

Für die Presse

15.12.2008

## **Gewerblicher Versicherungsschutz gewinnt an Bedeutung**

Kiel – Gewerbliche Versicherungen zeigen in vielerlei Hinsicht ihre Bedeutung: Die Risiken aus einem Geschäftsbetrieb sind mannigfaltig und werden zum Teil zunehmend komplexer. Ferner wächst der Bereich behutsam, aber stetig. So hat der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. jüngst verkündet, dass die Beitragseinnahmen im Bereich der gewerblichen Versicherungen leicht angestiegen sind. 2007 wurden in der Assekuranz bei den gebuchten Brutto-Beiträgen für inländisches Direktgeschäft 2,602 Mrd. EUR eingenommen – das entspricht einer Steigerung von 1,1 Prozent gegenüber 2006. Der Anteil an den gesamten Beitragseinnahmen der Deutschen Versicherungswirtschaft lag hiermit bei 18,6 Prozent. Der Bedarf an hochwertigem Versicherungsschutz wächst vor allem bei den so genannten Kleinunternehmen im Nebengewerbe. Hier gab es nach Informationen des Statistischen Bundesamtes im ersten Halbjahr 2008 etwa 126.000 Gründungen – das entspricht einer Steigerung gegenüber dem entsprechenden Zeitraum in 2007 von 3,3 Prozent. Entscheidend ist, dass sich das Bewusstsein der Gewerbetreibenden für eine umfassende Absicherung ihrer Unternehmungen erkennbar ausprägt. Ein großes Kundenpotenzial sowohl für Versicherer als auch für Maklerunternehmen wie die nordias GmbH Versicherungsmakler aus Kiel, die auf hochwertige Lösungen im gewerblichen Bereich spezialisiert sind.

Wolfgang Kallmeier, verantwortlich für die operative Geschäftsführung bei der nordias GmbH Versicherungsmakler, beleuchtet die aktuelle Situation der gewerblichen Versicherungen und gibt einen Ausblick.

*Herr Kallmeier, zunächst eine allgemeine Frage: Die Risiken, die bei der Ausübung eines Gewerbes vorhanden sind, können nur selten in vollem Umfang von dem Unternehmer überblickt werden. Welche sehen Sie hier vorrangig?*

„Für den Gewerbetreibenden ist es sehr schwer, sein eigenes Risiko einzuschätzen, da es sich heute vielfach um so genannte „Mischbetriebe“ handelt. Bedeutet: Ein Betrieb führt unterschiedliche Gewerke aus, er benötigt daher auch einen speziell auf ihn zugeschnittenen Versicherungsschutz. Die Versicherer gehen bei der Beurteilung eines sogenannten „Mischbetriebes“ unterschiedlich vor. Ein großer Teil der Versicherer legt bei der Prämienfindung das höchste Risiko der ausgeführten Gewerke zu Grunde. Wir, die nordias GmbH Versicherungsmakler, verhandeln in den meisten Fällen über eine Mischprämie, die einen Risikodurchschnitt aller ausgeführten Gewerke je nach prozentualem Anteil bewertet und somit eine ausgewogene Gesamtprämie nach sich zieht. Hinzu kommt, dass die Vielfalt der betrieblichen Versicherungen in den Bereichen der Sach-, Haftpflicht-, Kraftfahrzeug- und Vorsorgeversicherungen eminent zugenommen hat. Ferner sorgen neue Gesetzesauflagen für eine stärkere Komplexität. Hier bedarf es einer kompetenten Beratung durch entsprechende Fachleute unter dem Aspekt einer „ganzheitlichen“ Betrachtung des Kunden.“

*Die Beitragseinnahmen im Bereich der gewerblichen Versicherungen steigen. Dem gegenüber stehen die beträchtliche Anzahl von Insolvenzen und ein Rückgang bei den Neugründungen von größeren Unternehmen. Warum kann trotzdem von einer positiven Entwicklung bei den gewerblichen Versicherungen gesprochen werden?*

„Ich sehe für den Makler, der hohe Kompetenzen im Bereich der gewerblichen Versicherungen besitzt, gerade in diesem Segment ein hohes Wachstumspotenzial. Dieses hat weniger damit zu tun, dass sich die Anzahl der Kunden verändert (diese bleiben im Großen und Ganzen eher gleich), sondern ist vielmehr im Zusammenhang mit dem Kundenwunsch nach einer hoch kompetenten Beratung unter Einbeziehung einer umfänglichen Marktkenntnis zu sehen. Unsere Erfahrungen bei den Kundengesprächen zeigen immer wieder, dass viele Betriebe nicht nur falsch, sondern auch völlig unzureichend versichert sind. Die Abhängigkeit von einem umfassenden auf den Betrieb abgestimmten Versicherungsschutz und der daraus resultierenden Prämienhöhe muss mit dem Kunden an seiner betrieblichen und persönlichen Situation erarbeitet und überzeugend dargestellt werden. Genau hier sehen wir unsere Aufgabe als nordias GmbH Versicherungsmakler.“

*Als Spezialist für Gewerbekunden verfolgt die nordias GmbH Versicherungsmakler den Anspruch, ihre Versicherungsnehmer ganzheitlich zu betrachten. Was bedeutet diese Ausrichtung - beispielsweise für den Inhaber einer Frisörgeschäftes - konkret?*

„Neben der Ermittlung der Geschäftsinhaltssumme und der entsprechenden Absicherung gegen Feuer, Leitungswasser und Sturm ist der Abschluss einer Betriebshaftpflichtversicherung unbedingt erforderlich. Diese leistet bei Personen- und Sachschäden. Weiterhin muss unbedingt über eine Betriebsunterbrechungsversicherung gesprochen werden, die bei einer nicht fortzuführenden Betriebstätigkeit in Folge eines Feuer-, Leitungswasser- oder Sturmschadens den Versicherungsnehmer in die Lage versetzt, über eine vereinbarte Zeit einen finanziellen Ausgleich zu erhalten. Neben der Beseitigung der Schäden kann so auch der Betrieb „überleben“. Je nach den Eigentumsverhältnissen ist es nötig, dass auch über die Themen Gebäudeversicherung und Glasversicherung gesprochen wird. Zu der ganzheitlichen Beratung des Kunden gehört die Erstellung eines Versorgungsplans, der die Versorgung des Frisörmeisters nach Beendigung seiner beruflichen Tätigkeit sicherstellt. Diese sollte kombiniert werden mit einer so genannten Berufsunfähigkeitsversicherung, die bei einer vorzeitigen Berufsunfähigkeit bei Unfall oder Krankheit eintritt. Ebenfalls wichtig: die Einbeziehung einer betrieblichen Unfallversicherung. Komplettiert wird die Beratung mit der Thematisierung weiterer betrieblicher Leistungen für die Mitarbeiter.“

*Wie schätzen Sie die Bedeutung der gewerblichen Versicherungen in etwa 5 Jahren ein? Wie begegnet die nordias GmbH zukünftigen Herausforderungen?*

„Die gewerblichen Risiken werden an Bedeutung gewinnen! Die Gründe liegen in der ganzheitlichen Betrachtung des gewerblichen Kunden, der Zunahme von höheren exponierten Risiken (Spezial- u. Mischbetriebe) und der hohen Anforderungskompetenz des Beraters. Im Bereich des kleinvolumigen gewerblichen Geschäftes werden Konzepte mit einem umfassenden Wording (Minimierung des Haftungsrisikos des Vermittlers als Folge) und einer attraktiven Marktprämie die größten Chancen am Markt haben.“

Die nordias GmbH Versicherungsmakler ist bundesweit tätig. Sie vermittelt qualitativ hochwertige Versicherungsprodukte namhafter Gesellschaften.

Ihr Ansprechpartner:  
Tobias Janaschke  
Pressereferent

nordias GmbH Versicherungsmakler, Theodor-Heuss-Ring 49, 24113 Kiel  
Tel. +49 (0) 431 54654-347  
Fax +49 (0) 431 54654-99347  
[t.janaschke@nordias.de](mailto:t.janaschke@nordias.de) / [www.nordias.de](http://www.nordias.de)