



25. Versicherungswissenschaftliches Fachgespräch in Berlin

„Massenware und Maßanzug aus einer Hand –
klassische Versicherungsvertriebe auf dem Holzweg?“



Heinz-Jürgen Kallerhoff, 12. September 2013
R+V Versicherung AG



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

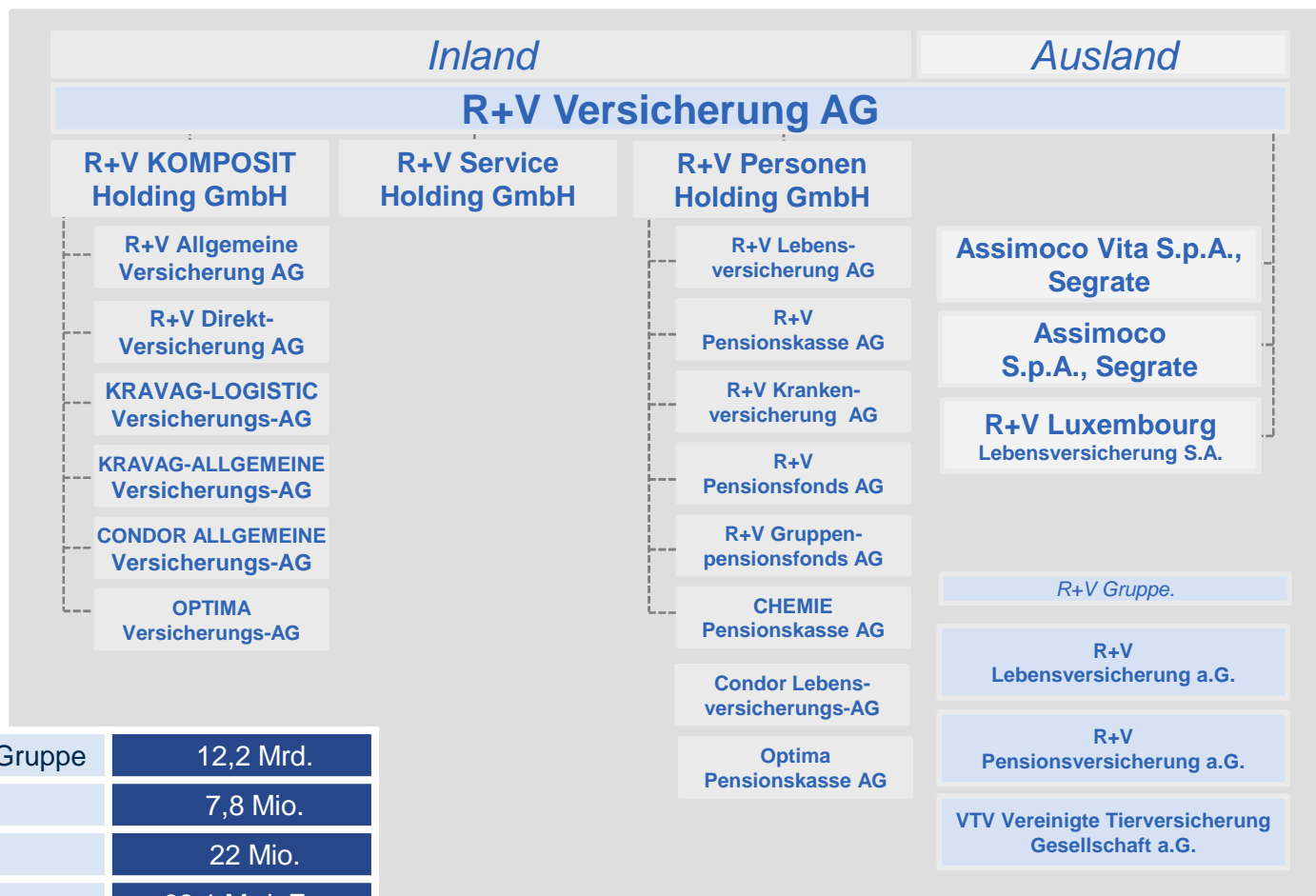
Die Genossenschaftliche FinanzGruppe



Jeder vierte Deutsche ist Mitglied einer Genossenschaft

*Genossenschaftliches Ziel:
Nachhaltiges Wachstum für alle Partner*

R+V Konzern und R+V Gruppe auf einen Blick



2012 / 31.12.2012

Beitragseinnahmen der R+V Gruppe	12,2 Mrd.
Kundenanzahl Inland	7,8 Mio.
Versicherungsverträge Inland	22 Mio.
Kapitalanlagen des Konzerns	68,1 Mrd. Euro
Jahresüberschuss R+V Konzern	324 Mio. Euro
Mitarbeiter im Inland	13.829

„Massenware und Maßanzug aus einer Hand – **klassische Versicherungsvertriebe** auf dem Holzweg?“

Zur Beantwortung der Frage ist eine Klärung der Begriffe erforderlich...

***Klassische
Versicherungsvertriebe***

Massenware

Maßanzug

Holzweg?

„Massenware und Maßanzug aus einer Hand – klassische Versicherungsvertriebe auf dem Holzweg?“

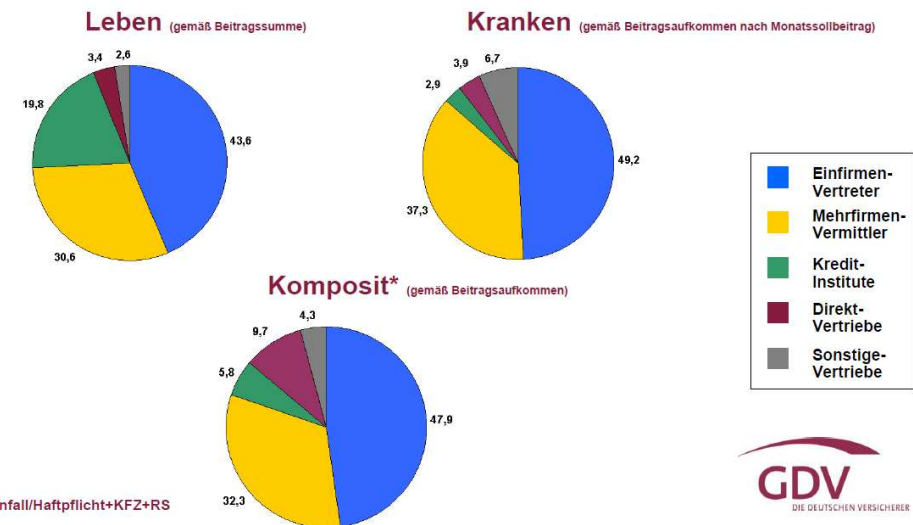
Klassische Versicherungsvertriebe

R+V bedient alle Vertriebswege, die der GDV als klassisch bezeichnet:

- **Kreditinstitute**
- Einfirmen-/Konzernvermittler
- Mehrfirmenvermittler
- Direktvertriebe

Hauptvertriebsweg sind dabei die
Volks- und Raiffeisenbanken
der Genossenschaftlichen
FinanzGruppe

Gesamtüberblick der Sparten: Anteile der Vertriebswege am Neugeschäft in % (Stand 31.12.2011)



„Massenware und Maßanzug aus einer Hand – klassische Versicherungsvertriebe auf dem Holzweg?“

Massenware und Maßanzug

Baustein: **Betreuung**

- R+V bietet ein mehrstufiges Betreuungsmodelle für die Volks- und Raiffeisenbanken
- Weitreichende Beratungskompetenz und Betreuung wird damit sicher gestellt
- **Massenware** und **Maßanzug** können über differenzierte Betreuungs- und Beratungsmodelle gleichermaßen vertrieben werden:



„Massenware und Maßanzug aus einer Hand – klassische Versicherungsvertriebe auf dem Holzweg?“

Massenware und Maßanzug

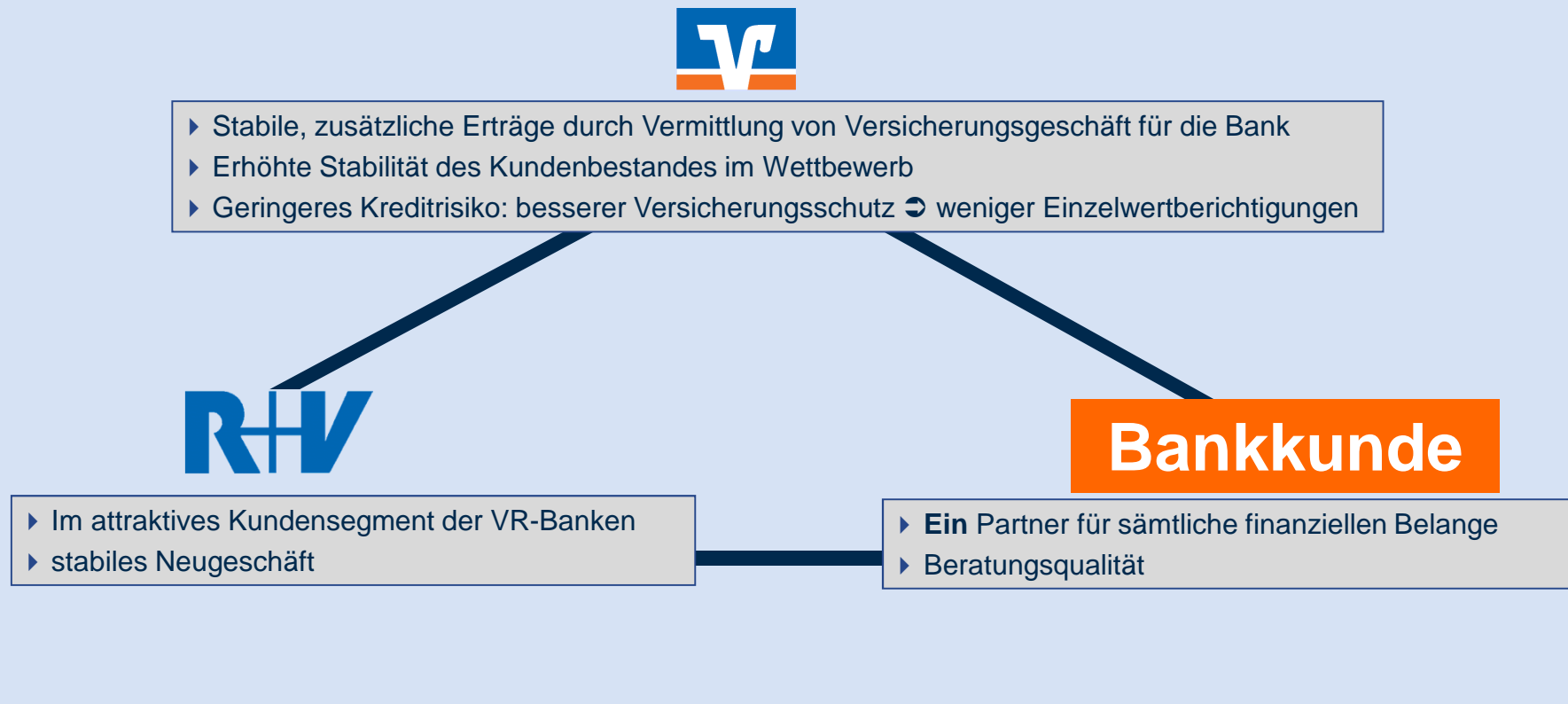
Baustein: *Produkte*



„Massenware und Maßanzug aus einer Hand – klassische Versicherungsvertriebe auf dem Holzweg?“

auf dem Holzweg?

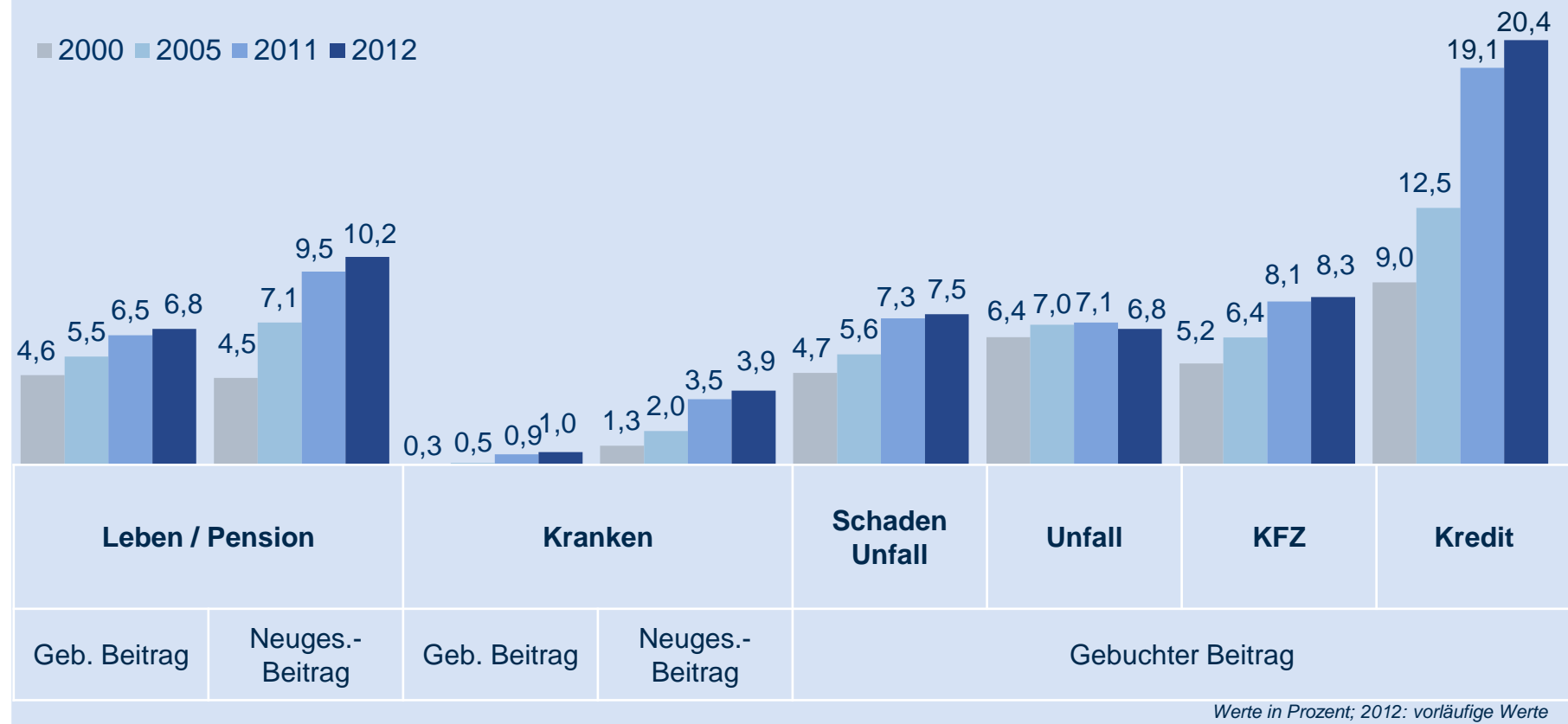
- R+V schafft ein Drei-Gewinner-Modell:



„Massenware und Maßanzug aus einer Hand – klassische Versicherungsvertriebe auf dem Holzweg?“

auf dem Holzweg?

- Stetig wachsende Marktanteile bestätigen den Kurs!



Ausblick

- **Vertriebswegeanteil des Direktvertriebes** hat in Leben und Komposit von 2007 bis 2011 um ca. **+30%** zugenommen.*
- **39,1%**** der neu-abschließenden Versicherungsnehmer **informieren sich online**
- **86,7%**** aller Neuabschlüsse wurden **persönlich durchgeführt**
→ Research online, Purchase offline
- R+V holt ihre Kunden bereits heute ab:
 - ✓ R+V-Projekt, zusammen mit dem BVR, schafft die **freie Zugangsmedienwahl** der gemeinsamen Kunden über die Filiale oder das Internet
 - ✓ R+V **Direktvertrieb R+V24** bedient das „Ausschließlich-Online-Klientel“
- Zukünftig wird die freie **Medienwahl** in der Orientierung, Beratung, beim Abschluss und der Betreuung eine **Selbstverständlichkeit** werden!

*Quelle: GDV-Vertriebswegeumfrage 2007 bis 2011

**Quelle: GfK Media Efficiency-Panel, Q02/09-Q01/10



25. Versicherungswissenschaftliches Fachgespräch in Berlin

„Massenware und Maßanzug aus einer Hand –
klassische Versicherungsvertriebe auf dem Holzweg?“



Heinz-Jürgen Kallerhoff, 12. September 2013
R+V Versicherung AG



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken