

# Cash.EXKLUSIV

## GEWERBEVERSICHERUNG

### Neues Vertriebspotenzial



Frank O. Milewski, Chefredakteur

**Attacken aus dem Internet**, Schäden an Firmengebäuden und Maschinen, Diebstahl oder Verlust von Waren und Gütern während ihres Transports. Diese Gefahren sind heute sehr konkret und können nahezu jede Firma treffen und den Lebensnerv nachhaltig schädigen. Denn die genannten Ereignisse ziehen oftmals weitere Risiken nach sich ziehen. Gerade in mittelständischen Unternehmen, die das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bilden, können etwa die Zerstörung der IT-Infrastruktur, der großflächige Ausfall von Produktionsstätten und nicht zuletzt säumige Kunden und Lieferanten erhebliche Probleme bereiten und zu ernsthaften Liquiditätsengpässen führen.

Während die meisten dieser Risiken von den Mittelständlern bereits seit Längerem wahrgenommen werden, sind Bedrohungen aus dem Internet noch ein relativ neues Phänomen, das noch längst nicht flächende-

ckend in den Firmen angekommen ist. Das aktuelle „Allianz Risk Barometer“ zeigt jedoch, dass die Cyberkriminalität von den Firmen mit einer Wichtigkeit von 32 Prozent bereits auf Platz zwei der Risiken wahrgenommen wird, hinter dem Risiko der Betriebs- und Lieferkettenunterbrechung, das von den Befragten mit 55 Prozent als existenziellstes Risiko aufgefasst wird.

Anders als in der Großindustrie muss den möglichen Risiken im Mittelstand sehr viel individueller und mit maßgeschneiderten Lösungen begegnet werden. Die Versicherer entdecken dieses Segment deshalb zunehmend als lukratives Geschäftsfeld und bieten mittlerweile eine Vielzahl von Lösungen und Tarifen an. Doch die Ausweitung der Offerten allein wird nicht ausreichen, um das Geschäft im Bereich der Gewerbeversicherungen zu pushen. Mindestens genauso wichtig ist die Beratung der Firmenlenker durch kompetente Berater, die sich zunächst ein detailliertes Bild über die wichtigsten Risiken im Unternehmen verschaffen müssen, um dann einen adäquaten Schutz auswählen und anbieten zu können. Denn die Palette der Angebote ist facettenreich. Sie reicht von der Betriebshaftpflicht-, Gebäude- und Transportversicherung bis hin zur noch relativ neuen Cyberschutz-Police.

Für Makler kann die Beschäftigung mit dem Segment Gewerbeversicherung einen echten Mehrwert bringen – umsatzseitig und bei der Hinzugewinnung neuer Kunden. Gerade im Hinblick auf das LVRG stellt das Segment Sachversicherung so eine gute Möglichkeit dar, Einkommenseinbußen aus dem Feld Lebensversicherungen und im Geschäft mit anderen Altersvorsorgeprodukten zu kompensieren.

#### Inhalt

##### 58 Die Betriebs-Lebensversicherung

Existenzsichernde Betriebshaftpflichtversicherungen bergen ein enormes Vertriebspotenzial.

##### 60 „Unkomplizierte Hilfe im Schadenfall ist das A und O“

Michael Schillinger, INTER Versicherungsgruppe, über die Anforderung der Branche bei Gewerbe-Policen

Cash.Exklusiv **Gewerbeversicherung** in  
Kooperation mit:



# Die Betriebs-Lebensversicherung

**GEWERBEVERSICHERUNGEN** wie die existenzsichernde Betriebshaftpflicht bergen ein großes Vertriebspotenzial – insbesondere für Makler, die inzwischen den Spaß an der Lebensversicherung verloren haben. Doch das Geschäftsfeld ist komplex und fordernd.

**D**ie gewerbliche Versicherung nimmt im Blickfeld von Versicherungsmaklern einen immer größeren Raum ein. Bereits neun von zehn unabhängigen Vermittlern messen dem Schaden-/Unfallgeschäft eine hohe Bedeutung bei, ergab die aktuelle „AssCompact“-Trendstudie aus dem ersten Quartal 2015. Vor fünf Jahren teilten nur sechs von zehn Maklern diese Meinung – und es ist nicht davon auszugehen, dass die hohen Zustimmungsraten in den nächsten Jahren fallen werden. Denn die Verunsicherung, die das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) in der Maklerschaft ausgelöst hat, dürfte so nachhaltig sein, dass immer mehr Vermittler nach neuen, wachstumssträchtigen Geschäftsfeldern abseits der privaten Altersvorsorge suchen.

**Vielen Maklern** wird diese Suche wie eine Expedition auf unbekanntem Gebiet vorkommen, denn die Gewerbeversicherung ist ein komplexes Beratungsfeld – dafür aber alles anderes als langweilig, denn die Kundenklientel und demzufolge auch das Produktangebot sind breit gefächert. Von den Niederungen der Basisabsicherung, in der beispielsweise die Betriebshaftpflichtversicherung anzutreffen ist, können sich Makler in weitaus höhergelegene Produktgefilde begeben, in denen sie sich für den Betriebsinhaber als trittsiche-

rer und damit unverzichtbarer Führer beweisen können.

„Der Berufsstand des Versicherungsmaklers ist für den Betriebsinhaber gerade deswegen so wichtig, weil die Produktkomplexität und auch die Dienstleistungsqualität der Produkthanbieter so unterschiedlich ist“, sagt Volker Premm, Geschäftsführer des Versicherungsmaklers Securat. Premm zufolge werden rund zwei Drittel des Gewerbebeschafts über den Vertriebsweg Makler abgewickelt. Ihnen bietet sich ein lukrativer und bei Weitem noch nicht gesättigter Markt. Nach Angaben der Generali Versicherung ist allein das Potenzial in der Maler- und Lackierer-Branche mit bundesweit 42.000 Betrieben und 200.000 Beschäftigten immens.

Dabei zeigt sich am Beispiel der Lackiererei, dass jede Branche Besonderheiten aufweist, die der Vermittler kennen sollte. Selbst bei der wohl wichtigsten und meist verkauften Gewerbepolice für Selbstständige, Kleinbetriebe und Freiberufler – der Betriebshaftpflichtversicherung – ist die Vermittlung kein Selbstgänger. Wie in allen anderen Betrieben auch bietet die Betriebshaftpflichtversicherung dem Besitzer und den Mitarbeitern der Lackiererei Schutz, wenn sie für Schäden Dritter haften müssen, die sich aus der betrieblichen Tätigkeit ergeben. Um Deckungslücken zu vermeiden, müssen also auch jene Lacke-

versichert sein, die ein besonders großes Umweltrisiko darstellen, weil sie nicht wie die meisten Lacke auf Wasserbasis hergestellt sind. Dieses höhere Risiko muss im Versicherungsschutz enthalten sein.

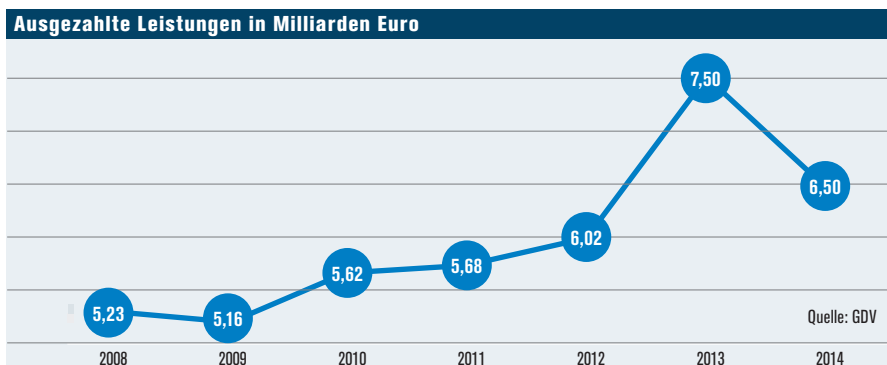
Dass eine Betriebshaftpflichtversicherung in Zukunft noch dringlicher sein könnte, darauf deutet eine im Jahr 2011 veröffentlichte Studie von Versicherern und Klimaforschern hin. Demnach könnten Sturmschäden bis zum Jahr 2100 um mehr als 50 Prozent zunehmen – sommerliche Unwetter sogar noch darüber hinaus. Besonders schadenträchtige Stürme mit einer Intensität, wie sie heute alle 50 Jahre vorkommen, könnten zukünftig alle zehn Jahre eintreten, erklärt der Versicherungsverband GDV. Was hat dies mit der Betriebshaftpflicht zu tun? Ganz einfach. Wenn ein durch Sturm herabfallender Dachziegel oder sich lösende Dachteile eines Lagers das Nachbargebäude oder fremde Fahrzeuge beschädigen oder gar vorbei gehende Personen verletzen, drohen dem Firmeninhaber hohe Schadenersatz-Forderungen.

**Die Versicherer** schauen mit großer Sorge auf die zu erwartenden Intensitätszunahme der Stürme, denn sie kann den Gesellschaften buchstäblich die Bilanz verhaugen. „Niemand kann Großereignisse wie Stürme oder Überschwemmungen vorher sagen“, sagt Michael Schillinger, Vertriebsvorstand der INTER Versicherungsgruppe, im Interview mit Cash. (siehe Seite 60/61).

Umso wichtiger ist es für Makler, in der Beratungssituation alle Risiken möglichst genau zu erfassen und zu analysieren. Es sei „enorm wichtig, dass er jedes Kundengespräch mit dem Gesprächsanlass, den Empfehlungen und Entscheidungen dokumentiert“, betont Experte Premm. „Seine Risikoanalyse-Checklisten und Ausschreibungsunterlagen sowie Produktvorschläge sollte er strukturiert und elektronisch archiviert für spätere Notwendigkeiten vorhalten.“ Der Makler kann sein persönliches Haftungsrisiko somit deutlich reduzieren. ■

## Leistungen der Gewerbeversicherer abhängig von Unwetter-Intensität

Die Leistungen in der Sparte Nicht-Private-Sachversicherung stiegen 2013 stark an.



Lorenz Klein, Cash.

# Großer Schutz für kleine Betriebe

Ein Fahrradladen an der Ecke oder ein Friseursalon für kreative Looks: Den Traum vom eigenen Unternehmen träumen viele. Diejenigen, die ihn anpacken, merken schnell: Die Selbstständigkeit bringt viele Herausforderungen mit sich. Nicht zuletzt die richtige Absicherung für den Betrieb.

## Vom Fehler zur finanziellen Not

Fehler passieren jedem einmal. Nur manchmal können sie richtig teuer werden. Besonders dann, wenn Dritte dabei zu Schaden kommen. Laut Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) werden pro Jahr mehr als eine Million Schäden gemeldet. Ist ein Unternehmen nicht richtig geschützt, kann ein solcher Schaden schlimmstenfalls das finan-

zielle Aus bedeuten. Deshalb gilt: Das Unternehmen richtig absichern – mit einer Betriebshaftpflichtversicherung!

## Sorgenfrei durch neuen Rundum-Schutz zum attraktiven Preis

Vom Fahrradhändler bis zum Friseur – jeder Kleinunternehmer sollte in einen sorgenfreien Betriebsalltag investieren. Mit dem neuen INTER Gewerbe-Schutz® und der verbesserten Betriebshaftpflichtversicherung bietet die INTER kleinen Betrieben eine leistungsstarke Absicherung. Der neue Rundum-Schutz verzichtet auf eine generelle Selbstbeteiligung und garantiert mit der Bestklausel erstklassige Leistungen auf lange Frist. Bereits für 79 Euro im Jahr können z.B. Blumenhändler ihren Betrieb gegen Schäden bis zu einer Höhe

von drei Millionen Euro absichern. Friseure kommen für rund 100 Euro in den Genuss des INTER-Schutzes. Mit der neuen Betriebshaftpflichtversicherung bietet die INTER mehr als 120 Betriebsarten eine kompakte Absicherung zum attraktiven Preis.

## Ausgezeichnet kombiniert

Mit der INTER Betriebshaftpflichtversicherung profitieren Kleinunternehmer nicht nur von hervorragenden Leistungen, sondern im Rahmen des INTER GewerbeSchutz® auch von vielen cleveren Kombinationsmöglichkeiten. Denn der Schutz lässt sich ganz einfach ergänzen - mit einer Betriebsinhaltsversicherung, einer Betriebsunterbrechungsversicherung oder mit einer Elektronik- und Maschinenversicherung.

INTER GewerbeSchutz®

INTER Makler Service

## INTER Betriebshaftpflichtversicherung

Sichert die wirtschaftliche Existenz Ihrer Kunden

Cleverer Gewerbeschutz jetzt für mehr als 120 Betriebsarten!

- Keine generelle Selbstbeteiligung
- Bestklausel
- Upgradeklausel
- Underwriter-Team

NEU

Ergänzt den Gewerbeschutz Ihrer Kunden optimal: Betriebsinhalts-, Betriebsunterbrechungs-, Elektronik- und die Maschinenversicherung.

Jetzt informieren: 08000 825-425  
Deckungsnote – direkt ausprobieren!



**inter**  
VERSICHERUNGSGRUPPE



# „Unkomplizierte Hilfe im Schadenfall ist das A und O“

**INTERVIEW** Cash. sprach mit Michael Schillinger, Vertriebsvorstand der INTER Versicherungsgruppe, über die Pläne seines Hauses in der Gewerbeversicherung, die wachsende Online-Affinität der Kunden sowie deren Anforderung an die Branche, die Prämien trotz stark schwankender Schadenjahre stabil zu halten.

*Manche Branchenbeobachter sind der Ansicht, dass viele Versicherer die Gewerbe-kunden „wiederentdeckt“ haben, da sich das Geschäft in der Lebensversicherung aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase zunehmend schwieriger gestaltet. Wie lauten die Beweggründe der INTER, das Gewerbe-geschäft auszubauen?*

**Schillinger:** Lassen Sie mich eines vorweg festhalten: Das Kompositgeschäft läuft momentan sehr gut, auch bei der INTER. Trotzdem haben wir die Gewerbekunden nicht – wie Sie vermuten – „wiederentdeckt“. Wir können hier vielmehr von Tradition sprechen. Die INTER ist dem Handwerk seit jeher eng verbunden. Bei uns liegt ein besonderer Schwerpunkt darauf, Betriebsinhaber mit umfassenden und leistungsstarken Konzepten abzusichern. Wir wollen, dass sich Unternehmer auf das Wichtigste konzentrieren können: ihren Betrieb. Deshalb verbessern wir seit 2012 unsere Gewerbeversicherungen – angefangen bei den Technischen Versicherungen. Im Mai haben wir nun unsere optimierte Betriebshaftpflicht für das Kleingewerbe auf den Markt gebracht. Wir wollen für unsere Gewerbekunden das optimale Konzept – und zwar aus einer Hand.

*Kleine Unternehmen, zum Beispiel ein Handwerksbetrieb, zögern aus Kostengründen oftmals davor, ihre Gebäude und Waren umfassend vor Feuer-, Sturm- und Elementarschäden zu versichern. Wie gehen Sie im Vertrieb vor, um potenzielle Kunden von einer Absicherung zu überzeugen?*

**Schillinger:** Wir wissen natürlich, dass kleine Unternehmen besonders auf ihre Ausgaben achten müssen. Auf eine Betriebsgebäudeversicherung zu verzichten, ist meiner Meinung nach aber am falschen Ende gespart. Denn auf Schäden, etwa durch Feuer oder Sturm, können sich Betriebsinhaber nicht vorbereiten – sie haben es schlicht und ergreifend nicht in der Hand. Aber sie können sich dagegen



**Michael Schillinger:** „Wir überarbeiten unsere Produkte jedes Jahr. So können wir auf den veränderten Bedarf der Kunden schnell reagieren.“

absichern. Gerade für kleine Unternehmen ist das wichtig, da Schäden am Gebäude erfahrungsgemäß sehr teuer sind. Kleine Betriebe können das finanziell meist nicht stemmen. Im schlimmsten Fall droht sogar die Insolvenz.

*Neben dem „Klassiker“ Betriebshaftpflichtversicherung setzt die Branche verstärkt auf weitergehende Produktlösungen, wie etwa eine Absicherung gegen eine Betriebsunterbrechung. Wie stellt sich das Produktportfolio der INTER dar*

und welche Weiterentwicklungen sind derzeit geplant?

**Schillinger:** Ich habe es eingangs schon kurz erwähnt. Für Unternehmen wie etwa den kleinen Handwerksbetrieb ist ein individuelles und bedarfsgerechtes Konzept besonders wichtig. Im Idealfall ist der Schutz komplett aus einer Hand – und damit aus einem Guss. Die INTER bietet ihren Kunden unter dem Dach des GewerbeSchutzes® neben einer Betriebspflichtversicherung noch viele weitere Produkte zur Absicherung. Unsere Betriebsinhaltsversicherung schützt nicht nur die Einrichtung und Vorräte, sie lässt sich auch hervorragend mit anderen Bausteinen kombinieren – zum Beispiel mit einer Autoinhalts- oder einer Betriebsunterbrechungsversicherung. Die wiederum schützt den Unternehmer gegen Ertragsausfälle, wenn er seinen Betrieb beispielsweise nach einem Feuer vorübergehend schließen muss. Grundsätzlich gilt: Wir überarbeiten unsere Produkte jedes Jahr. So können wir auf den veränderten Bedarf der Kunden schnell reagieren. Als Nächstes steht übrigens unsere Firmengebäudeversicherung auf dem Plan.

*Sogenannte Cyber-Policen drängen verstärkt auf den Markt. Wie bewertet Ihr Haus das Wachstumspotenzial dieses neuartigen Geschäftsfelds?*

**Schillinger:** Sie haben recht, immer mehr Versicherer nehmen Cyber-Policen in ihr Portfolio auf. Und der Bedarf ist daher sicherlich auch vorhanden. Zurzeit gehen ja fast täglich Berichte von neuen Hackerangriffen durch die Presse. Sogar den Bundestag hat es kürzlich getroffen. Für Unternehmen heißt das: Sie müssen ihre Daten künftig noch besser schützen – und zwar nicht nur durch clevere IT-Sicherheitslösungen, sondern auch durch umfassende Cyber-Policen. Besonders für Betriebe mit sensiblen Daten ist das heute keine Option mehr, sondern ein absolutes Muss. Bei der INTER prüfen wir gerade, ob und welchen Bedarf unsere Zielgruppe hier hat. Ein kleiner Handwerksbetrieb muss sich natürlich anders absichern als der Bundestag oder ein großes Unternehmen. Diese Anforderungen gilt es jetzt auszuloten. Privatkunden können sich bei uns bereits über den Baustein „Phishing“ in der Hausratversicherung absichern – zum Beispiel gegen Vermögensschäden beim Online-Banking.

*Welche sonstigen Trends stellen Sie im Markt fest und wie wollen Sie diese für sich nutzen?*

**Schillinger:** Nun, wir beobachten seit einiger Zeit, dass der Markt im Gewerbebereich verstärkt ins Netz wandert. Angebote online zu vergleichen, gehört heute zum Alltag eines Versicherungsvermittlers. Die INTER hat sich deshalb erst kürzlich einer Online-Plattform angeschlossen. So können Makler schnell das passende Produkt für ihren Kunden finden. Wir setzen aber auch weiterhin auf direkte Unterstützung der Vertriebspartner, zum Beispiel durch unser Underwriter-Team. Bei der INTER haben Makler immer einen Ansprechpartner, der beispielsweise auch fachfremden Versicherungsvermittlern den Einstieg in das Kompositgeschäft erleichtert.

*Schnelligkeit und Leistungen bei der Schadenregulierung sind für Selbstständige laut einer Studie die wichtigsten Aspekte bei der Auswahl einer Gewerbeversicherung. Inwiefern haben Sie diesen Aspekt in Ihrem Produktangebot berücksichtigt?*

**Schillinger:** Die Ergebnisse dieser Studie überraschen mich nicht. Es ist mehr als verständlich, dass schnelle und unkomplizierte Hilfe im Schadenfall für Kunden das A und O ist. Im schlimmsten Fall steht der Betrieb still, die Kosten aber laufen weiter. Für die INTER ist es deshalb besonders wichtig, bei Schäden an der Seite ihrer Kunden zu stehen und schnell eine Lösung zu finden. Das gelingt uns offenbar sehr gut – wie unsere regelmäßigen Kundenbefragungen zeigen. Bei der Umfrage Anfang 2015 waren ganze 73 Prozent von der Abwicklung und Leistung der INTER im Schadenfall „voll überzeugt“. Das freut uns sehr und natürlich wollen wir diesen Spitzenwert kontinuierlich verbessern! Deshalb werden wir

#### Fakten zur INTER Versicherungsgruppe

Die INTER besteht im Wesentlichen aus der Konzernmutter INTER Krankenversicherung aG sowie den Tochterunternehmen INTER Lebensversicherung AG, INTER Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft, Bausparkasse Mainz AG und zwei polnischen Versicherungsgesellschaften (TU INTER Polska S.A. und TU INTER-ZYCIE Polska S.A.).

Die Freie Arzt- und Medizinkasse der Angehörigen der Berufsfeuerwehr und der Polizei VVaG in Frankfurt am Main ist als Spezial-Krankenversicherer für Beamte der Feuerwehr, der Polizei und der Sicherheitsdienste des Landes Hessen bekannt.

Die FAMK ist eine rechtlich selbstständige Schwester der INTER Krankenversicherung aG, beide arbeiten seit Ende der 80er-Jahre in enger Kooperation. Die gebuchten Bruttobeiträge der Gruppe beliefen sich in 2013 auf 977 Millionen Euro, die Kapitalanlagen erreichten einen Wert von 9,35 Milliarden Euro.

die Befragung auch künftig regelmäßig wiederholen. Das Feedback der Kunden ist uns wichtig. Es hilft uns, Prozesse zu optimieren, die Wünsche der Kunden zu erkennen und in unserer täglichen Arbeit schnell umzusetzen.

*Wie die Statistik des Versicherungsverbandes GDV zeigt, unterlagen die ausgezahlten Leistungen der Gewerbeversicherer in den letzten Jahren starken Schwankungen. Nachdem die Leistungen in 2013 um rund 25 Prozent anstiegen, stand im Folgejahr ein Rückgang von mehr als 13 Prozent zu Buche. Wie ist das zu erklären und welche Folgen hat das „Auf und Ab“ für die Prämienstabilität?*

**Schillinger:** Die ausgezahlten Leistungen der Gewerbeversicherer schwanken in der Tat von Jahr zu Jahr. Der Grund dafür ist ganz einfach: Niemand kann Großereignisse wie Stürme oder Überschwemmungen vorhersagen. Fegt im Dezember ein starker Sturm über Deutschland, dann kann der ihnen im wahrsten Sinne des Wortes im letzten Moment die Jahresbilanz verhaseln. 2013 hat zum Beispiel Sommersturm „Andreas“ deutschlandweit schwere Schäden angerichtet. Natürlich spiegeln sich diese Großereignisse auch in den ausgezahlten Leistungen wider. Trotzdem sollten solche Schwankungen kein „Auf und Ab“ bei den Prämien nach sich ziehen. Bei unserer neuen INTER Wohngebäudeversicherung haben wir daher unter anderem ganz besonders auf die Prämienstabilität geachtet. Wir wollen weder an den Leistungen sparen, noch dem Kunden gleich im zweiten Jahr eine große Prämienanpassung zumuten. Wir finden: Hervorragende Leistung zum stabilen Preis – das passt!

*Die branchenweite Schadenquote lag 2013 in der Nicht-Privaten Sachversicherung bei äußerst profitablen 96,1. Wie stellt sich das Verhältnis in Ihrem Haus dar und von welcher künftigen Entwicklung gehen Sie aus?*

**Schillinger:** Die INTER ist hier wirklich sehr gut aufgestellt. Unsere Schadenquote bei den gewerblichen Sachversicherungen lag 2013 bei 73 Prozent, also noch deutlich unter dem Branchenschnitt. Wir planen auch in Zukunft mit einer Schadenquote unter 80 Prozent. Dafür ist es natürlich wichtig, den Bereich der gewerblichen Elementarschadenversicherungen ständig im Auge zu behalten – gerade vor dem Hintergrund des marktweiten Prämienabriebs. ■

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.