

## **Kaum Fortschritt auf der Dauerbaustelle – ein verlorenes Jahr für die Kfz-Versicherung?**

**„Mit dem Jahreswechsel ist es den Kfz-Versicherern nicht gelungen, das Ruder für ein ertragreiches 2024 umzustellen. Der Druck auf die Beitragsanpassung für 2025 steigt.“**

**Stefanie Schriek, Leiterin Versicherungsberatung bei WTW Deutschland**

**Köln, 4. Juni 2024** – Versicherer in der Kfz-Sparte schreiben tieferrote Zahlen. Laut dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft verbuchte die Branche allein im vergangenen Jahr einen Verlust von 2,9 Milliarden Euro, denn: Gestiegene Preise für Ersatzteile, höhere Lohnkosten in Werkstätten und lange Reparaturzeiträume führten zu deutlich gestiegenen Schadenkosten. Auch ist nicht davon auszugehen, dass das Ende der Fahnenstange bereits erreicht ist: Noch immer bewegen sich die Reparaturkosten in der Kfz-Versicherung aus unterschiedlichsten Gründen deutlich über dem Verbraucherpreisindex.

### **Woher sollen die Erträge kommen? Was jetzt zu tun ist:**

In der immer noch vom Jahresendgeschäft dominierten Kfz-Sparte wird das Ruder für 2024 nicht mehr herumzureißen sein, zu gering ist in der Regel das Volumen des unterjährigen Neugeschäfts bzw. der unterjährigen Erneuerungen. Umso wichtiger, zwei wesentliche Weichen zu stellen:

- 1) **Den harten Markt in anderen Sparten nutzen:** Das Preisniveau in der Gewerbe- und Industrieversicherung ist nach wie vor hoch. Entsprechend aufgestellte Versicherer sollten dieses Potential taktisch nutzen, um nach sorgfältiger Risikoprüfung und mit sachkundigem Underwriting Gewinne zu realisieren. Natürlich können die Verluste aus Kfz hiermit nicht ausgeglichen werden, aber im Sinne eines ganzheitlichen und spartenübergreifenden Portfoliomanagements gilt es, alle Ertragsquellen bestmöglich zu nutzen. Wer rechtzeitig entsprechende Strukturen geschaffen hat, hat dauerhaft die Nase vorn und nicht nur in Zeiten, in denen das Zugpferd der Branche, die Kfz-Versicherung, schwächelt.
- 2) **Optimal vorbereitet in die Erneuerung 2025 starten:** Sowohl die Beitragsanpassung als auch der Neugeschäftstarif 2025 stehen unter besonderem Druck. Die Branche kann es sich nicht leisten, zum wiederholten Male unprofitables Geschäft in die Bücher zu holen oder unprofitables Bestandsgeschäft zu halten. Das Prämienniveau muss angehoben werden. Doch die Lösung ist nicht so simpel: Nochmals deutlich steigende Preise in der Kfz-Versicherung werden den Unmut der Verbraucher auf den Plan rufen und bergen auch das Risiko der Abwanderung; der

## Standpunkt

Vertrieb muss also an Bord geholt werden. Neben einer guten Kommunikationsstrategie sind Agilität und Qualität gefragt, um die Kontrolle zu behalten und jederzeit auf den Wettbewerb und das Kundenverhalten reagieren zu können. Wer bereits im Sommer 2024 die Informationen für die Beitragsanpassung zum Januar 2025 an seine IT geben muss, kann dem Marktdruck auf Dauer nicht standhalten. Hier haben viele Unternehmen noch Hausaufgaben zu erledigen.

### **Fazit: Es ist Zeit für schonungslose Analyse und Investitionen in die wesentlichen Erfolgstreiber**

Das „Prinzip Hoffnung“ hat nicht funktioniert. Viele Versicherer haben deutlich weniger Prämienwachstum durch die vergangene Beitragsanpassung gehoben als geplant. Verbesserungen in der Prognose des Kundenverhaltens, konsequentes Profitabilitäts-Monitoring und Investitionen in agilere Prozesse und IT-Strukturen sind die Erfolgsfaktoren, um die Kfz-Sparte wieder auf Ertragskurs zu bringen.

### **Pressekontakt**

VOCATO public relations GmbH  
Sabrina Stünkel: +49 2234 60198-21  
[sstuenkel@vocato.com](mailto:ssstuenkel@vocato.com)

### **Über WTW**

WTW (NASDAQ: WTW) bietet datengesteuerte, evidenzbasierte Lösungen in den Bereichen Mitarbeiter, Risiko und Kapital. Wir nutzen die globale Sichtweise und das lokale Fachwissen unserer Mitarbeitenden in 140 Ländern und Märkten, um Unternehmen dabei zu helfen, ihre Strategie zu schärfen, die Widerstandsfähigkeit ihrer Organisation zu verbessern, ihre Mitarbeitenden zu motivieren und ihre Leistung zu maximieren.

In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden decken wir Chancen für nachhaltigen Erfolg auf und bieten Perspektiven, die sie weiterbringen.

Erfahren Sie mehr unter [wtwco.com/de-de](https://wtwco.com/de-de).