

Platzhirsche Den Großteil des österreichischen Versicherungsmarkts machen sich die Uniqqa, die Wiener Städtische und die Generali untereinander aus. Aber wo liegt die Zukunft? In der Digitalisierung.

Der österreichische Versicherungsmarkt

Rang	Unternehmen	Marktanteil 2015	Marktanteil 2014
1	Uniqqa Österreich Versicherungen AG	14,37%	14,33%
2	Wiener Städtische Versicherung AG	13,66%	13,62%
3	Generali Versicherung AG	13,18%	13,44%
4	Allianz Elementar Versicherungs-AG	5,61%	5,66%
5	Raiffeisen Versicherung AG	5,28%	4,27%
6	Sparkassen Versicherung AG (VIG)	4,92%	5,02%
7	Donau Versicherung AG (VIG)	4,56%	4,68%
8	Zürich Versicherungs-AG	3,76%	3,74%
9	Ergo Versicherung AG	3,73%	3,87%
10	Grazer Wechselseitige Versicherung AG	2,83%	2,86%
11	Wüstenrot Versicherungs-AG	2,83%	2,80%
12	Oberösterreichische Versicherung AG	2,42%	2,49%
13	Merkur Versicherung AG	2,34%	2,29%
14	Allianz Elementar Lebensversicherungs-AG	2,34%	2,42%
15	Helvetia Versicherungen AG*	2,29%	2,31%
16	Finance Life Lebensversicherungs AG	1,75%	2,00%
17	Niederösterreichische Versicherung AG	1,67%	1,66%
18	Bawag PSK Versicherung AG	1,61%	1,83%
19	Österreichische Beamtenversicherung VVaG	1,14%	1,12%
20	HDI Versicherung AG	0,89%	0,91%

Quelle: Versicherungsverband (VVO); * Fusion von Helvetia Versicherungen AG und Helvetia Versicherungen Österreich AG zu Helvetia Versicherungen AG



© Allianz/Ingo Folie

Wolfram Littich
Allianz Österreich

„Die Menschen wollen nicht nur digital oder analog, sondern beides. Jeder Kunde will stärker zwischen digital und analog wechseln. Und er will vor allem nicht in einem Callcenter landen. Es sieht sich bei uns dann kein Mensch mehr ein PDF an, sondern es wird komplett digital durchgereicht. Jeder Prozess muss am Smartphone darstellbar sein, auch der Abschluss einer Krankenversicherung. Eine Krankenversicherung kann mit nur drei Antragsfragen in der U-Bahn ausgefüllt werden.“



© OÖ Versicherung

Josef Stockinger
OÖ Versicherung

„Mit dem neu überarbeiteten Keine Sorgen Schutzengel-Konzept etablieren wir einen neuen Standard in der Kundenbeziehung. Unser Schutzengel ist 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche und 365 Tage im Jahr erreichbar. Sichtbarer Ausdruck für die Rund-um-die-Uhr-Begleitung des Keine Sorgen Schutzengel ist eine App für das Smartphone. Der Notruf-Button als direkter Draht zu speziell geschulten Mitarbeitern kann im Notfall Polizei und Rettung alarmieren bzw. Angehörige informieren.“



© Refaela Proll

Susanne Riess
Wüstenrot

„Die Digitalisierung ist in den Unternehmen längst angekommen. Kundenverhalten und Erwartungen haben sich massiv verändert. Die Wüstenrot Gruppe hat mit der Marke klickmal.at die Grundlage für ihre Digitalisierungsstrategie geschaffen. Wer rechtzeitig und überzeugende Antworten auf die Herausforderungen der Digitalisierung bietet, wird seine Ertragschancen sichern und im Wettbewerb mit anderen branchenfernen Anbietern und FinTech-Start-ups bestehen können.“



© S-Versicherung

Manfred Rapp
S-Versicherung

„Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern von Erste Bank und Sparkassen setzen wir stark auf das Thema Digitalisierung, Digital Sales und Online-Kommunikation, besonders was den Bereich Kundenservice betrifft. Damit schaffen wir eine Win-win-Situation! Einerseits stehen wir in intensiverem und vor allem effizienterem Kontakt mit unseren Kunden, und andererseits werden so wertvolle Ressourcen und damit Kosten gespart.“