



Die Maklerfavoriten in den beiden wichtigsten Gewerbesparten

(ac) Das Gewerbegeschäft hat aus Sicht der unabhängigen Vermittler an Bedeutung gewonnen. Auf die leichte Schulter kann man die Beratung und Vermittlung in dem Bereich aber nicht nehmen. So legen sich die Gewerbeversicherer ins Zeug, um Makler und Mehrfachagenten zu unterstützen. Einigen Versicherern gelingt dies besser als anderen. Eine aktuelle AssCompact Studie zeigt das Favoriten-Ranking der Top-Anbieter auf.

Eine nicht geringe Anzahl an unabhängigen Vermittlern will ihren Bestand in der Gewerbeversicherung ausbauen. Für die Maklerbetriebe bringt das Gewerbegeschäft Stabilität. In den vergangenen Jahren hat gleichermaßen das Angebot an Gewerbeversicherungen zugenommen. Der Wettbewerb unter den Versicherern ist groß. Auf beiden Seiten – sowohl auf Makler- als auch auf Anbieterseite – finden sich dabei alte Hasen wie auch Neueinsteiger. Entsprechend springt der Markt zwischen Standard- und individuellen Lösungen, zwischen analoger und digitaler Unterstützung hin und her.

Es ist also ein heterogenes Feld, in dem sich die Marktbeteiligten bewegen. Vermittler sehen sich jedenfalls genau an, mit welchem Versicherer sie zusammenarbeiten. Welche Gesellschaften sie am häufigsten versichern, das hat AssCompact gerade eben wieder untersucht. Dabei unterscheidet die Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2019“ zwei Kategorien: die Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung und die Sachversicherung. Eine der Auswertungen befasst sich damit, an wen ungebundene Vermittler in den vergangenen zwölf Monaten das meiste Geschäft in den betroffenen Sparten vermittelt haben. Gemessen wird dabei anhand des sogenannten Share of Wallet (SoW), der Aus-

kunft über den Geschäftsanteil der Gesellschaften im Portfolio der Makler gibt.

VHV wird am häufigsten vermittelt

Geschäftsanteile in der Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung

Keine Frage ist, wie wichtig die Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung für Gewerbetreibende ist. Entsprechend interessant ist das Geschäftsfeld natürlich für die Versicherer. Freuen kann sich hier die VHV: Laut Studie entfielen auf sie in den vergangenen zwölf Monaten die meisten Geschäftsanteile. Damit verteidigte der Maklerversicherer aus Hannover seinen Spitzenplatz aus der Vorjahresstudie. Zudem ist sein Vorsprung komfortabel. Das Verfolgerfeld mit R+V, Allianz, AXA und Die Haftpflichtkasse liegen da schon deutlich enger beieinander.

In der Zufriedenheitsanalyse ist aber nicht die VHV Spitzenreiter, sondern die Concordia, punktgleich mit Die Haftpflichtkasse. Für die Zufriedenheitswertung konnten die teilnehmenden Makler und Mehrfachagenten anhand von 13 Leistungskriterien ihre Favoriten benennen. Die Concordia überzeugt an dieser Stelle insbesondere in den Kategorien dezentrale Vertriebsunterstützung und Abwicklung im Neugeschäft. An der Haftpflichtkasse wiederum schätzen die Befragten ebenfalls die Abwicklung, fast genauso stark aber auch deren Schadenregulierung. Die beiden Versicherer sind es auch, die den höchsten Net-Promoter-Score (NPS) für sich erzielen – das heißt, Vermittler empfehlen sie öfter als andere Versicherer und raten seltener von ihnen ab.

Gewerbliche Schaden-/Unfallversicherung: Die Maklerfavoriten 2019

Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung	
Platz 1	VHV (1)
Platz 2	R+V (2)
Platz 3	Allianz (3)
Platz 4	AXA (5)
Platz 5	Die Haftpflichtkasse (7)
Sachversicherung	
Platz 1	VHV (1)
Platz 2	Allianz (6)
Platz 3	R+V (4)
Platz 4	AXA (2)
Platz 5	Rhion (5)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils. In Klammern das Vorjahresergebnis.

Geschäftsanteile in der gewerblichen Sachversicherung

Auch in der gewerblichen Sachversicherung darf sich die VHV laut Studienauswertung über den ersten Platz freuen. Das Spitzenfeld liegt hier aber enger zusammen als in der Haftpflichtversicherung. Auf Platz 2 schiebt sich die Allianz vor. In der Vorjahresstudie belegte sie noch den 6. Platz. Knapp dahinter rangieren dieses Jahr R+V und AXA. Auf Platz 5 befindet sich wie im vergangenen Jahr die Rhion.

Am zufriedensten wiederum sind die Befragten im Bereich Sach mit der Concordia. Für sie gibt es auch die größte Weiterempfehlungsbereitschaft. Basler und Rhion folgen der Concordia in der Zufriedenheitsanalyse, die Gesellschaften Basler und ALTE LEIPZIGER beim NPS.

Zufriedenheitsanalyse Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung

	Zufriedenheit*	Net-Promoter-Score
Bester Wert	Concordia** Die Haftpflichtkasse**	Die Haftpflichtkasse
Verfolger	VOLKSWOHL BUND	Concordia Continentale

Zufriedenheitsanalyse Gewerbliche Sachversicherungen

	Zufriedenheit*	Net-Promoter-Score
Bester Wert	Concordia	Concordia
Verfolger	Basler Rhion	Basler ALTE LEIPZIGER

* Die Zufriedenheit wird anhand von 13 Leistungskriterien ermittelt. / ** punktgleich

Quelle Tabellen: AssCompact

Gewerbegeschäft für die Bestandssicherung

Neben Platzierungen lassen sich in der AWARD-Studie weitere Fakten und Zahlen zur Entwicklung im gewerblichen Schaden-/Unfallgeschäft ablesen. Keine Frage dabei ist, dass die Studienteilnehmer dem Gewerbegeschäft eine stetig steigende Bedeutung zumessen. Als Grund hierfür nennen sie besonders häufig die Aspekte Bestandssicherung und Bestandsaufbau.

Hintergrund dazu könnte die vorausschauende Planung in Richtung Unternehmensverkauf sein. Zudem sehen die Vermittler auch eine steigende Nachfrage vonseiten der Gewerbetreibenden. Sie glauben aber auch, dass sie deshalb profitieren könnten, weil sie das Know-how anderer Vertriebswege anzweifeln.

Positive Erwartungen bei Cyber

Cyber gehört laut Studie übrigens noch nicht zu den wichtigsten Sparten in der Gewerbeversicherung. Bei der Frage nach den regelmäßig vermittelten Produkten landet die Cyberversicherung nur auf dem 8. Platz. Geht es aber um die Frage, welche Umsatztrends in den nächsten ein bis drei Jahren gesehen werden, wird die Cyberversicherung am häufigsten genannt: Beinahe 80% der Befragten erwarten hier eine positive Entwicklung.

Über die Studie

An der Studie „Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2019“ beteiligten sich 308 Versicherungsmakler und Mehrfachagenten. Vor Auswertung wurden unvollständige Angaben und Mehrfachteilnahmen getilgt, sodass 232 Stimmen in die Ergebnisse einfließen. Die Stichprobe (Ø-Alter = 52,2 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 24,3 Jahre; 10,3% weiblich; 89,7% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Telefonkontakt: 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2019“ kann unter www.asscompact-studien.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.