

Gewerbeversicherungen

Mehr als nur ein Lückenbüßer

Immer mehr Makler drängen in das Geschäft mit Gewerbeversicherungen. Es bietet vor allem im Bereich der kleinen und mittelständischen Wirtschaft noch Geschäftschancen. Aber nicht nur Klassiker wie die Haftpflichtversicherung sind gefragt. Eine Vielzahl von neuen Produkten setzt sich auf dem Versicherungsmarkt durch.

Manche Makler haben es schon immer gewusst, andere erkennen es erst jetzt: Das Geschäft mit gewerblichen Versicherungen ist anspruchsvoll, interessant, vielseitig und hat Perspektive. Während das private Vorsorgegeschäft in Deutschland lahm – und es keine Anzeichen dafür gibt, dass sich das kurz- oder mittelfristig ändern wird – berichten Makler mit Gewerbeversicherung über ein gutes Auskommen. Dazu trägt sicher auch der im europäischen Vergleich relativ gute Konjunkturverlauf in Deutschland bei.

Nach Ansicht der Swiss Re, die die Sigma-Studien zum Gewerbeversicherungsmarkt erstellt, handelt es sich um einen

Wachstumsmarkt, der auch unter Ertragsaspekten wieder attraktiver geworden ist. Zwar haben die Schwellenländer die größten Wachstumschancen. Verglichen mit anderen Industriestaaten ergeben sich für Deutschland aber noch jede Menge Möglichkeiten.

Anteile für das Gewerbeversicherung gering

In den USA nimmt das Gewerbeversicherungsgeschäft einen Anteil von 49 Prozent am gesamten Versicherungsmarkt ein, in Deutschland sind es nur 35 Prozent. Das Prämienvolumen in Deutschland beläuft sich über alle gewerblichen Versicherungen auf rund 20 Milliarden Euro und erreicht damit weltweit Platz fünf. Die Versicherungsdichte – so die Sigma-Studie – ist allerdings mit Prämieinnahmen in Höhe von 0,79 Prozent des Bruttosozialproduktes relativ gering. In Großbritannien und Frankreich liegt diese Quote höher. Dar-

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Die Gewerbeversicherung in Deutschland hat noch Chancen.
- Wie sich Mittelständler versichern.
- Die Trends der Gewerbeversicherung und neue Produkte werden vorgestellt.

aus leitet sich für den deutschen Markt ein Nachholbedarf ab. Beeinflusst wird die Zahl unter anderem dadurch, dass in Deutschland viele kleine und mittelständische Unternehmen den Risikoschutz bei Ausschließungsvermittlern und nicht bei Maklern einkaufen. Makler gewinnen aber an Boden.

Makler sind ein wichtiger Ansprechpartner

Nach einer Studie des Meinungsforschungsinstituts Yougov hat das Renommee der Vermittler bei den Gewerbetunden in jüngster Zeit zugelegt. Betrachtet man die Vertriebswege, liegen die Ausschließungsvermittler mit 49 Prozent



VM-Autor: **Hans Pfeifer**, freier Journalist, Ahrensfelde



Anteil an erster Stelle. Der Makler-Vertriebskanal holt jedoch stetig auf und erreicht gegenwärtig mit 46 Prozent den höchsten Anteil seit Beginn der Untersuchung 2004. In Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeitern sind Makler der wichtigste Ansprechpartner beim gewerblichen Versicherungsschutz.

Das lenkt die Frage auf die Abgrenzung zwischen gewerblichem Versicherungsschutz und Industrieversicherung. Bei Letzterer handelt es sich um ein unternehmensindividuelles Firmengeschäft, bei dem große Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen die Versicherungsnehmer sind.

Charakteristisch für die zu versichernden Risiken seien hohe Schadenpotenziale bei relativ geringer Eintrittshäufigkeit beziehungsweise Eintrittswahrscheinlichkeit, eine hohe Komplexität des Risikos und häufig eine grenzüberschreitende Tätigkeit des zu versichernden Unternehmens (beispielsweise mit Betriebsstätten im Ausland), so die Definition laut „Gabler Wirtschaftslexikon.“

Die Industrieversicherer bieten ihren Kunden neben der individuell ausgestalteten Übernahme des Risikos häufig zusätzliche Dienstleistungen an, wie Risiko-

analysen und sonstige Risk-Management-Leistungen. Im Maklermarkt wird das Industrieversicherungsgeschäft von international agierenden Großmaklern wie Aon, Marsh und Willis dominiert. In Deutschland sind unterhalb der Größenordnung der Dax-Unternehmen jedoch auch eine Reihe von regionalen Maklern erfolgreich, zum Beispiel Ecclesia, die Funk-Gruppe, Südvers, Leue & Nill, Schunck, Hoffmann und BDJ Versicherungsmakler. Im Geschäft mit den großen Risiken ist die Luft dünn, weshalb immer mehr Versicherer und Makler ihr Heil in Versicherungen für Mittelständler suchen. Das ist auch jenes Segment, in dem sich kleine und mittlere Maklerunternehmen betätigen.

Die größten Risiken aus Sicht der Unternehmen

Regelmäßig untersucht die Allianz die Wahrnehmung der unternehmerischen Risiken in der Wirtschaft. Die aktuell aus Unternehmenssicht bedrohlichsten Gefahren sind Betriebsunterbrechung, Naturkatastrophen und Feuer beziehungsweise Explosion, so „Allianz Risk Pulse 2013“ von Allianz Global Corporate &

Speciality (AGCS), dem Spezialisten für Industrie- und Spezialversicherungen im Allianz-Konzern. Bei den Betriebsunterbrechungen spielen Störungen der Lieferketten die größte Rolle, ein Risiko, das in Deutschland erst von einem Versicherer, der Zurich, gedeckt wird. Zugenommen hat die Risikowahrnehmung bei Naturgefahren. Vor allem Schäden aus Stürmen, Überschwemmungen und Hochwasser häufen sich. In der zunehmend globalisierten Wirtschaft haben lokale Schadenereignisse mitunter weltweite Auswirkungen, wie die Tsunami-Katastrophe in Japan bewies.

Feuer- und Explosionsgefahren gehören seit jeher zu den bedeutendsten Unternehmensrisiken, so die Allianz. In den vergangenen Jahren seien die Chancen, Brände im Keim zu ersticken, durch Rauchmeldesysteme aber deutlich größer geworden. Im Zuge der Abhängigkeit der Unternehmen von IT-Systemen habe sich der Schwerpunkt des Brandschutzes verlagert. Laut dem Versicherer stehe heute an erster Stelle zumeist die Begrenzung der Ausfallzeiten.

Weitgehend unterschätzt werden laut AGCS IT- und Cyber-Risiken. Den Unternehmen fehle es an Problembewusstsein

BETRIEBLICHE VERSICHERUNGEN VON A BIS Z

- | | |
|--|--|
| ■ Automatenversicherung | ■ Gruppenunfallversicherung |
| ■ Betriebsgebäudeversicherung | ■ Inhaltsversicherung |
| ■ Betriebshaftpflichtversicherung | ■ IT-Versicherung |
| ■ Berufliche Haftpflichtversicherung | ■ Kautionsversicherung |
| ■ Betriebliche Krankenzusatzversicherung | ■ Kreditversicherung |
| ■ Produkthaftpflichtversicherung | ■ Maschinenversicherung |
| ■ Betriebsschließungsversicherung | ■ Messeversicherung |
| ■ Betriebsunterbrechungsversicherung | ■ Montageversicherung |
| ■ Directors & Officers Liability (Manager-Haftpflichtversicherung) | ■ Rückrufkostenversicherung |
| ■ Elektronikversicherung | ■ Transportversicherung |
| ■ Ertragsausfallversicherung | ■ Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung |
| ■ Firmen-Rechtsschutzversicherung | ■ Vertrauensschadenversicherung |
| ■ Feuerversicherung | ■ Warenkreditversicherung |
| ■ Fuhrparkversicherung | ■ Werbeanlagenversicherung |
| ■ Flottenversicherung | ■ Zahlungsausfallversicherung (Protracted Default) |
| ■ Garantievericherung | |

und Verständnis für die Gesamtprozesse. Das hat sich möglicherweise inzwischen geändert. Denn die Studie wurde vor dem Bekanntwerden der Angriffe ausländischer Geheimdienste auf IT-Anlagen und Daten von Regierungen, Behörden und Unternehmen erhoben.

Während die Allianz den Blick auf die globale Wahrnehmung von Unternehmensrisiken richtet, untersucht die Gothaer die Einstellung von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) in Deutschland. Im Vergleich zu vorangegangenen Untersuchungen attestiert die Gothaer „KMU-Studie 2013“ den Unternehmen ein gewachsenes Risikobewusstsein.

Wachsender Versicherungsbesitz

Ein Indikator dafür ist die Anzahl der abgeschlossenen Versicherungen. 67 Prozent der KMU haben mindestens vier Versicherungen, vor drei Jahren waren es gerade einmal 47 Prozent. Dabei steigt die Risikoabsicherung mit der Größe des Unternehmens: Der Großteil der Betriebe mit weniger als zehn Mitarbeitern, nämlich 64 Prozent, verfügt gerade einmal

über maximal drei Policen. Während jede zweite Firma mit 200 bis 500 Angestellten mehr als sechs Versicherungen besitzt. Außerdem ermittelte die Gothaer KMU-Studie 2013, dass sich überwiegend die Geschäftsführer – beziehungsweise die Verantwortlichen für Rechtsfragen – mit dem Thema Versicherungen befassen. 57 Prozent der Unternehmen überprüfen ihren Versicherungsschutz jährlich. 35 Prozent der KMU nehmen sich nur alle zwei Jahre Zeit für einen Policen-Check und acht Prozent kennen das Prüfindintervall nicht.

„Die jährliche Überprüfung des Versicherungsschutzes ist ein Muss. Denn durch Innovationen, neue Anschaffungen oder neue rechtliche Vorgaben ändert sich auch der erforderliche Versicherungsumfang“, kommentiert Thomas Leicht, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Allgemeine Versicherung AG. Insgesamt zeige die Studie, dass in den KMU nach wie vor ein hoher Aufklärungs- und Beratungsbedarf, was den optimalen Versicherungsschutz und arbeitnehmerfreundliche Lösungen im Bereich der betrieblichen Versicherungen angehe, bestehe, so der Vorstandsvorsitzende weiter.

Laut Gothaer KMU-Studie 2013 führt die betriebliche Haftpflichtversicherung

die Liste der gewerblichen Versicherungen an. 88 Prozent aller Firmen haben eine solche Police abgeschlossen. Auf den Plätzen folgen die betriebliche Gebäudeversicherung, die Elektronikversicherung, die Geschäftsinhaltsversicherung und die Betriebsunterbrechungsversicherung. Letztere ist mit einer Verbreitung bei 39 Prozent der Unternehmen deutlich unterrepräsentiert.

Doch das Betriebsunterbrechungsrisiko als Folge von versicherten Brand-, Sturm-, Hagel- oder Maschinenschäden sollte zum Standardrepertoire einer bedarfsgerechten Absicherung betrieblicher Risiken gehören. Denn oft sind die finanziellen Schäden aus Betriebsunterbrechungen größer als die direkten Schäden aus dem ursächlichen Ereignis.

Auch Yougov registrierte in seiner jüngsten Untersuchung eine Zunahme des Besitzes von Gewerbeversicherung bei KMU. Im Schnitt haben die Unternehmen 7,3 Produkte abgeschlossen, 2012 waren es durchschnittlich 7,1 Verträge. Die größten Zugewinne entfallen auf die Sparten Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung und Firmenrechtsschutz, die innerhalb eines Jahres um jeweils drei Prozentpunkte zulegten. Die Elektronik- und die Betriebsunterbrechungsversicherung gewannen jeweils zwei Prozentpunkte dazu (siehe Tabelle Seite 39).

Die Trends bei Gewerbeversicherungen

Ungeachtet der unentbehrlichen Klassiker zur Absicherung von Risiken wie betriebliche Haftpflicht, Betriebsinhalt, Feuer und Betriebsunterbrechung gibt es eine Reihe von Trends und neue Versicherungen. In der betrieblichen Haftpflicht ist – bedingt durch die Verschärfung der gesetzlichen Haftung – die Ausdehnung des Versicherungsschutzes auf Umwelthaftpflicht- und Umweltschadendeckungen ein Haupttrend. An Boden gewonnen hat auch die Manager-Haftpflichtversicherung (D&O). Im Bereich des Firmenrechtsschutzes ist der Strafrechtsschutz eine relativ neue Erscheinung.



© vm-Tabelle

ENTWICKLUNG DES PRODUKTBESITZES –

Welche Versicherungen besitzt Ihr Unternehmen? (Angaben in Prozent)

Versicherung	2009	2010	2011	2012
Betriebs-/Berufshaftpflicht	96	96	97	97
Kfz	95	95	94	95
Sach/Inhalt	79	78	83	84
Gebäude	77	77	76	78
Rechtsschutz	69	68	68	71
Elektronik	57	55	57	59
Vermögensschäden	57	54	56	59
Betriebsunterbrechung	49	48	51	53
Gruppen-Unfall	42	39	42	42
Maschinen	35	34	37	38
Transport	29	31	29	30
Kredit	15	17	16	17
Vertrauensschaden	9	8	8	8

Quelle: Yougov, Gewerbekundenmonitor Assekuranz 2012

Eine regelrechte „Produktschwemme“ ist bei der Versicherung von IT- und Internetrisiken festzustellen. Es gibt kaum einen großen Gewerbeversicherer, der nicht mit entsprechend neuen Produkten auf den Markt gekommen wäre. Unter KMU ist die Furcht groß, dass sich Hacker Zugang zu ihren Computersystemen verschaffen, gleichzeitig steht der Versicherungsschutz erst am Anfang.

Jedes zehnte kleine und mittelständische Unternehmen war schon Opfer von Hackerangriffen. Und nicht immer sind die Täter „nur“ auf Kundendaten und Passwörter aus. Richtig teuer wird es bei der Ausspähung von Know-how und Unternehmensgeheimnissen. Bisher ging die Mär um, die Gefahr käme vor allem aus China und Russland, seit Edward Snowden weiß es die deutsche Wirtschaft besser. Wirtschaftsspionage ist offenkundig auch unter „Freunden“ gang und gäbe. Eng einher mit solchen Entwicklungen geht ein Anstieg der Wirtschaftskriminalität über das Internet und außerhalb des Internets. Das bedeutet, dass die Vertrauensschadenversicherung wichtiger wird und die Versicherer dort ihre Deckungskonzepte „anspitzen“.

Neue Technologien bringen neue Risiken hervor und verlangen nach neuen Versicherungen. Das betrifft in besonderem Maße den Bereich der alternativen und regenerativen Energieerzeugung. Versicherungsschutz für Photovoltaik- und Photothermieanlagen, für Offshore- und Onshore-Windkraftanlagen sowie für Biogaserzeuger ist gefragt. Einige Versicherer versuchen, sich als Spezialisten für alternative Energien zu profilieren.

Anforderungen an Makler und Kundenerwartungen

Nicht jeder Makler, der bislang ausschließlich das Privatkundengeschäft betrieben hat, wird von heute auf morgen ins Gewerbegeschäft wechseln können. Doch die überwiegend mittelständischen

Strukturen der Wirtschaft machen es Maklern leicht, sich das nötige Know-how anzueignen. Wer mit privatem Versicherungsschutz für Handwerker, Gewerbetreibende und Unternehmer vertraut ist, findet genügend Ansatzpunkte für Deckungsangebote im Gewerbebereich.

Die Versicherer kommen den Maklern dabei entgegen. Immer mehr Unternehmen bieten branchenspezifische Deckungskonzepte an. Diese versichern die typischen Risiken ganzer Branchen von A wie Apotheker über L wie Lebensmittelbetriebe bis W wie Weinbaubetriebe. Dort ist das Know-how des Versicherers bereits eingeflossen. Der modulare Aufbau solcher Policen erleichtert auch Neulingen dieser Branche die Anpassung des Versicherungsschutzes an individuelle Bedürfnisse und Wünsche des Gewerbekunden.

Betriebswirtschaftliches und technisches Verständnis aufseiten des Maklers sind für das Gewerbegeschäft förderlich. Trotzdem sollte sich kein Makler „solo“ auf das Terrain wagen. Besser ist es, dass Makler nur mit solchen Versicherern zusammenarbeiten, die über eine professionelle Maklerbetreuung im Gewerbegebiet und die notwendige Erfahrung ver-

fügen. Dass für diese Art von Geschäften eine ausreichende Haftpflichtversicherung des Maklers unerlässlich ist, versteht sich von selbst.

Bei Gewerbekunden steht die unkomplizierte Schadenregulierung des Versicherers an erster Stelle, so Erkenntnisse der Gothaer. 77 Prozent legen hierauf höchsten Wert. Günstige Tarife, eine schnelle Reaktion und feste Ansprechpartner folgen mit rund 70 Prozent auf der Prioritätenliste. Gute Erfahrungen sind fast jedem zweiten KMU wichtig, die aktive Beratung schätzt ein Drittel. Auf ein namhaftes Unternehmen legt hingegen nicht einmal jeder Fünfte Wert. Das eröffnet auch kleinen Spezialisten den Zugang zum Gewerbegebiet.

Mit den „Asscompact-Trends“ erheben die bbg Betriebsberatung GmbH und die Managementberatung Smartcompagnie GmbH regelmäßig die Stimmung sowie die Favoriten der Makler. Im Bereich der Gewerbeversicherungen liegen die Allianz, die Axa, die VHV sowie die Generali an der Spitze der bei Maklern beliebtesten Gewerbeversicherer. Deutlich dahinter folgen die R+V, Alte Leipziger, Rhion, Gothaer, HDI und Nürnberger. ■