



APA0088 5 WI 0717 Mi, 25.Jul 2018

Versicherungen/Generali Versicherung Österreich/Österreich/Wien

## **Generali-Österreich-Chef: Einnahmen entwickeln sich weiter positiv**

**Utl.: Leu: Wachstum auch wegen höherer Kundentreue - Unwetterschäden bisher im Rahmen der Erwartungen - Prävention wichtig**

Wien (APA) - Die Generali Österreich ist mit dem ersten Halbjahr zufrieden. Die Einnahmen entwickelten sich in allen Bereichen positiv, sagte Generali-Österreich-Chef Alfred Leu zur APA. Ein Teil des Wachstums sei auch auf die gestiegene Kundentreue zurückzuführen. Eine wichtige Rolle auf der Schadenseite spiele die Prävention - von Naturkatastrophen über Gesundheit bis hin zu Cybersicherheit.

Die Unwetterschäden seien im Rahmen der Erwartungen. Es habe heuer bisher vor allem kleinere lokale Ereignisse gegeben und nur eines mit einem Schaden von mehr als 4 Mio. Euro und kein Großereignis mit mehr als 20 Mio. Euro. Er verwies auch auf die Wichtigkeit von Prävention, mit der sich auch die Versicherungen generell auseinandersetzen müssten. So gebe es beispielsweise bereits hagelresistente Solarpaneele und auch für Hagelschäden an gedämmten Außenfassaden gebe es Verbesserungsmöglichkeiten. Er verwies auch auf die verbesserten Informationsmöglichkeiten mit der Gefahrenkarte HORA.

Zufrieden ist Leu damit, wie sich die Österreich-Tochter des italienischen Versicherungskonzerns puncto Strategieumsetzung entwickelt und die Digitalisierung vorantreibt. Ein Beispiel sei die Messung der Kundenzufriedenheit. Auch bei der Anpassung der Serviceprozesse helfe die Digitalisierung. Im Retailbereich liege die Papierlos-Quote bereits bei 95 Prozent. "Es geht alles viel einfacher, auch für die Mitarbeiter", so Leu. Das Kundenportal sei ein Schlüssel für die Digitalisierung als Ergänzung zur persönlichen Betreuung. Es gebe immer eine Verbindung zum Betreuer, diese Verbindung ist für Leu die große Chance in der Digitalisierung. Das Kundenportal werde von rund 150.000 der 1,6 Millionen Generali-Kunden genutzt.

Eingebunden in das Kundenportal ist auch das im Herbst gestartete Generali-Vitality-Programm zur Gesundheitsprävention, das aktuell von mehr als 6.000 Kunden genutzt wird. Auf Vorbeugen setzt die Generali auch mit einem neuen Cyber-Versicherungsprodukt für KMU, das seit Ende Juni erhältlich ist und neben der Deckung im Schadensfall auch eine Risikoanalyse mit einem automatisierten Präventionstool enthält.

Die Prämieinnahmen hätten sich heuer generell positiv entwickelt, so Leu. Neben der guten wirtschaftlichen Entwicklung könne sich die Generali auch auf eine gute Mehrkanalstrategie im Markt verlassen. Ein Teil des Wachstums sei auch darauf zurückzuführen, dass die Kundentreue gestiegen sei. Die Maßnahmen, "die wir getroffen haben, um die Kundenzufriedenheit hoch zu halten und zu verbessern", würden Früchte tragen.

Die Schaden/Unfall- sowie die Krankenversicherung hätten sich im ersten Halbjahr "sehr gut", die Lebensversicherung "recht gut" entwickelt. In der Lebensversicherung lege man dort zu, wo man wolle - wie etwa in der Risikovorsorge. Und es gelinge, in der fondsgebundenen Lebensversicherung wieder auf Wachstumskurs zu kommen. Die guten

Konditionen in der klassischen Lebensversicherung halte man aufrecht. Die Generali hat heuer eine Gesamtverzinsung von 2,9 Prozent für neue Verträge und 2,5 Prozent im Bestand beschlossen.

Keine Überlegungen gibt es in Österreich bezüglich eines Verkaufs des Lebensversicherungsportfolios, wie dies zu einem Teil gerade bei der Generali in Deutschland erfolgt. Mit dem neuen Rücktrittsrecht im Bereich Lebensversicherungen, das ab kommendem Jahr gilt, sei ein wichtiger Schritt gemacht worden, um mehr Rechtssicherheit zu schaffen. Für die Branche sei nun klar, wie die Kunden informiert werden müssten. Die Veranlagung im aktuellen Niedrigzins- und Finanzmarktumfeld "ist und bleibt eine Herausforderung", so Leu. Die Generali bleibe stabil bei ihrer Asset Allocation.

Der Mitarbeiterstand der Generali in Österreich sei stabil, bei leicht sinkender Tendenz durch natürliche Abgänge. Die Generali setze im Außendienst auf Kooperationen, mehr als 60 Prozent der Vertriebsmitarbeiter seien in Teams tätig. Die bisher vor allem auf den Außendienstbereich konzentrierte Lehrlingsoffensive wird nun für den Innendienst beschleunigt. Leu spricht sich dafür aus, mehr Augenmerk auf die duale Ausbildung zu legen.

Im Bankenbereich arbeitet die Generali mit der BAWAG P.S.K. und mit der 3-Banken-Gruppe zusammen. "Mit beiden Kooperationen bin ich sehr zufrieden", sagte Leu. Vor allem bei der Lebensversicherung spiele der Bankenvertrieb eine große Rolle.

Von der Regierung wünscht sich Leu, dass sie weiterhin für die Wirtschaft positive Rahmenbedingungen schafft. Es seien hier gute Schritte gesetzt worden, man sollte da nicht innehalten. Österreichs Wirtschaft sei so gut unterwegs, dass alles daran gesetzt werden müsse, dass das so bleibt. Wichtig sei auch die Ausbildung - beginnend mit der Grundschule bis zu den Universitäten. Beim Thema Altersvorsorge sollte man die Diskussion darüber aufnehmen, wie man sie diversifizieren, also die zweite betriebliche und dritte private Säule fördern sollte.

Autor: itz/sp

APA-DeFacto  
Datenbank & Contentmanagement GmbH  
Laimgrubengasse 10  
1060 Wien  
+43 1 36060-5601  
defacto@apa.at

© APA-DeFacto GmbH und der jeweilige Verlag. Alle Rechte vorbehalten.

Sämtliche Inhalte sind nach den Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes bzw. verwandter Schutzrechte geschützt und dienen ausschließlich der persönlichen Information und dem privaten Gebrauch. Insbesondere sind daher jede Form der Vervielfältigung, Veröffentlichung bzw. Zurverfügungstellung, sonstige Weitergabe oder Aufnahme in elektronische Datenbanken der Inhalte oder Teilen davon untersagt und bedürfen der ausdrücklichen Zustimmung von APA-DeFacto.