

Die Maklerfavoriten im gewerblichen Schaden-/Unfallgeschäft 2017

(ac) Die neu aufgelegte Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ zeichnet die Favoriten der Makler und Mehrfachagenten im Geschäft der gewerblichen Schaden-/Unfallversicherungen aus. Gleichermäßen gibt sie Auskunft über aktuelle Entwicklungen und Meinungen.

Die Auswirkungen der gesetzlichen und ökonomischen Veränderungen der letzten Jahre sind im Maklermarkt zunehmend spürbar. In der Folge hat die Bedeutung des Schaden-/Unfallgeschäftes zu- und die des Leben- und Krankenversicherungsgeschäftes abgenommen. Neben dem etablierten privaten Schaden-/Unfallgeschäft verschiebt sich der Fokus vieler Makler zunehmend auch auf den gewerblichen und industriellen Bereich, um sich einen soliden Bestand aufzubauen bzw. zu sichern und somit unabhängiger von Abschlusscourtagen zu werden. Die Arbeit im Gewerbemarkt ist reizvoll und anspruchsvoll. Viele Unternehmen benötigen fachliches Know-how und dementsprechend qualifizierte Beratung, um maßgeschneiderte Versicherungslösungen für ihre Unternehmensrisiken zu erhalten. Auf Basis eines AssCompact Roundtables im März dieses Jahres wurde mit Branchenvertretern die Komplexität des Marktes diskutiert und ein neues Studiendesign entwickelt, das zunächst die beiden Produktlinien Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherungen und gewerbliche Sachversicherungen (zum Beispiel Gebäude, Inhalt, Betriebsunterbrechung) analysiert.

Zwei Produktlinien mit identischen Siegern

In der neu aufgelegten Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ gewinnt die VHV in beiden Bereichen vor AXA und Allianz. Platz 3 teilt sich die Allianz in der Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung mit Rhion, die bei den Sachversicherungen Rang 4 belegt. Die VHV weist in beiden Bereichen einen soliden Vorsprung auf. Allerdings sind die Plätze 2 bis 5 relativ eng beieinander und der VHV auf den Fersen. Die R+V liegt mit zwei fünften Rängen ebenfalls in Reichweite.

Die Favoriten der Vermittler

Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherungen	
Platz 1	VHV
Platz 2	AXA
Platz 3	Allianz, Rhion
Gewerbliche Sachversicherungen	
Platz 1	VHV
Platz 2	AXA
Platz 3	Allianz

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils



Heterogenes Serviceniveau

Obwohl das meiste Geschäft in beiden untersuchten Bereichen auf die Top 5 (VHV, AXA, Allianz, Rhion und R+V) fällt, zeichnen sich andere – meist kleinere – Versicherer in den einzelnen Servicekategorien durch bessere Bewertungen aus. So erzielt die Haftpflichtkasse bei den Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherungen über alle Leistungskriterien hinweg die besten Werte und kann das beste Schadenmanagement, das beste Image und das beste Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen. Neben der Haftpflichtkasse erzielen Concordia, Helvetia und Hiscox ebenfalls sehr gute Werte. Während die Concordia im Schadenmanagement mit der Haftpflichtkasse gleichauf liegt, wird Hiscox die beste Tarifpolitik zugesprochen. Helvetia kann sich über die bestbewertete Flexibilität der Produkte und Tarife freuen. Im Bereich der gewerblichen Sachversicherungen stehen Rhion und Continentale an oberster Stelle. Während die Continentale das beste Image genießt, glänzt Rhion im Preis-Leistungs-Verhältnis und der Tarifpolitik. Das beste Schadenmanagement hat nach Ansicht der Makler und Mehrfachagenten die AIG. Die nachstehende Abbildung führt die jeweils besten Anbieter ausgewählter Kriterien auf:

Die besten Anbieter anhand ausgewählter Leistungskriterien

Leistungskriterien	Bester Anbieter (Betriebs- und Berufshaftpflicht)	Bester Anbieter (Sachversicherung)
Schadenmanagement/-regulierung	die Haftpflichtkasse, Concordia	AlG
Image/Verlässlichkeit/Fairness	die Haftpflichtkasse	Continentale
Preis-Leistungs-Verhältnis	die Haftpflichtkasse	Rhion
Tarifpolitik	Hiscox	Rhion

Schadenmanagement, Image und Preis-Leistungs-Verhältnis sind wichtige Leistungskriterien im Schaden-/Unfallgeschäft. Quelle Tabellen: AssCompact

Ob die Versicherungsunternehmen in der Zukunft an Marktanteilen gewinnen oder verlieren werden, hängt von vielen Faktoren ab, die nicht immer vorhersehbar sind. Allerdings hat sich der sogenannte Net-Promoter-Score (Nettoweiterempfehlungswert, kurz NPS) als zentrale Kennzahl für den zukünftigen Erfolg im Finanz- und Versicherungsmarkt etabliert. Der NPS gibt Aufschluss darüber, ob mit einer positiven, gleichbleibenden oder rückläufigen Entwicklung zu rechnen ist, und bewegt sich zwischen -100 und +100 Punkten. Demnach sieht es laut Studie bei den gewerblichen Haftpflichtversicherungen bei Hiscox (57 Punkte), Helvetia (53 Punkte), VHV (52 Punkte), die Haftpflichtkasse (47 Punkte) und Condor (45 Punkte) sehr gut aus. Bei den Sachversicherungen erzielen Rhion (52 Punkte), Helvetia und INTER (jeweils 47 Punkte) die höchsten Werte.

Steigende Relevanz des gewerblichen Schaden-/Unfallgeschäftes

Die Relevanz des gewerblichen Schaden-/Unfallgeschäftes hat innerhalb der vergangenen fünf Jahre um 20 Prozentpunkte zugenommen, auch das hat die Studienpremiere ergeben. Die befragten unabhängigen Vermittler sind sich einig, dass sich dieser Wachstumstrend in den nächsten fünf Jahren fortsetzen wird, wenngleich nicht mehr so deutlich. Sprechen heute bereits 64% der unabhängigen Vermittler dem gewerblichen Schaden-/Unfallgeschäft eine große Relevanz zu, wird ihm in fünf Jahren von 70% der Vermittler eine große Relevanz zugesprochen. Aktuell vermitteln nahezu alle Befragten gewerbliche Haftpflicht- und Sachversicherungen. Gewerbliche Rechtsschutzversicherungen werden von 87%

der Makler vermittelt. Dahinter folgen technische Versicherungen mit 74%, Kfz-Flottenversicherungen mit 66%, Transportversicherungen mit 55%, D&O-Versicherungen mit 43% sowie Gruppenunfall- und Kredit-, Bürgerschafts- und Kautionsversicherungen mit knapp 40%. Das Thema Cyberversicherungen wird derzeit von 40% in der Beratung angesprochen, wenngleich noch relativ selten vermittelt. Allerdings erwarten 83% der unabhängigen Vermittler hier einen stark positiven Umsatztrend in den kommenden ein bis drei Jahren. Auch bei den anderen Produktlinien ist die Umsatzerwartung durchweg optimistisch. In dem großen und komplexen Markt der Gewerbeversicherungen verfolgen bereits 33% der Maklerbetriebe einen strategischen Branchen- bzw. Zielgruppenfokus und konzentrieren sich hauptsächlich auf das Handwerk, Dienstleister (zum Beispiel Gastronom & Hotelier, Immobilienmakler, IT-Dienstleister, Transportunternehmer, Unternehmensberater, Werbebranche) und Freiberufler (zum Beispiel Anwalt, Arzt & Heilwesen, Architekt, Ingenieur, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer). Der Fokus auf den Handel, das produzierende Gewerbe und die Landwirte ist hingegen noch relativ gering ausgeprägt.

Zur Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 284 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungs GmbH, Bayreuth. Die Stichprobe (Ø-Alter = 53,6 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 23,7 Jahre; 12,0% weiblich; 88,0% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

Bezug der Studie

Die Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel. 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 2017“ kann unter www.asscompact-studien.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.