) zu reduzieren, doch noch immer wachsen 60 % der Versicherer deutlich zu Lasten ihrer Profitabilität.

Die bisherigen Bestrebungen zur Ertragssteigerung der VGW reichen vor dem Hintergrund der u.a. stark zunehmenden Frequenz und Intensität von Wetterereignissen und Naturkatastrophen nicht aus, um die Wohngebäudeversicherung nachhaltig profitabel zu gestalten.

„Dies hat verschiedene Gründe. Insbesondere der intensive Verdrängungswettbewerb führt dazu, dass die Wohngebäudeversicherung als „Eintrittsparte“ durch den Vertrieb häufig (zu) stark rabattiert und unter Preis verkauft wird. So existieren heute beispielsweise Preisunterschiede für gleichartige Risiken von über 300%. Gleichzeitig werden Potentiale, bspw. aus dem Einsatz neuartiger Technologien und Data Analytics-Verfahren zur besseren Risikoeinschätzung, heute nur unzureichend ausgeschöpft. Hier muss eine tiefgreifende Neuorientierung stattfinden, will man die Wohngebäudeversicherung nachhaltig profitabilisieren“, so Tim Braasch, Leiter der Untersuchung und Managing Partner von 67rockwell.

Mit der Nutzung von Geodaten zur risikoadäquaten Tarifierung, datenbasierter Schadenprävention durch Smart Home Technologien, dynamischen Tarifen auf Basis der Gebäudealter sowie der Sicherstellung der Beitragsanpassungsfähigkeit im Neugeschäft stellt 67rockwell in der regelmäßig durchgeführten Marktbetrachtung derzeit „vernachlässigte“ Erfolgsfaktoren in den Fokus der Untersuchung.

„Das exakte Verständnis aller Einflussgrößen und deren Neujustierung ist erforderlich, um über unternehmensindividuelle Maßnahmenkataloge profitables Wachstum zu generieren. Risikoadäquate Nachkalkulationen im Bestand oder die dynamische Tarifierung im Neugeschäft bieten das notwendige Potential dafür“, fasst Braasch die Untersuchungsergebnisse zusammen. „Es gilt aus den Versäumnissen der letzten Jahre zu lernen.“

### **Kontakt:**

**Gerne stellen wir Ihnen die Ergebnisse der Studie in einem persönlichen Gespräch vor. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf und wir setzen uns für die Vereinbarung eines Termins mit Ihnen in Verbindung.**

67rockwell Consulting GmbH  
Große Elbstraße 45  
22767 Hamburg

Tel. +49 40 80 900 37 00  
kontakt@67rockwell.de  
www.67rockwell.de

### **Über den Autor der Untersuchung:**

Tim Braasch, ist Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter der 67rockwell Consulting GmbH, einer auf die Versicherungswirtschaft fokussierten Managementberatung. Innerhalb von 67rockwell verantwortet er die Bereiche Unternehmensstrategie, Vertrieb und Marketing. Aktuell berät er seine nationalen und internationalen Kunden insbesondere in Fragen des profitablen Wachstums und der operativen Exzellenz.

### **Über 67rockwell:**

67rockwell Consulting ist eine unabhängige Managementberatung und begleitet seit Jahren maßgeblich und erfolgreich die deutsche Versicherungswirtschaft. Die Branchenspezialisten setzen auf die Kombination aus Marktexpertise, wissenschaftlichen Untersuchungsmethoden und dezidiertem Branchenkenntnis. Mit ihrer Expertise antizipieren sie zukünftige Entwicklungen der Branche und unterstützen Versicherungsunternehmen in ihren strategischen Entscheidungen.