

S//B/A

Swiss Insurance Brokers Association

Standortbestimmung

Oktober 2001

Standortbestimmung des Swiss Insurance Brokers Associations SIBA

1 Auftrag und Vorgehen

Der SIBA hat nach zehnjährigem Bestand und im Zuge der Neubesetzung wesentlicher Vorstandsfunktionen das Institut für Versicherungswirtschaft (I.VW) beauftragt, Ziel, Zweck und Organisation des Verbands vor dem Hintergrund veränderter Marktbedingungen kritisch zu analysieren, damit Stossrichtung und Aktivitäten gegebenenfalls neu ausgerichtet werden.

Die vorliegenden Ergebnisse basieren auf 25 von SIBA Mitgliedern ausgefüllten Fragebogen und 18 Interviews mit SIBA Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern, Versicherungsvorständen und Brokerverantwortlichen, den Repräsentanten des SVV und des Inhouse-Broker Verbandes und Herrn Pfund vom BPV.

2 Aktuelle Marktsituation / Entwicklung

Die grosse Mehrheit beurteilt die Veränderungsdynamik im Schweizer Brokermarkt als tiefgreifend. Als wichtigste Gründe für die Entwicklung werden die Deregulierung der Versicherungsaufsicht, erhöhte Preisrationalität der Kunden und Wettbewerbsdruck durch das Auftreten neuer Anbieter genannt.




Bei den Wettbewerbsvorteilen der Broker wird im heutigen Markt deren unabhängige Stellung an die erste Stelle gesetzt, gefolgt von persönlicher Beratung und Betreuung sowie Schadenbegleitung. Diese Faktoren werden in 5 Jahren nach wie vor zu den wichtigsten gehören, doch es wird erwartet, dass sie zugunsten vom Beitrag des Brokers zum Risk Management des Kunden in der relativen Bedeutung tendenziell abnehmen werden.


SIBA Workshop
30. März 2001
Seite 16

Entwicklung der Wettbewerbsfaktoren

Tendenzielle Bedeutungszunahme	Tendenzielle Bedeutungsstagnation bzw. – abnahme
<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsberatung • Zugang zu in- und ausländischen Versicherungsmärkten • Beitrag zum Risiko-Management des Kunden 	<ul style="list-style-type: none"> • Prämiensparnis • Persönliche Beratung und Betreuung • Schadenbegleitung • Transparenz der Versicherungslösung • Unabhängigkeit



Institut für Versicherungswirtschaft
Universität St. Gallen



Entsprechend besteht ein Entwicklungsbedarf in den Bereichen 'Care' Kompetenz, Risk Management und Ermöglichung von Kundeninteraktionen über neue Medien.

3 Beziehungen zwischen Versicherern und Brokern

Gute Noten erhält die Zusammenarbeit zwischen Versicherern und Brokern. 60 % der Broker zeigen sich überwiegend bis sehr befriedigt von der Zusammenarbeit, 35 % betrachten diese als normal befriedigend und nur eine kleine Minderheit von 5 % sind damit unzufrieden. Alle Broker sind der Ansicht, dass der Stellenwert der Broker im Vertriebswegemix der Versicherer in den letzten Jahren gestiegen ist. Rund die Hälfte fühlen sich gleich behandelt gegenüber dem Aussendienst der Versicherer, 35 % sehen eine Bevorzugung der Broker.

Dies darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Aufgabenverteilung zwischen Broker und Versicherer teilweise unterschiedlich gesehen wird.

Zusammenarbeit mit Versicherern - Zwischenfazit

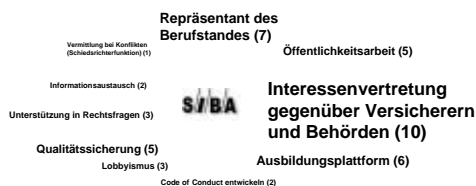
- Die Zusammenarbeit zwischen Brokern und Versicherern wird heute noch in hohem Masse von persönlichen Beziehungen und einer gemeinsam aufgebauten Vertrauensbasis getragen
- Restrukturierungen und Personalwechsel - v. a. auf Seiten der Versicherer - gefährden diese „Geschäftsgrundlage“ zusehends

⇒ Die sachorientierte technologische Unterstützung der Beziehungen wird in Zukunft höhere Bedeutung erlangen.

4 Beziehungen zum SIBA

Generell korrespondieren die Aktivitäten des SIBA bzw. seines Vorstandes in den letzten Jahren mit den Anforderungen der Mitglieder. Es ist allerdings nicht gelungen, dies den Mitgliedern transparent zu machen.

Die wichtigsten Funktionen und Aufgaben des SIBA - Aussagen aus den Fragebogen



Aktivitäten, die **nicht** in den Aufgabenbereich des SIBA gehören - Aussagen aus den Fragebogen

- Eingriff in das Kerngeschäft des Brokers
- Allgemein berufsfremde Aktivitäten
- Abschlüsse von Zusammenarbeitsvereinbarungen mit Versicherern
- Eigenentwicklung von Informatiklösungen
- Entwicklung eines eigenen Internet Portals
- Gründung einer eigenen Versicherungsgesellschaft



Weitere interessante Punkte:

- Die Aufnahme neuer Mitglieder soll an Qualitätskriterien geknüpft werden, 65% verlangen strenge Qualitätskriterien. 70% der Mitglieder befürworten, dass Mitglieder, die den Qualitätsanforderungen oder dem Berufsbild nicht mehr gerecht werden, aus dem SIBA ausgeschlossen werden können.
- Über 90% der Mitglieder befürworten die Schulungsinitiative des SIBA, die inzwischen zur Gründung des Insurance Institut of Switzerland IIS geführt hat (www.insurance-institut.ch).

SIBA Workshop
30. März 2001
Seite 74

Ausbildungsbedarf durch den SIBA bzw. IIS

Umfassende Risikomanagement-Beratung	(9)
Sprachkenntnisse	(6)
Angebote internationaler Deckungskonzepte	(6)
Kenntnisse über den Berufsstand des Brokers	(4)
„Care-Competenz“	(4)
Rückversicherung	(4)
Underwriting	(4)
Schadenmanagement	(3)

Bevorzugte Kursprache

Deutsch	(14)
Englisch	(5)
Französisch	(2)

5 Fazit und Ausblick

Die Antworten aus der Befragung haben über diese kurze Zusammenfassung hinaus viele weitere interessante Ergebnisse gebracht. Diese werden nun die Basis für die Strategie der zukünftigen Arbeit des neuen Vorstands mit Herrn Prof. Dr. Moritz Kuhn als Vorstandsvorsitzenden bilden.

