

Für Kunden in Krisen attraktiv bleiben

BILLPROTECTION Eine Kooperation zwischen EVU und Versicherungsunternehmen kann verhindern, dass Kunden den Energieanbieter wechseln, um das Haushaltsbudget von regelmäßig fälligen Zahlungsverpflichtungen zu entlasten

Von **FABIAN WOHLFART**, Leipzig

Energieversorgungsunternehmen (EVU) arbeiten vor dem Hintergrund der sich verändernden Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft nicht nur daran, ihre bestehenden Geschäftsmodelle zu optimieren. Sie bemühen sich gleichzeitig, neue Geschäftspotenziale zu erschließen. Die Energieforen Leipzig GmbH hat im Auftrag der BNP Paribas Cardif Deutschland Versicherung untersucht, welche bestehenden Kooperationsformen es zwischen der Energiewirtschaft sowie der Versicherungswirtschaft gibt und welche Überlegungen

»Energieversorgung« zu verlängern. Beide Branchen verkaufen ihre Produkte vollkommen unabhängig voneinander. Eine Versicherungspolice kann ohne Stromvertrag abgeschlossen werden und für den Abschluss eines Stromvertrags ist keine Versicherung notwendig. Beide Produktarten können sich jedoch unter Umständen ausgezeichnet ergänzen und somit einen zusätzlichen Mehrwert für den Endkunden schaffen, für den er auch bereit ist zu bezahlen.

Bei längerer Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit kommt es zu erheblichen Einkommenseinbußen. In diesem Fall überprüfen die Betroffenen häufig als erste Maßnahme regelmäßig wiederkeh-

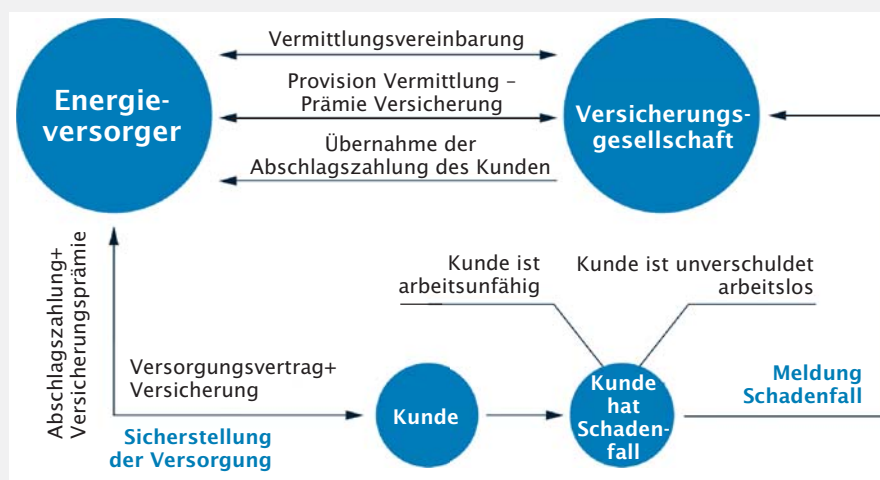
rende Zahlungsverpflichtungen der Energiebranche steigt das Risiko, dass betroffene Haushalte zu einem anderen Anbieter wechseln, um Kosten zu sparen. Eine Rückgewinnung des Kunden wird dann aufgrund des Preisdrucks sehr schwer.

Bill Protection dient dazu, diese wiederkehrende Zahlungsverpflichtung gegenüber dem Energieversorger bei Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit abzusichern.

Die Kooperation funktioniert dergestalt, dass ein EVU und ein Versicherungsunternehmen eine Vermittlungsvereinbarung treffen, welche die Provisionszahlungen zwischen den beiden Partnern regelt. Das EVU bietet nun die Versicherung Bill Protection als Bestandteil seines Portfolios

Kooperation von Branchen

Zusammenarbeit zwischen EVU und Versicherungsunternehmen



Grafik: ZfK/Quelle: Susi Partner

in beiden Branchen diskutiert werden, um gemeinsam erfolgreich zu sein.

Kooperationen mit Versicherungsunternehmen sind geeignet, die bestehende Wertschöpfungskette des Produktes

rende Zahlungsverpflichtungen, wie beispielsweise Abschlagszahlungen für Gas und Strom, Telefon- und Internetgebühren auf Einsparmöglichkeiten, um das Haushaltsbudget zu entlasten. In Bezug auf die

an. Dies kann als eigenständiges Zusatzprodukt geschehen oder als Teil eines Sondertarifs.

Der Endkunde schließt die entsprechende Versicherung ab und führt die an-

fallende Versicherungsprämie an das EVU ab. Diese leitet das EVU gemäß der getroffenen Vermittlungsvereinbarung an das Versicherungsunternehmen weiter und behält die vereinbarte Provision ein.

Im Schadenfall (Arbeitsunfähigkeit oder unverschuldete Arbeitslosigkeit) meldet der Kunde den Fall direkt an das Versicherungsunternehmen. Das übernimmt dann vertragsgemäß die Zahlungen des Kunden an das EVU.

Die Bewertung der Kooperationsmöglichkeiten nach dem oben dargestellten Muster zeigt, dass für das EVU im Wesentlichen drei Vorteile entstehen:

• **Zusätzlicher Umsatz und Marge:**

Durch den Verkauf einer Versicherung werden beim Versorger zusätzliche Umsätze generiert. Durch eine mit dem Versicherer vereinbarte Vertriebsprovision kann ein wesentlicher Anteil des Umsatzes als Marge verbucht werden. Potenziell kommen alle Kunden eines Energieversorgers für ein entsprechendes Produkt in Frage. Der Umsatz bzw. die Prämienhöhe muss nicht an die verbrauchte Strommenge gekoppelt sein. Je nach Kooperationsprodukt

fallen die zu erzielenden Margen unterschiedlich aus.

Die jährliche Marge eines Standardkunden liegt im Energieversorgungsbereich bei ca. 60 €. Der zusätzliche Vertrieb einer Absicherung der Abschlagszahlung (Bill Protection) führt in der Regel zu einer Steigerung dieses Betrags um bis zu 20 %.

• **Kosteneinsparungen im Bereich Zahlungsausfälle, Mahnwesen und Sperrungen:**

Wird das Versicherungsprodukt umfangreich genutzt, können Einsparungen im gesamten Bereich des Mahnwesens erwartet werden. Durch den bestehenden Versicherungsschutz reduziert sich die Anzahl der angemahnten Abschlagszahlungen. Geht man davon aus, dass sich durch eine entsprechende Versicherung ca. 15 % aller Sperrungen vermeiden lassen und eine Sperrung mitsamt Mahnverfahren ca. 200 € kostet, so kommt man bei ca. einer Million Sperrungen in Deutschland auf eine Einsparung von 30 Mio. €.

• **Stärkere Kundenbindung und gesteigerte Kundenzufriedenheit:**

Durch die zusätzliche Vertragsbezie-

hung ergeben sich neue Kontaktpunkte zum Endkunden. Bei einer offenen Kommunikation zeigt das EVU klar, dass es seine Verantwortung zur Daseinsvorsorge ernst nimmt.

Kooperationen mit Versicherungsunternehmen können für Energieversorgungsunternehmen einen hohen Mehrwert bieten. Die aus der Verbindung heraus entstehenden Produkte verlängern die Wertschöpfungskette und sind in der Lage, einen positiven Beitrag zum Unternehmensergebnis zu leisten.

Nach heutigem Kenntnisstand sind entsprechende Kooperationen sehr erfolgsversprechend. Auf der anderen Seite ist der Markt für entsprechende Angebote noch sehr jung und verspricht damit bei erfolgreicher Einführung gute Aussichten für First-Mover.

FABIAN WOHLFART ist bei Energieforen Leipzig GmbH Referent für die Kompetenzfelder Erzeugung & Infrastruktur sowie Unternehmensorganisation.