

# MAKLER

Was wollt ??  
ihr denn ..?



# Was Makler wirklich wollen

Nach der großen Resonanz und der erzielten Aufmerksamkeit im Vorjahr wurde erneut die Maklerbranche für die procontra-Vermittlerstudie befragt. Lesen Sie, wie die Makler denken, was sie vom Versicherer fordern und wo Potenziale in der Zusammenarbeit zwischen Makler und Versicherer bestehen.

■ Makler und Vermittler kennen beide Seiten – die des Versicherers und die des Kunden. Unabhängig davon, an welchem Punkt im Tagesgeschäft es hakt, sie bleiben die Ansprechpartner und müssen es im Sinne der Gegenseite regeln. Das ist auch in Ordnung so, denn es gehört zu ihrem Job. Um die Position dieser „Mittelsmänner und -frauen“ jedoch weiter zu stärken und die Schwachstellen in der Verbindung zwischen Makler und Anbieter aufzudecken, müssen Fragen geklärt werden. Wer betreut Sie als Makler vorbildlich, wer nur ungenügend? Wer poliziert umgehend und

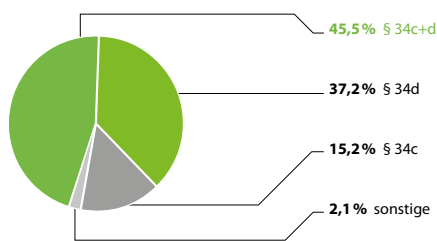
zahlt umgehend Ihre Courtage? Bei welchen Versicherern müssen Sie Ihre Abrechnungen oftmals reklamieren? Wie wünschen Sie sich eine Rückmeldung bei Nachbearbeitungen? Die Ergebnisse zeigen die Missstände der Assekuranzen und benennen sie beim Namen. Die procontra-Vermittlerstudie soll nicht bloß anprangern, sondern im Endeffekt Makler und Versicherer näher zusammenbringen. Nur so können Verständnisprobleme beseitigt werden, wovon letztlich die Makler-Kunden-Verbindung dauerhaft profitiert. procontra bedankt sich bei allen Maklern und Vermitt-

lern, die mit der Schilderung ihrer Erfahrungen dazu beigetragen haben, ihre eigene Position künftig zu stärken und sich gegenüber den Assekuranzen Gehör zu verschaffen. Insgesamt konnten in diesem Jahr 411 vollständige Datensätze ausgewertet werden (Vorjahr: 374).

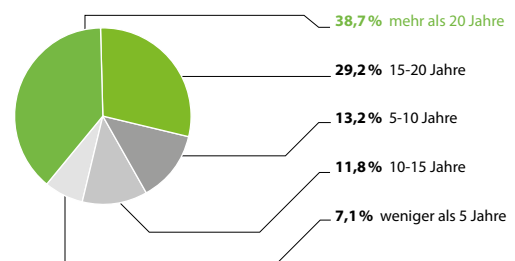
**Erfahren Sie auf den Folgeseiten die Hauptergebnisse der procontra-Vermittlerstudie 2011. Zudem konnten die Befragten wieder ihre Favoriten in den einzelnen Versicherungssparten küren.** ▶



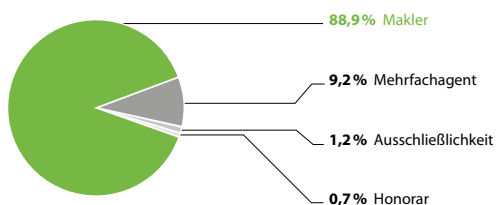
Nach welcher Erlaubnis beraten Sie?



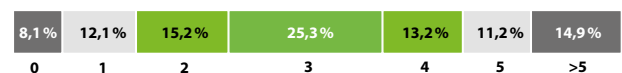
Wie lange sind Sie als Finanzdienstleister tätig?



Mit welchem Status beraten Sie?

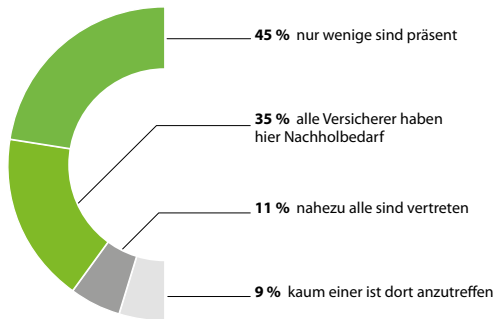


Mit wie vielen Maklerpools arbeiten Sie zusammen?

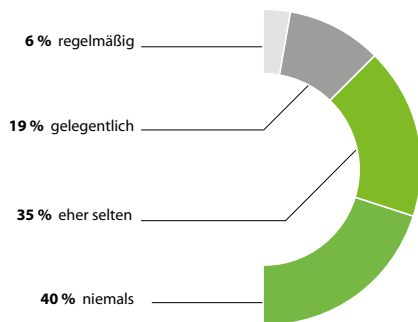




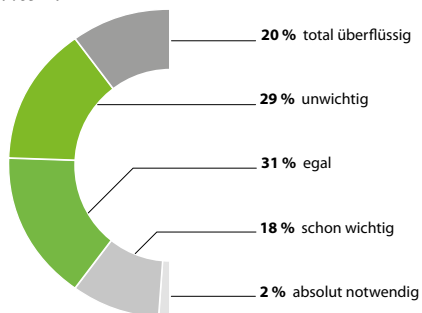
Wie beurteilen Sie die Präsenz der Versicherer im Social Web?



Folgen Sie den Versicherern bei XING, Facebook & Co.?



Wie wichtig ist Ihnen die Präsenz der Versicherer in Sozialen Netzwerken?



Katrin Wahl, Allianz

*„Die Popularität eines Konsum- oder Luxusgüterherstellers mit mehreren Millionen Fans, wird man als Finanzdienstleister beim besten Willen nicht erreichen.“*

## Social Media

### Nur 25 Prozent der Makler folgen Versicherern

Über eine halbe Milliarde Menschen nutzen Facebook. Weitere Soziale Netzwerke wie XING und Twitter vermehren ebenfalls steigende Mitgliederzahlen. Doch wie nutzen die Versicherer diesen Weg der Kommunikation? Die Ergebnisse sind eher ernüchternd. Denn im Makler finden sie anscheinend keinen treuen „Follower“. So gab nur ein Viertel aller Befragten an, den Assekuranz im Social Web regelmäßig oder gelegentlich zu folgen. Gleichzeitig wurde ein entsprechender Auftritt mit 49 Prozent als unwichtig oder total überflüssig abgetan. Das sehen die Versicherer etwas anders: „Soziale Medien haben einen hohen Stellenwert nicht nur im Dialog mit den Kunden, sondern auch in der Beobachtung von Trends und Kundenmeinungen“, betont Katrin Wahl von der Allianz. Gleichzeitig ergänzt sie: „Man sollte in der eher konservativen Versicherungsbranche allerdings keine überzogenen Hoffnungen haben. Die Popularität eines Konsum- oder Luxusgüterherstellers mit mehreren Millionen Fans wird man als Finanzdienstleister beim besten Willen nicht erreichen.“ Obgleich die Befragten angaben, den Versicherern eher selten zu folgen, so bescheinigen sie sich aber einen guten Überblick über die Präsenz der Unternehmen. So meint über ein Drittel, dass alle Versicherer hier Nachholbedarf hätten.

Differenziert man weiter, so fällt auf, dass etwa 25 Prozent der Befragten, die selbst ein XING- oder Facebook-Konto besitzen, einen Auftritt der Versicherer im Social Web immerhin als wichtig erachten. Im Gesamtergebnis tut dies nicht einmal jeder Fünfte. Es ist daher vor allem auch eine Frage, wie intensiv der Makler selbst diese Möglichkeiten nutzt. Gerade von den „alten Hasen“ (mindestens 15 Jahre im Geschäft) besitzt nicht einmal die Hälfte einen Facebook-Zugang und hält eine Präsenz der Versicherer auch überwiegend für unwichtig. Von der „jungen Garde“ (weniger als zehn Jahre tätig) besitzen über 75 Prozent ein Facebook-Profil und empfinden einen Auftritt der Assekuranz folglich auch als wichtiger.

# Maklerbetreuung

## 100 Prozent wünschen sich Rücksprachen per E-Mail

Zeit ist bekanntlich Geld. Besonders wertvoll ist der Zeitraum zwischen Antrag und Policierung, da der Kunde seine Entscheidung revidieren könnte. In der Praxis erfordern fehlerhafte Anträge oftmals eine Nachbearbeitung. Und hier sollte die Kommunikation zwischen Versicherer und Makler keine Zeit vergeuden. Während sich alle Makler eine schnelle Rückmeldung über solche Nachbearbeitungen per E-Mail (Vorjahr: 94,4 Prozent) wünschen, bildet der Postweg immer noch das gängigste Mittel der Assekuranzen. Über 60 Prozent nutzen die Post, nur 59 Prozent E-Mail. Herman Schrögenauer, Vertriebs- und Marketingvorstand der Skandia, hat eine Erklärung für die große Lücke zwischen Wunsch und

Wirklichkeit: „Für sensible Daten, wie etwa Gesundheitsfragen, gilt ein strenger Datenschutz, der beim Versand von E-Mails nicht garantiert werden kann. Daher konzentriert sich auch bei uns die Kommunikation auf den Post- und Faxweg. Sobald uns ein Kunde beispielsweise über E-Mail kontaktiert, erhält er eine automatische Antwort, dass er eine Beantwortung seiner Anfrage postalisch erhält.“ Vertriebspartnern empfiehlt Schrögenauer die Nutzung des geschützten Online-Portals.

Auch beim Telefon gibt es große Unterschiede. 45 Prozent wünschen sich eine Abwicklung der Nachbearbeitungen über das Telefon, geben aber gleichzeitig an, dass nur 7,5 Prozent der Versicherer dies berücksichtigen. Doch dies ist nachzuvollziehen. Denn angesichts sensibler Daten und oftmals verbindlicher Zusagen und Absprachen fahren ▶

„Im Moment läuft alles nach Plan, aber was ist, wenn ich nicht mehr arbeiten kann?“

Wir zeigen Ihnen, wie Sie das wertvollste Kapital Ihrer Kunden absichern: die Arbeitskraft. Mit der Produktfamilie EGO bieten wir einen flexiblen, modernen und ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsschutz, der jedem Bedarf gerecht wird. Geben Sie Ihren Kunden das gute Gefühl, der Zukunft gesichert entgegen zu sehen – mit der HDI-Gerling Berufsunfähigkeitsversicherung.

Wir denken weiter.

**HDI**  
**GERLING**

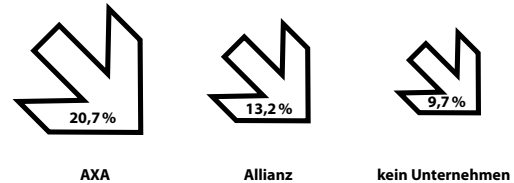
[www.hdi-gerling.de/  
maklernet-leben](http://www.hdi-gerling.de/maklernet-leben)



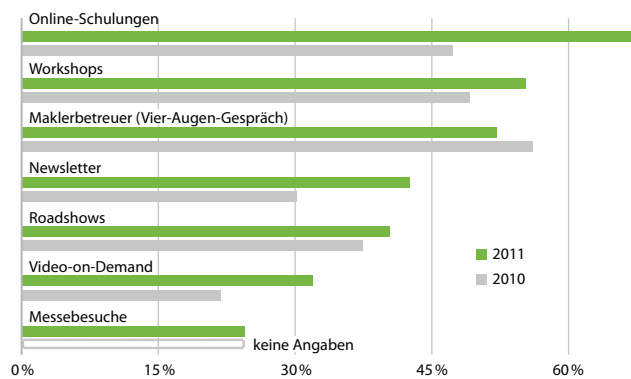
Welche Versicherer betreuen Sie am besten?\*



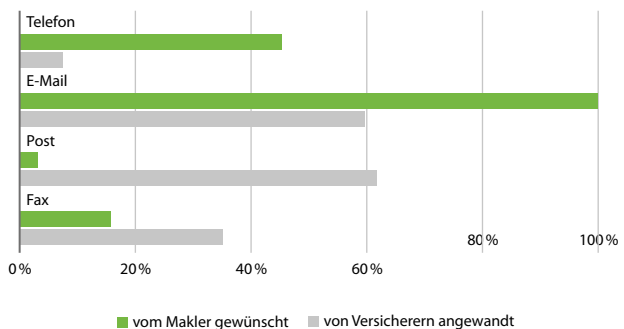
Mit wem sind Sie in der Betreuung besonders unzufrieden?\*



Welche Vertriebsunterstützung bevorzugen Sie?\*



In welcher Form wünschen Sie sich Rückmeldungen von Nachbearbeitungen?\*



► beide Seiten mit der Schriftform haftungssicherer.

**Makler mit AXA unzufrieden**

Jeder fünfte Makler nannte die AXA bei der Frage nach dem Versicherer, mit dem sie in der Maklerbetreuung besonders unzufrieden sind. procontra fragte nach und Kai Kuklinski, Leiter Makler- und Partnervertrieb der AXA, bewertet das Ergebnis: „Wir gehen davon aus, dass etwa Einzelmakler AXA tendenziell schlechter in der Maklerbetreuung bewerten, da aufgrund der hohen Anzahl von Vertriebspartnerbeziehungen die Betreuung nicht immer personell durch einen Maklerbetreuer erfolgen kann.“ Mit der Allianz landete ein weiterer großer Versicherer vorn in dieser Kategorie. Daher könnte Kuklinskis Erklärungsansatz durchaus richtig sein: zu groß für eine permanente individuelle Betreuung. „Potenzial sehen wir unter anderem in der Schnelligkeit der Policierung und im Bestandsdaten-

austausch mit unseren Vertriebspartnern“, so Kuklinski. Das bestätigten auch die Makler. Zumindest in der Sparte Sachversicherungen. 8,6 Prozent meinen, die AXA lasse sich hier besonders viel Zeit (13,7 Tage). Hingegen zeichnet sich der Konzern in der Krankensparte durch eine besonders schnelle und maklerfreundliche Policierung (2,8 Tage) aus.

**Online-Schulungen voll im Trend**

Weiterbildung ist ein wichtiges Thema für den Makler. Auch hierbei soll es möglichst effizient laufen. So nutzen über zwei Drittel Online-Schulungen als Vertriebsunterstützung Nummer eins. Im Vorjahr dominierte noch das Vier-Augen-Gespräch zwischen Makler und Maklerbetreuer (56,1 Prozent), das dieses Jahr hinter Online-Schulungen (67) und individuellen Workshops (55,3) mit 52,1 Prozent nur noch auf Rang drei landete. Unterteilt man die Teilnehmer nach Arbeitsjahren in der Finanzbranche, lässt sich feststellen, dass

Herman Schrögenauer, Skandia

„Für sensible Daten, wie etwa Gesundheitsfragen, gilt ein strenger Datenschutz, der beim Versand von E-Mails nicht garantiert werden kann.“

bei Maklern, die seit weniger als zehn Jahren darin tätig sind, Online-Schulungen und individuelle Workshops mit jeweils 70 Prozent (Mehrfachnennungen möglich) dominieren, während bei den „alten Hasen“ hinter den Online-Schulungen (63 Prozent) der Maklerbetreuer mit 55 Prozent immer noch als wichtigste Vertriebsunterstützung gilt.

# Policierung

## Policierungen laufen schneller

Im Vergleich zum Vorjahr bescheinigen die Makler den Versicherern in allen Sparten eine schnellere Policierung. So kommen in der Krankensparte die drei Unternehmen mit den häufigsten Nennungen HanseMerkur, Deutscher Ring und AXA mit rund drei Tagen aus. 2010 schaffte es die HALLESCHE mit 4,2 Tagen noch auf das Podest. Auffällig: Keiner der Vorjahresfavoriten (Central, Barmenia, HALLESCHE) zählte in der Krankensparte erneut zu den drei Topunternehmen. In der Lebenssparte verteidigte der VOLKSWOHL BUND mit 19,4 Prozent der Stimmen den ersten Platz, 3,8 Tage dauert nach Maklerangaben im Schnitt die Policierung. Swiss Life und Standard Life mussten ihre Positionen aus dem Vorjahr an die Allianz und die Dialog abgeben.

In der Sachsparte sicherten sich mit der Haftpflichtkasse Darmstadt, InterRisk und der VHV die drei Topunternehmen aus dem Vorjahr wieder die vordersten Plätze. Insgesamt scheinen die Makler recht zufrieden mit der Schnelligkeit der Policierung zu sein. In jeder Sparte landete bei den Flops die Antwort „kein Unternehmen“ ganz vorn.

## Gesundheitsfragen: zu langer Betrachtungszeitraum, zu viele, zu kompliziert

In der Kranken- und Lebenssparte entscheiden mitunter die Gesundheitsfragen darüber, ob und zu welchen Konditionen der Kunde versichert werden kann. Vorerkrankungen sind Risiken, bei denen der Versicherer gewissenhaft abwägen muss, ob er sie sich „reinholen“ will oder nicht. Im Umkehrschluss hängt das Geschäft des Maklers an jenem Urteil. In den Anträgen müssen die Versicherer eben genau diesen Spagat zwischen einem schlanken, vertriebsfreundlichen Fragenkatalog und einer ausreichenden Risikoprüfung bewältigen. Der AXA und Central gelingt dies mit am besten, ▶



## Schnelle und maklerfreundliche Policierung

### TOP

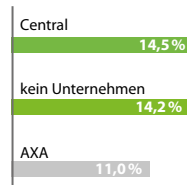
Gesellschaft	Prozent	Dauer der Policierung
<b>KRANKEN</b>		
HanseMerkur	19,4	2,7 Tage
Deutscher Ring	15,2	3,1 Tage
AXA	14,2	2,8 Tage
<b>LEBEN</b>		
VOLKSWOHL BUND	19,3	3,8 Tage
Allianz	17,6	3,6 Tage
Dialog	16,9	4,0 Tage
<b>SACH</b>		
Haftpflichtkasse Darmstadt	31,8	1,4 Tage
InterRisk	15,2	1,5 Tage
VHV	9,9	1,8 Tage

### FLOP

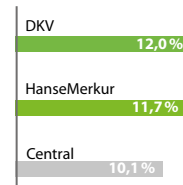
Gesellschaft	Prozent	Dauer der Policierung
<b>KRANKEN</b>		
kein Unternehmen	22,9	k.A.
DKV	10,7	12,1 Tage
Central	9,7	13 Tage
<b>LEBEN</b>		
kein Unternehmen	21,5	k.A.
Nürnberger	12,3	18,5 Tage
HDI-Gerling	7,6	21,3 Tage
<b>SACH</b>		
kein Unternehmen	13,8	k.A.
AXA	8,6	13,7 Tage
Allianz	7,7	14,1 Tage

## Gesundheitsfragen

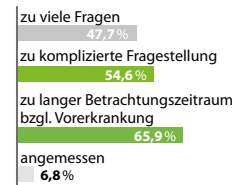
Wer formuliert die Gesundheitsfragen in den Anträgen besonders vertriebsfreundlich?



Wer prüft Vorerkrankungen individuell und ist in Verbindung mit Risikozuschlägen besonders kompromissbereit?



Wie bewerten Sie den Umfang der Gesundheitsfragen in den Gesellschaftsanträgen?\*



Würden Sie mit einem kürzeren Betrachtungszeitraum der Vorerkrankungen mehr verkaufen können?



Würden Sie kürzere Betrachtungszeiträume befürworten?



Glauben Sie, dass ein kürzerer Betrachtungszeitraum langfristig negative Folgen auf die Stabilität der Tarife hätte?



\*Mehrfachnennungen

- ▶ weiter gelten unter Maklern der Krankenversicherer der ERGO, die DKV, und die HanseMerkur als besonders kompromissbereit, wenn es um höhere Risiken geht. Doch rund 14 Prozent gaben an, dass es bislang keinem Unternehmen gelungen sei, die Gesundheitsfragen in den Anträgen vertriebsfreundlich zu formulieren. Hier besteht also weiter Optimierungspotenzial für die Versicherer. Weiter meinten die Makler, es gebe in den Anträgen zu viele Gesundheitsfragen (47,7

Prozent), sie seien zu kompliziert (54,6) und vor allem werde ein zu langer Zeitraum bei Vorerkrankungen betrachtet (65,9). Klar, dass über drei Viertel angaben, sie könnten mehr verkaufen, würde ein kürzerer Zeitraum betrachtet. Ebenso viele würden ein solches Vorgehen auch begrüßen. Doch der Schutz der Versicherungsgemeinschaft lässt hier wenig Spielraum: „Grundsätzlich könnten die Makler bei einer Berufsunfähigkeit natürlich noch mehr verkaufen, wenn gar keine Gesundheitsprüfung durchgeführt würde. Doch entweder wäre das Risiko dann unkalkulierbar und der Versicherer könnte diese Versicherung nicht mehr anbieten. Oder der Beitrag müsste so hoch angesetzt werden, dass niemand mehr bereit wäre, diese Versicherung abzuschließen“, meint Wahl von der Allianz.

Bei diesem Thema sollte der Makler etwas weitsichtiger denken. Denn logischerweise steigt mit der Verkürzung der Betrachtungszeiträume auch das Risiko, dass sich der Versicherer negative Risiken aufbürdet. Fragt

Herman Schrögenauer, Skandia

*„Ziel muss es sein, für einen gesunden Durchschnittsbürger einen bezahlbaren und realistischen Risikoschutz zu finden, statt den Abschlussprozess zulasten des Risikos weiter zu vereinfachen.“*



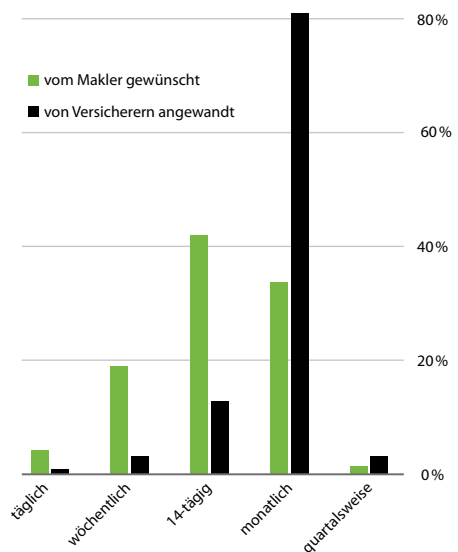
### Wer rechnet übersichtlich und maklerfreundlich ab?

Rang	Gesellschaft	Ergebnis
1	<b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b>	<b>11,3 %</b>
2	<b>GENERALI</b>	<b>9,2 %</b>
3	<b>ALTE LEIPZIGER</b>	<b>7,6 %</b>

### Wer zahlt am schnellsten die Courtage?

Rang	Gesellschaft	Ergebnis
<i>Krankenversicherungen</i>		
1	<b>HanseMerkur</b>	<b>16,3 %</b>
2	<b>Deutscher Ring</b>	<b>14,2 %</b>
3	<b>ARAG</b>	<b>12,1 %</b>
<i>Lebensversicherungen</i>		
1	<b>VOLKSWOHL BUND</b>	<b>15,6 %</b>
2	<b>ALTE LEIPZIGER</b>	<b>13,2 %</b>
3	<b>Stuttgarter</b>	<b>11,1 %</b>
<i>Sachversicherungen</i>		
1	<b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b>	<b>22,4 %</b>
2	<b>InterRisk</b>	<b>13,2 %</b>
3	<b>GENERALI</b>	<b>7,9 %</b>

### Welchen Abrechnungsturnus würden Sie sich wünschen?



## Die besten Gesamtpakete

Rang	Gesellschaft	Ergebnis
<i>Krankenversicherungen</i>		
1	<b>HALLESCHE</b>	<b>17,2 %</b>
2	<b>Deutscher Ring</b>	<b>15,6 %</b>
3	<b>ARAG &amp; AXA</b>	<b>11,6 %</b>
<i>Lebensversicherungen</i>		
1	<b>VOLKSWOHL BUND</b>	<b>20,5 %</b>
2	<b>Allianz</b>	<b>13,0 %</b>
3	<b>ALTE LEIPZIGER</b>	<b>12,8 %</b>

Rang	Gesellschaft	Ergebnis
<i>Sachversicherungen privat</i>		
1	<b>VHV</b>	<b>20,2 %</b>
2	<b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b>	<b>18,8 %</b>
3	<b>AXA</b>	<b>11,2 %</b>
<i>Sachversicherungen Gewerbe</i>		
1	<b>NÜRNBERGER</b>	<b>12,2 %</b>
2	<b>GENERALI</b>	<b>7,3 %</b>
3	<b>Württembergische</b>	<b>6,8 %</b>

er weniger präzise nach Vorerkrankungen, muss er vorsichtiger kalkulieren und die Beiträge weiter erhöhen. Dass dies auch negative Auswirkungen auf die Stabilität der Tarife hätte, liegt nahe. Immerhin 46,7 Prozent der Befragten stimmen dem zu. „Ziel muss es sein, für einen gesunden Durchschnittsbürger einen bezahlbaren und realistischen Risikoschutz zu finden, statt den Abschlussprozess zulasten des Risikos weiter zu vereinfachen“, ergänzt Schrögenauer von der Skandia.


## Courtage

### 41,9 Prozent wünschen sich kürzeren Abrechnungsturnus

Bereits im Vorjahr plädierte ein Großteil der Makler dafür, die Abrechnungszeiträume zu verkürzen. Dieses Bedürfnis hat sich weiter verstärkt. Mit 41,9 Prozent (Vorjahr: 36,9) wäre eine Abrechnung im Zwei-Wochen-Rhythmus der bevorzugte Turnus des Maklers vor dem monatlichen mit 33,7 Prozent (Vorjahr: 44,4). Rein technisch wäre das sicher möglich. Dass dies jedoch einen gewaltigen Mehraufwand bedeuten würde, klärte procontra bereits im vergangenen Jahr mit Walter Stöcker von der Haftpflichtkasse Darmstadt. Der beste Kompromiss zwischen schneller Abrechnung und personellem Aufwand scheint bei einer monatlichen Abrechnung gewährleistet zu sein. Über 80 Prozent der Versicherer nutzen dieses Intervall.

## Gesamtpakete

### Zwei Titelverteidiger bei Gesamtpaketen

Mit dem VOLKSWOHL BUND in der Lebens- und der VHV in der Sach-privat-Sparte wählten die Makler die Vorjahressieger erneut ganz nach vorn. Auch dahinter reihen sich „alte Bekannte“ ein. Die Allianz verdrängte die ALTE LEIPZIGER vom zweiten Rang, in der Sachsparte komplettierten die Haftkasse Darmstadt und die AXA das Vorjahresergebnis. Ein völlig neues Bild zeigte sich in der Gewerbesparte. Die NÜRNBERGER scheint die Makler hier zu überzeugen. Deutlich lag sie vor der GENERALI (Vorjahr Rang Drei) und der Württembergischen, die es erstmals unter die Top Drei schaffte. In der Krankensparte machte die HALLESCHE einen Sprung von drei auf eins. Vorjahressieger Deutscher Ring behauptet sich in der Spitzengruppe und ARAG sowie AXA teilen sich mit exakt gleichem Stimmanteil den dritten Rang.  mhu

**Im Zuge der Vermittlerstudie wollte procontra erfahren, mit welchen Anbietern die Makler vorzugsweise in den einzelnen Versicherungsarten zusammenarbeiten. Erfahren Sie auf der Folgeseite alles zu den „Lieblingen der Berater“.** ►

 Sagen Sie Ihre Meinung zu diesem Thema:  
[www.procontra-online.de/leserbriefe](http://www.procontra-online.de/leserbriefe)

Der beste Kompromiss zwischen schneller Abrechnung und personellem Aufwand scheint bei einer monatlichen Abrechnung gewährleistet zu sein.

# Die Lieblinge der Berater

Je nach Versicherungsart und -sparte wurden die Favoriten gewählt.

## Leben

### Garantiepolizen %

1. Allianz	15,6
2. VOLKSWOHL BUND	12,7
3. Canada Life	8,8

### Berufsunfähigkeit %

1. ALTE LEIPZIGER	20,5
2. HDI-Gerling	11,3
3. Swiss Life	10,8

### Biometrie %

1. Dialog	22,6
2. ALTE LEIPZIGER	10,2
3. WWK	9,3

### Klassische Renten %

1. VOLKSWOHL BUND	17,2
2. Allianz	16,4
3. Stuttgarter	8,9

### Fondsgebundene Renten %

1. VOLKSWOHL BUND	19,2
2. Skandia	15,5
3. Friends Provident	11,3

### Risiko-LV %

1. Hannoversche	21,1
2. Dialog	18,4
3. EUROPA	10,9

### Pflegerentenversicherung %

1. IDEAL	28,6
2. GENERALI	18,2
3. VOLKSWOHL BUND	15,7

### Riester %

1. VOLKSWOHL BUND	26,3
2. Allianz	11,3
3. MONEYMAXX	7,9

## Sach-privat

### private Haftpflicht %

1. Haftpflichtkasse Darmstadt	46,3
2. VHV	14,2
3. AXA	12,5

### Hausrat %

1. Haftpflichtkasse Darmstadt	15,2
2. Ammerländer	13,0
3. InterRisk	9,1

### Wohngebäude %

1. VHV	12,7
2. InterRisk	11,3
3. AXA	9,9

### Unfall %

1. InterRisk	23,7
2. Baden-Badener	16,5
3. Haftpflichtkasse Darmstadt	11,1

### Rechtsschutz %

1. AUXILIA	38,0
2. DEURAG	16,7
3. ARAG	7,2

### Kfz %

1. VHV	33,6
2. GENERALI	14,1
3. KRAVAG	12,8

### THV-Hund %

1. Haftpflichtkasse Darmstadt	35,2
2. AXA	8,5
3. Baden-Badener	7,3

### THV-Pferd %

1. Haftpflichtkasse Darmstadt	31,9
2. NÜRNBERGER	9,9
3. Uelzener	6,8

## Sach-Gewerbe

### Gewerbe-/Betriebshaftpflicht %

1. NÜRNBERGER	11,3
2. Rhion	9,3
3. Helvetia	7,4

### Vermögens- & Vertrauensschaden %

1. Allianz	14,3
2. R+V	14,1
3. ERGO	10,3

### Kfz (Fuhrpark) %

1. KRAVAG	23,1
2. VHV	17,3
3. Württembergische	11,5

### Betriebsgebäude %

1. Helvetia	10,5
2. R+V	9,9
3. ALTE LEIPZIGER	8,2

### Rechtsschutz %

1. AUXILIA	28,9
2. DEURAG	13,5
3. D.A.S.	9,6

## Kranken

### Kranken-Voll %

1. Deutscher Ring	22,8
2. HALLESCHER	17,8
3. HanseMerkur	10,2

### Kranken-Zusatz %

1. ARAG	19,7
2. CSS	14,5
3. DKV/ERGO	7,9

### Dread Disease %

1. Canada Life	55,6
2. Skandia	15,6
3. Gothaer	13,2

### Pflege-Zusatz %

1. AXA	13,7
2. Allianz	12,4
3. IDEAL	12,1

### Auslandskranken %

1. HanseMerkur	26,3
2. DKV/ERGO	17,5
3. Würzburger	11,9