

# VersicherungsJournal.de

Nachricht aus Unternehmen & Personen vom 4.12.2015

## Axa will Versicherung neu erfinden

**Die deutsche Axa-Gruppe ist 2015 erneut gewachsen. Vor der Presse berichtete Axa-Deutschland-Chef Dr. Thomas Buberl, wie man der wachsenden Konkurrenz der Fintech-Unternehmen und den Herausforderungen durch die Digitalisierung begegnen will. Nach dem „erfolgreichen“ Abschluss des Sparprogramms „Focus to perform“ wird nun an „Ambition 2020“ gearbeitet.**

Die Axa Konzern AG (<http://www.axa.de/>) bleibt auch 2015 auf Wachstumskurs. In den ersten drei Quartalen 2015 legten die Beiträge trotz eines Rückgangs in der Lebensversicherung insgesamt über 1,4 Prozent zu.

„Wir haben Marktanteile dort gewonnen, wo wir auch hin wollen, und zudem unseren Produktmix massiv verbessert“, sagte Axa-Chef Dr. Thomas Buberl. Das Sparprogramm „Focus to perform“ (VersicherungsJournal 19.3.2012 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/axa-schliesst-betriebsbedingte-kuendigungen-aus-111296.php>)) werde „erfolgreich“ beendet und trage zu einem operativen Ergebnis „attraktivem Niveau“ bei.

### Neues Programm

Obwohl es 2015 mehr Naturereignisse gegeben habe, werde sich die Schaden-/Kostenquote 2015 voraussichtlich im fünften Jahr in Folge verbessern. 2014 belief sie sich auf 95,6 Prozent. Die Verbesserung resultiert auch aus dem Kostenabbau durch das Sparprogramm der Jahre 2011 bis Ende 2015.

Zurzeit wird an einem neuen Programm, „Ambition 2020“ gearbeitet, welches „sich nicht nur mit den Kosten, sondern auch mit der Transformation unseres Geschäftsmodells“ beschäftigen soll. Buberl sprach dabei unter anderem von der Investition in die Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern, speziell im Bereich IT, und den Aktuarien.

Um den großen Trends wie Digitalisierung, Niedrigzinsphase und Regulierung zu begegnen, nannte er als Stichworte unter anderem die größere Interaktion mit den Kunden, die Vernetzung der Vertriebskanäle, die Absenkung der Komplexität, die intensivere Nutzung von Daten und die Suche nach Partnerschaften wie etwa jüngst im Bereich Krafftahrt (VersicherungsJournal 11.11.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/versicherer-ruesten-kraeftig-auf-124034.php>)).

Zudem will er „effizienter Kosten sparen“. Klassische Hierarchien und klassische Arbeitsplätze hätten ausgedient.

### Viele kleine Projekte

Bereits im letzten Jahr wurde das betriebliche Vorschlagswesen mit dem Innovation Campus „neu erfunden“. Gute Ideen von Mitarbeitern werden mit einer Prämie sowie einem freien Tag pro Woche zur Umsetzung belohnt.

„Die zehn innovativsten Leute wurden mit dem Auftrag Versicherung neu zu erfinden nach Köln-Mülheim ausgelagert“, so Buberl. Eines der Ergebnisse sei ein in Kooperation mit dem Start-up-Unternehmen Evopark GmbH (<http://www.evopark.de/>) entwickelter Leistungsbaustein, bei dem Autoversicherungs-Kunden einfacher parken können.

Zu den neuen Versuchen gehört auch eine „Baby-App“, mit der Axa „etwas liefert in Situationen, in denen der Kunde uns braucht“, so Buberl. Auch hier stünden keine Absicherungsprodukte im Vordergrund, sondern Informationen für werdende oder junge Eltern. Aus einer solchen Plattform werde sich mehr entwickeln, ist sich der Axa-Chef sicher.

### Telematik-Tarif für junge Fahrer

Der im Mai angekündigte Telematik-Tarif (VersicherungsJournal 28.5.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/axa-baut-sich-weiter-um-122483.php>)) wird in diesen Tagen als „App Drive“ an den Start gehen. Junge Fahrer bis 25 Jahre erhalten bei einer sicheren Fahrweise bis zu 15 Prozent Rabatt auf ihre Prämie.

Dazu wird ein Score-Wert errechnet aus vom Fahrer selbst zu bestimmenden 40 Fahrten mit mindestens drei Kilometern sowie insgesamt 600 Kilometern. Der Rabatt gilt, sobald der Score-Wert steht (VersicherungsJournal 10.7.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/einige-wochen-gut-fahren-bringt-hohen-jahresrabatt-122845.php>)).

Zudem sei die Ansprache kleinerer Unternehmen auf betriebliche Altersvorsorge (bAV) neu entwickelt worden. Die Vermittler könnten nun mit verschiedenen Modellen auf die bAV-Verantwortlichen in den Firmen zugehen.

Dabei sei die Ansprache „zunächst einmal weit weg vom Produkt“ und beschäftige sich stattdessen mit typischen Problemen wie der Mitarbeitergewinnung oder der bAV-Abwicklung.

### **Beitragsanpassung in Kranken**

Beitragsanpassungen und deutlich mehr Zusatzversicherungen steigerten die Beiträge in der Krankenversicherung in den ersten neun Monaten 2015 um 2,4 Prozent. Für 2016 kündigt die Axa eine Beitragsanpassung von „durchschnittlich unter fünf Prozent“ an. Der Aktuarielle Zins von 3,5 Prozent in den Bisex-Tarifen müsse abgesenkt werden.

Im Segment „Vorsorge“ wurden bis Ende September 2015 rund 1,3 Prozent weniger Prämie gebucht. Das Neugeschäft habe – gerechnet nach APE – aber um 4,3 Prozent zugelegt. 90 Prozent des Neugeschäfts entfielen auf die „Relax-Rente“ (VersicherungsJournal 3.2.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/axa-relax-rente-im-analystencheck-117936.php>)), von der seit Einführung 2014 nunmehr 72.000 Policen mit 124 Millionen Euro APE verkauft worden seien.

Für das Gesamtjahr erwartet Buberl ein höheres Leben-Neugeschäft mit einem verbesserten Produktmix – sprich: einen höheren Anteil fondsgebundener und biometrischer Produkte. Diese machen 2015 voraussichtlich 71 (Vorjahr: 61) Prozent des Neugeschäftes aus.

### **Kein Bestandsverkauf**

An der klassischen Lebensversicherung hält die Axa fest und schließt auch einen Verkauf von Beständen aus. Im Hinblick auf die fristenkongruente Anlage in der Lebensversicherung komme man mit der Niedrigzinsphase in den Beständen zurecht, sagte Leben-Vorstand Dr. Patrick Dahmen. Die Duration liege bei zehn Jahren, die Durationslücke sei kleiner als ein Jahr.

Getragen von einem starken Kraftfahrtgeschäft sowie einem „massiven“ Zuwachs in der Kunstversicherung wuchs die Sachsparte bis Ende September um 2,7 Prozent.

Im nächsten Jahr soll die deutsche Gruppe vor allem in den SUH-Sparten wachsen. Motor sollen sowohl das Privatkundengeschäft als auch der Gewerbebereich und der Öffentliche Dienst sein. In der Lebensversicherung wolle man nur dort zulegen, wo „wir auch eine Zukunft“ haben, so Buberl.

Monika Lier ([m.lier@versicherungsjournal.de](mailto:m.lier@versicherungsjournal.de))

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

**Kurz-URL:** <http://vjournal.de/-124283>