



## Wo liegt die Zukunft der Gewerbeversicherung?

**Die Bedeutung der Gewerbeversicherung für den gesamten Versicherungsmarkt nimmt zu. Dabei ist dieser Wandel geprägt vom Spannungsfeld zwischen stärkerer Automatisierung und Standardisierung einerseits sowie Individualisierung andererseits. Ein Interview mit Sven Waldschmidt, Vorstand ALTE LEIPZIGER Versicherung AG.**

Die gesamte Kompositversicherung ist im Wandel, nicht nur das Gewebesegment. Aufgrund der unsicheren Rahmenbedingungen in der Kranken- und Lebensversicherung, wie zum Beispiel Bürgerversicherung, Niedrigzinsumfeld oder auch Provisionsdeckel, verstärken Wettbewerber und Vertriebspartner ihre Aktivitäten in der Kompositversicherung. Aufseiten der Vertriebspartner kommt es häufiger zu Kooperationen. Dies führt dort zu einem wachsenden technischen wie fachlichen Knowhow, aber auch einer steigenden Vertriebsmacht. Intensiverer Wettbewerb und erhöhter Margendruck sind die Folgen.

Gerade gewerbliche Risiken sind von vielfältigen, stetigen Veränderungen betroffen: Der technische Fortschritt und die voranschreitende Digitalisierung sind die aktuellen Herausforderungen. Hinzu kommen gesetzliche Rahmenbedingungen, beispielsweise im Hinblick auf Haftungsfragen oder umweltrechtliche Auflagen. Neue oder klarstellende gesetzliche Regularien, etwa bei den Beratungspflichten, sorgen für besondere Anforderungen an die (Ent-)Haftung von Versicherern wie Vertriebspartnern.

Was bedeuten diese Entwicklungen für die Versicherer?

Die Versicherungsbranche ist dabei, interne Prozesse konsequent zu optimieren, zu automatisieren und zu digitalisieren. Einfache gewerbliche Risiken werden vermehrt über Vergleichsplattformen abgesichert. In der Folge müssen Versicherer auf entsprechende Herausforderungen reagieren: Produkte müssen auf die Anforderungen der Vergleichsplattformen ausgerichtet werden. Der Preis ist ein maßgebliches Kriterium, wobei die Bedingungen dem hohen Marktniveau entsprechen müssen. Schlanke, automatisierte Prozesse sind der wichtigste Erfolgsfaktor.

Anders sieht die Beratungswelt bei größeren, mittelständischen Unternehmen aus. Diese haben nach wie vor einen sehr hohen Bedarf an persönlicher Betreuung, insbesondere vor dem Hintergrund immer komplexerer Geschäftsfelder. Hier steht die konsequente Ausrichtung auf die spezifischen Bedürfnisse der Unternehmen bei Prozessen und Produkten im Vordergrund. Versicherer, die auf diese individuellen Ansprüche eingehen können, die auf persönliche und fachlich qualifizierte Unterstützung der Vertriebspartner setzen, können sich damit profilieren.

Wie geht die ALTE LEIPZIGER mit diesen Entwicklungen um? Wie reagieren Sie beispielsweise auf die zunehmende Automatisierung und Digitalisierung?

Auch für die ALTE LEIPZIGER hat die Sicherstellung einer größtmöglichen Prozess- und Produktintelligenz eine hohe Priorität. Dies betrifft nicht nur unsere internen Abläufe. Es ist unser Ziel, dass auch unsere Kunden davon profitieren.

Ein wichtiger Punkt dieser Strategie ist die Optimierung der Schnittstellen vom und zum Vertriebspartner, beispielsweise im Hinblick auf den notwendigen technisch unterstützten Datenaustausch. Vergleichsplattformen oder andere Online-Tools werden für die Absicherung insbesondere kleinerer Gewerbebetriebe und einfacher Gewerberisiken immer wichtiger. Daher ist die ALTE LEIPZIGER auf den für das Gewerbesegment marktführenden Vergleichsplattformen vertreten. Darüber hinaus wurde mit dem Easy-Web-Sach-Gewerberechner aber auch eine eigene technische Lösung entwickelt. Diese ermöglicht es, für die häufigsten Betriebsarten mit wenigen Angaben einen umfassenden Versicherungsschutz in der Sach- und Haftpflichtversicherung direkt online abzuschließen.

Sie haben auch auf die zunehmende Komplexität und Individualität bei gewerblichen Risiken verwiesen. Was bedeutet das für die Gestaltung des Produktangebotes?

Auch in diesem aus unserer Sicht nicht ohne Weiteres automatisierbaren Gewerbegebiet erwarte ich im Markt eine weitergehende Standardisierung der Produkte und Tarife. Sie schließt das Angebot eines möglichst umfassenden Versicherungsschutzes unter Berücksichtigung – bestenfalls – aller für die Gewerbekunden relevanten Risiken ein. Gleichzeitig müssen die angebotenen Lösungen aber auch so flexibel bleiben, dass die Vertriebspartner und deren Kunden den Versicherungsschutz individuell an die eigenen Bedürfnisse anpassen können. Modulare Produkte mit frei wählbaren Produktbausteinen sind hierfür unerlässlich. Zudem ist auch in diesem Segment die Optimierung der Prozesse vom und zum Vertriebspartner von großer Bedeutung.

Die größten Erfolgspotenziale für Ihr Unternehmen erkennen Sie im vollständig individuellen Gewerbegebiet. Warum?

In der Absicherung insbesondere größerer, mittelständischer Unternehmen ist die ALTE LEIPZIGER bereits heute gut aufgestellt. Diese Betriebe erfordern natürlich entsprechende Zeichnungskapazitäten und haben oftmals sehr individuelle und komplexe Anforderungen. Um diese angemessen zu berücksichtigen, ist es notwendig, Versicherungsschutz

tatsächlich individuell zu gestalten. Hier bringt die ALTE LEIPZIGER fast 200 Jahre Erfahrung mit.



Ergeben sich durch das individuelle Gewerbegebiet neue Anforderungen an die Versicherer?

Die Anforderungen sind nur zum Teil neu. Selbstverständlich sind eine entsprechende Expertise im Hinblick auf das Underwriting, die Verwaltung, sowie die Regulierung der oft auch vergleichsweise komplexeren Schäden unerlässlich. Dieses Know-how sollte ein erfolgreicher Gewerbeversicherer aber schon immer mitbringen.

Neu ist, dass Dienstleistungen, die beim Underwriting und im Schadensfall den eigentlichen Versicherungsschutz ergänzen, an Bedeutung gewinnen. So beobachten wir beispielsweise einen wachsenden Bedarf an Unterstützung bei der Gebäudewertermittlung, der PML-Schätzung und bei Betriebsunterbrechungsschäden.

Was sind aus Ihrer Sicht zusammenfassend die entscheidenden Erfolgsfaktoren, um in diesem individuellen Gewerbegebiet langfristig erfolgreich zu sein?

Kontinuität und Verlässlichkeit sind sicher von herausragender Bedeutung für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit. Dazu gehört eine stabile Zeichnungspolitik und zeitgemäße technische Unterstützung.

Daneben sehe ich den wesentlichen Erfolgsfaktor in einer qualitativ hochwertigen Beratung und Betreuung der Vertriebspartner und Kunden. Und zwar auf Augenhöhe, durch qualifizierte und mit entsprechenden Kompetenzen ausgestattete Mitarbeiter. Insbesondere mit ihrer bundesweiten Präsenz durch Accountmanager und fachlich spezialisierte Direktionsbevollmächtigte bietet die ALTE LEIPZIGER bereits heute vor Ort persönliche Ansprechpartner zu allen Fragen rund um die Gewerbeversicherung.

Herr Waldschmidt, vielen Dank für das Gespräch.

Bild: (1) © ALTE LEIPZIGER Versicherung AG (2) © experten-netzwerk

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944568/wo-liegt-die-zukunft-der-gewerbeversicherung/>