

23 Mein Geld  
ANLEGERMAGAZIN



# Mein Geld

ANLEGERMAGAZIN

01 | 2017  
FEBRUAR | MÄRZ  
23. JAHRGANG



GUIDED CONTENT 01-2017

## Gewerbeversicherung: Lösungen mit Potential

## GEWERBEVERSICHERUNG

# Lösungen mit Potential

### GUIDED CONTENT



▲ **GEWERBESCHUTZVERSICHERUNG** – hohe Schadenpotentiale bei relativ geringer Eintrittshäufigkeit

Der Begriff „Gewerbeversicherung“ umfasst viele Sparten und enorm viele Produktarten: Von Cyberrisiken bis Betriebshaftpflicht, von Landwirtschaftsversicherung bis Transportversicherung. Der Versicherungsabschluss über Makler gewinnt an Bedeutung und auch das Interesse an Online-Services sowie an digitalen Abschlussmöglichkeiten hat diese Sparten erfasst.

### INDUSTRIE- UND GEWERBEVERSICHERUNGEN

Aufgrund der besonderen Anforderungen werden Industrieversicherungen in der Regel separat betrachtet. Versicherungsnehmer sind große Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Charakteristisch für die zu versichernden Risiken sind hohe Schadenpotentiale bei relativ geringer Eintrittshäufigkeit bzw. Eintrittswahrscheinlichkeit, eine hohe Komplexität des Risikos und häufig eine grenzüberschreitende Tätigkeit des zu versichern-

den Unternehmens. Der Umfang des Versicherungsschutzes wird individuell ausgestaltet und die Beiträge werden in Abhängigkeit vieler Rahmenbedingungen kalkuliert. Für diese Versicherungslösungen ist eine besondere Firmenkundenbetreuung gepaart mit hohem Spezialwissen erforderlich.

Enormes Kundenpotential für gewerbliche Versicherungen eröffnen dagegen kleine und mittelständische Unternehmen. In Deutschland existieren rund 3,6 Millionen kleine und mittlere Unternehmen, sogenannte „KMU“. Differenziert wird dabei zwischen Kleinunternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten, Kleinunternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten und mittleren Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten.

### UNTERNEHMENSGRÜNDER ÜBERSEHEN OFT DIE RISIKEN

Bezogen auf den Gesamtbestand der Unternehmen umfasst die Gruppe der

KMU mit 99,3 Prozent anzahlmäßig die mit Abstand meisten Unternehmen. Fast 50 Prozent der KMU haben null bis drei Versicherungen in ihrem Unternehmen – und je jünger das Unternehmen – und je größer die Lücke. Betriebsversicherungen sind insbesondere für junge Unternehmen zu empfehlen und schützen vor Risiken, die mit einer Gründung einhergehen. Der Absicherungsbedarf ist vielfältig, beginnend bei der Betriebshaftpflicht, der betrieblichen Gebäudeversicherung, Geschäftsinhalt, Elektronik, Cyberpolice bis hin zur Betriebsunterbrechungsversicherung. Aber viele fühlen sich in Versicherungsfragen überfordert oder haben Angst vor den Kosten - daher sollte sich der Unternehmer vor Abschluss der Versicherungen Zeit für eine umfangreiche Beratung nehmen. Welche Risiken durch eine Gewerbe- oder Betriebsversicherung abgesichert werden sollten, hängt dabei immer von der Art des Betriebes und den möglichen Risiken ab. Viele der KMU sind Dienstleis-

GUIDED CONTENT

tungsunternehmen unterschiedlichster Ausprägung, aber auch Handel und Handwerk sind stark vertreten. Die Versicherungslösungen müssen daher flexibel auf die Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens oder der selbständigen Tätigkeit reagieren können.

**BERATUNG UND DIGITALISIERUNG**

Sowohl für Versicherer als auch für Vermittler ist es bedeutsam, dass rund 3,3 Millionen der KMU<sup>1</sup>, das heißt rund 90 Prozent, weniger als 10 Mitarbeiter beschäftigen – also eine große Menge sehr kleiner Betriebe. Für diese Zielgruppe, für die Betriebsversicherungen existenziell wichtig sind, sind standardisierte Versicherungsangebote wie Bausteintarife die Lösung. Flexible Anpassungsmöglichkeiten für Veränderungen im Unternehmen ermöglichen zum Beispiel Pakete für Grundabsicherungen mit Entfaltungspotential. Zunehmende Bedeutung für Unternehmer gewinnen die Möglichkeiten sich im Internet zu informieren und gerade Web-affine Jungunternehmer haben eine entsprechende Erwartung an die Nutzung moderner Medien in der Beratung. Der Markt reagiert und das Internet wird vermehrt für die Vermarktung von gewerblichen Versicherungen sowohl von Versicherern als auch von Maklern genutzt. Eine Kundengenerierung erfolgt dabei über eine qualitätsorientierte Interessentengewinnung im Netz, beispielsweise mittels aussagekräftiger Informations- oder Vergleichstools. Der Anteil der Betriebe,

**Anteile kleiner und mittlerer Unternehmen an ausgewählten Merkmalen 2014**

Wirtschaftsabschnitte insgesamt<sup>1</sup>

Größenklassen	Unternehmen	Tätige Personen	Umsatz	Bruttoinvestitionen in Sachanlagen	Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten
	%				
<b>Wirtschaftsabschnitte insgesamt</b>					
Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) insgesamt	99,3	60,9	32,7	43,9	47,4
Kleinstunternehmen	82,2	19,5	6,7	13,2	12,2
Kleine Unternehmen	14,5	22,4	11,3	14,1	16,9
Mittlere Unternehmen	2,7	19,0	14,6	16,6	18,3
Großunternehmen	0,7	39,1	67,3	56,1	52,6

<sup>1</sup> Wirtschaftsabschnitte B bis N (außer K), S95 der nationalen Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 2008). Zahlen basieren auf den jährlichen Unternehmensstrukturstatistiken.

die über einen Makler abschließen, wächst genauso wie der Trend, sich über andere Wege, zum Beispiel über das Internet, abzusichern. Vorteile im Wettbewerb verschafft sich daher der Makler, der auch in der Lage ist, online zu beraten und Abschlüsse online anzubieten. Damit sichert man sich Web-affine Kunden, Kunden die Telefon oder Live-Chat einem persönlichen Besuch vorziehen und Kunden, für die eine Video-Beratung die beste Lösung in ihrem dicht gedrängten Terminkalender ist.

**POTENTIAL MIT FLEXIBLEN VERSICHERUNGSLÖSUNGEN**

Die Ausgaben der Unternehmen für den Versicherungsschutz sind abhängig von der Größe und der Ausrichtung des Unternehmens sehr unterschiedlich. Mehr als 50 Prozent der Betriebe geben für ihre betrieblichen Versiche-

rungen mehr als 6 000 Euro pro Jahr aus. Erfolgchancen liegen bei dem großen Potential der KMU vor allem in Bausteinlösungen, die sich mit vergleichsweise geringem Aufwand dynamisch an die Geschäftsausrichtung und -entwicklung anpassen lassen – die individuelle Kalkulation, wie in der Industrierversicherung, entfällt meist. Aufgrund von Veränderungen im Unternehmen besitzt die Aktualisierung des Gewerbe-Versicherungsschutzes eine andere Bedeutung als in der Altersvorsorge oder der Gesundheitsabsicherung. Jahresdurchsprachen ermöglichen dem Vermittler vielfältige Beratungsansätze und über die gewerblichen Versicherungen kommt der Vermittler mit dem Unternehmen auch zu Beratungen in der privaten und betrieblichen Kranken- sowie Altersvorsorge.

**ELLEN LUDWIG, [AScore] DAS SCORING GMBH**

<sup>1</sup> | Quelle Statistisches Bundesamt

GUIDED CONTENT



INTERVIEW

## Verbesserte Gewerbeprodukte und attraktivere Lösungen für Versicherungsnehmern

Mein Geld im Interview mit Herrn Michael Preugschat, Geschäftsführer accaris Prisma Dobrick insurance management GmbH & Co. KG.

### Wie schätzen Sie die Marktlage in Bezug auf Gewerbeprodukte ein?

**MICHAEL PREUGSCHAT:** Aufgrund verringerter Provisionseinnahmen und verlängerter Stornohaftungszeiten im Vorsorgegeschäft nehmen immer mehr Vermittler das Gewerbegeschäft in den Fokus – das sorgt für mehr Wettbewerb. Hier sind die Vermittler besonders gefordert, ihre Bestandskunden weiterhin gut zu betreuen und zu sichern. In den letzten 3 Jahren gab es entsprechend viel Bewegung und auch Weiterentwicklungen in diesem Bereich. Die Versicherer sind aktiv dabei, verbesserte Gewerbeprodukte anzubieten und für den Versicherungsnehmer attraktive Lösungen zur Verfügung zu stellen. Es ist daher ratsam, auch bei bestehenden Kundenverbindungen die Risikoanalyse zu erneuern und die bestehenden Gewerbeversicherungen neu zuordnen.

### Wie müssen sich Versicherer aufstellen, um im Gewerbe-

”

*„Um wirklich erfolgreich zu sein, müssen die Versicherer sehr schnell und kompetent im Angebotswesen sein – kostengünstige Lösungen sind vor allem im klepreisigen Segment wichtig.“*

MICHAEL PREUGSCHAT

“

### bereich mit ihren Produkten erfolgreich zu sein?

**MICHAEL PREUGSCHAT:** Um wirklich erfolgreich zu sein, müssen die Versicherer sehr schnell und kompetent im Angebotswesen sein – kostengünstige Lösungen sind vor allem im klepreisigen Segment

wichtig. Hilfreich sind auch kombinierte Produkte wie die Multi-Risk-Versicherung oder die Kombination Vermögensschadenhaftpflicht und Betriebshaftpflicht mit der günstigen Ergänzung um Cyber, Geschäftsinhalts- und Elektronikversicherung. Zusätzlich zum Produktangebot müssen Versicherer den Vermittler entsprechendes, praktisch anwendbares Verkaufsmaterial und unterstützende Programme bieten, damit der Leistungsumfang optimal auf die Kundenbedürfnisse angepasst werden kann. Es besteht sonst die Gefahr, dass es sich nur um einen reinen Preiswettbewerb handelt und die Leistung in den Hintergrund tritt.

### Welchen Stellenwert nimmt das Geschäftsfeld Gewerbeversicherung bei unabhängigen Vermittlern ein?

**MICHAEL PREUGSCHAT:** Bis zum letzten Jahr hatten viele unabhängige Vermittler die Gewerbeversicherung stiefmütterlich behandelt. Durch den Rückgang im Vorsorgegeschäft, hat sich dies bereits im Laufe des letzten Jahres sehr stark geändert und im Jahr 2017 sind weitere Verlagerungen

GUIDED CONTENT

in Richtung Gewerbeversicherung zu erwarten. Es ist aber zu beobachten, dass nicht immer die notwendige Fachkompetenz vorhanden ist. Hier ist es ratsam einen Spezialisten an seiner Seite zu haben, der die Risiken optimal einschätzen kann. Besonders Einzelkämpfer, die nicht in der Gewerbeversicherung zuhause sind, sollten sich entsprechenden Unternehmen anschließen und sich die Unterstützung der vorhandenen Spezialisten holen.

**Welche Bedeutung hat die Zielgruppe der klein- und mittelständischen Unternehmen?**

**MICHAEL PREUGSCHAT:** Die Zielgruppe der klein- und mittelständischen Unternehmen ist natürlich sehr bedeutungsvoll. Sie ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft und aufgeschlossen für eine umfangreiche und kompetente Beratung. Hier schlummert noch ein sehr großes Potenzial an Kunden, die noch nicht oder unzureichend betreut werden und bei denen es gilt, existenzbedrohende Versicherungslücken zu schließen.

**Wie wichtig ist die „Digitalisierung“ in diesem Geschäftsfeld?**

**MICHAEL PREUGSCHAT:** Da sowohl Versicherer und als auch Versicherungsvermittler unter permanentem Kostendruck stehen, ist gerade die Digitalisierung einfacher Geschäftsvorfälle unumgänglich. Besonders bei kleinen Gewerbepolicen muss eine standardisierte digitale Abwicklung vom Angebot bis zum Onlineabschluss möglich sein. Aber auch die Vermittler müssen reagieren und ihren Kunden Möglichkeiten bieten, wie zum Beispiel online auf bestehende Versicherungen zuzugreifen und Schäden zu melden.

**Was sind die größten Herausforderungen in der Beratung?**

**MICHAEL PREUGSCHAT:** In der Beratung steht immer der Geschäftskunde mit seinen individuellen Risiken im Vordergrund. Produkte und Prozesse müssen so gestaltet sein, dass man auf die individuellen Gegebenheiten des Kunden eingehen kann. Besonders Augenmerk sollte der Vermittler neben den „Standard-Risiken“ eines Betriebs auch auf die sogenannten Randsparten legen. Themen wie Strafrechtsschutz, Cyber, Vermögensschäden oder Kreditversicherungen werden oft nicht oder nur unzureichend



▲ **MICHAEL PREUGSCHAT** – Geschäftsführer accaris Prisma Dobrick insurance management GmbH & Co. KG.

beraten. Eine Beratung muss für jeden Geschäftskunden umfassend, unabhängig und bezahlbar sein. Für den Vermittler ist dabei die Herausforderung, auch kleine Geschäftskunden in der gleichen Qualität wie große beraten zu können. Dafür braucht es technische Unterstützung und moderne, flexible Produktkonzepte.

**VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.**

RHION

# Rückendeckung für den wirtschaftlichen Erfolg

Rhion bietet Gewerbeversicherungen für mehr als 2 500 Betriebsarten an

GUIDED CONTENT



Rhion  
VERSICHERUNGEN

reagiert. Dabei kann sich Rhion als Teil der unabhängigen RheinLand Versicherungsgruppe ([www.rheinland-versicherungsgruppe.de](http://www.rheinland-versicherungsgruppe.de)), deren Wurzeln bis 1880 zurückreichen, auf eine über Generationen gewachsene Kompetenz im Versicherungsgeschäft stützen. Dieses Knowhow bringt Rhion ein, um zusammen mit Maklern einzigartige und bedarfsgerechte Versicherungen zu entwickeln. Am Anfang einer Produktauswahl sollten freilich immer eine vernünftige Risikoaufnahme, Analyse und Bewertung aller Unternehmensbereiche gemeinsam mit dem Unternehmer stehen.

▲ **Das Zielgruppenkonzept** – Das richtige Angebot für die individuellen Bedürfnisse der Gewerbekunden einer Branche

Die passgenaue Versicherung mittelständischer Firmen und Betriebe ist das Ergebnis handwerklicher Präzisionsarbeit. Maßstab sind die individuellen Anforderungen von Gewerbekunden nach leistungsstarkem Versicherungsschutz. Baustein für Baustein entwickelt Rhion hierfür überzeugende Lösungen, um Unternehmen echte Rückendeckung für ihren wirtschaftlichen Erfolg zu geben.

Das Gewerbegebiet ist nach wie vor ein Wachstumsmarkt, denn viele kleine und mittlere Unternehmen sind de facto noch nicht ausreichend versichert. Trotzdem ist zu beobachten, dass viele Makler bislang von einem Einstieg ins Gewerbegebiet zurückscheuen. Dahinter steckt vielfach noch die Ansicht, Gewerbeversicherungen seien

sehr komplex. Sind die Versicherer also gefordert, die Tarife einfacher zu gestalten? Tatsächlich ist die nicht von der Hand zu weisende Komplexität der Gewerbeversicherung dem Umstand geschuldet, dass wir in Deutschland so viele Betriebsarten kennen. Diese können zwar unter Oberbegriffen wie Handel, Handwerk, Dienstleistungen usw. zusammengefasst werden, weisen aber ungeachtet dessen sehr individuelle Risikosituationen auf. Ein Makler sollte sich deshalb im Gewerbebereich von Anfang an auf bestimmte Zielgruppen und Branchen spezialisieren und hierdurch zum Fachmann für seine Kunden werden.

Rhion hat auf diese Herausforderung mit der Entwicklung von branchentypischen Zielgruppenkonzepten

Zu den Vorteilen von Zielgruppenkonzepten aus Vermittlersicht: Indem Rhion sich auf definierte Zielgruppen fokussiert, unterscheidet sich Rhion von Mitbewerbern und positioniert sich als erster Ansprechpartner, wenn es darum geht, für die individuellen Versicherungsbedürfnisse der Gewerbekunden einer Branche das richtige Angebot zu formulieren. Diese Zielgruppen unterliegen Trends und sich stetig wandelnden Anforderungen, auf die sich Rhion flexibel einstellt. Aus der Sicht des Versicherten wiederum zeichnen sich Zielgruppenkonzepte in erster Linie durch eine hohe Kundenfreundlichkeit aus. Sie garantieren Versicherungsschutz, der wie ein Maßanzug sitzt.

RHION VERSICHERUNG AG

GUIDED CONTENT



## Rhion Gewerbeschutz

### Was sind die Highlights Ihrer Tarife?

Zu den Highlights der Plus-Deckung gehört der Verzicht auf die Prüfung grober Fahrlässigkeit bei Schäden bis 25 000 Euro. Selbstverständlich sind Überspannungsschäden durch Blitzschlag und Kosten für Verkehrssicherungsmaßnahmen bis zur Höhe der Versicherungssumme abgedeckt. Versichert ist die Reparatur oder Neuanschaffung beschädigter Werbeanlagen bis 5 000 Euro, ferner die Rückreisekosten eines Geschäftsführers oder Inhabers bis 5 000 Euro. Die Zielgruppenprodukte bieten darüber hinaus speziell auf die jeweilige Branche zugeschnittene Leistungserweiterungen.

### Für wen sind die Tarife geeignet?

Rhion hat für seine Gewerbelösungen fünf Zielgruppen definiert: Bau und Bauhandwerk, Handwerk, Gesundheit und Wellness, Fitness sowie City. Für rund 2 500 Betriebsarten lässt sich so passgenauer Versicherungsschutz anbieten. Die Rhion-Gewerbepolice umfasst neben einer Betriebshaftpflichtversicherung inkl. beitragsfreier PHV für den Geschäftsinhaber und

seine Familie Versicherungslösungen für Inhalt und Gebäude sowie eine kleine bzw. mittlere Ertragsausfallversicherung.

### Wie flexibel ist das Tarifportfolio?

Der Risikoschutz lässt sich um die Zusatzdeckungen Transport, Elektronikgefahren oder Betriebstechnik, Extended Coverage, Elementargefahren, unbenannte Gefahren, Mehrkostendeckung und Gebäudetechnik erweitern.

### Was decken Sie ab bei kleinen und mittelständischen Unternehmen?

Interessant zu ergänzen ist, dass Rhion mit „Gewerbe Kompakt“ ein Produkt entwickelt hat, das den Beratungs- und Abschlussprozess stark beschleunigt – zum Beispiel mit einem Tarifschnellrechner. Und das ohne Abstriche beim Leistungsumfang. Aus dem Spektrum der Betriebsarten sind für „Gewerbe Kompakt“ rund 800 aus den bereits genannten Zielgruppen identifiziert worden. Eine klassische Versicherungssumme bei der „Gewerbe Kompakt“-Inhaltsversicherung gibt es nicht; die maximal wählbare Höchstentschädigung

beträgt 500 000 Euro, die niedrigste liegt bei 10 000 Euro. Durch diese Höchstentschädigung besteht bei der Inhaltsversicherung ein uneingeschränkter Unterversicherungsverzicht: Im Schadenfall wird deshalb ohne Anrechnung einer möglichen Unterversicherung bis zur vereinbarten Höchstentschädigungssumme geleistet. Mit Blick auf denkbare Fragen zur Maklerhaftung ist dies entscheidend! Über die „Kompakt“-Betriebs-Haftpflichtversicherung, die je nach Bedarf eine Versicherungssumme von 3, 5 oder 10 Millionen Euro bietet, sind Unternehmen weit über dem Marktniveau abgesichert: So sind zum Beispiel keine klassischen Selbstbehalte in Sublimits im Vertrag enthalten. Auch sind Tätigkeits- und Obhutschäden sowie Mängelbeseitigungskosten abgedeckt. Zudem ist das Abhandenkommen fremder Schlüssel versichert – und dies auch für das eigens angemietete Betriebsgebäude. Obendrein sind diverse Mietsachschäden an Immobilien und an beweglichen Sachen inkludiert. Die für „GewerbeKompakt“ ausgesprochene Geld-zurück-Garantie ist sicherlich einzigartig im Gewerbemarkt.

**DIRK FOLKERTS, GEBIETSDIREKTOR MAKLERVERTRIEB, RHION VERSICHERUNG AG**

## MAKLERVERTRIEB DER WÜRTTEMBERGISCHEN Zielgruppen- und bedarfsgerechte Ansprache des Mittelstands

### GUIDED CONTENT

#### Zielgruppen-Produkte

- ✓ **Die Genuss-Police:** Umfassender Versicherungsschutz für Betriebe aus den Bereichen Gastronomie, Hotel, Bäckerei, Metzgerei, Lebensmittel- und Getränkehandel.
- ✓ **Die Wellness&Gesundheit-Police:** Beste Absicherung für Praxen von Heilpraktikern, Psychologen und Physiotherapeuten sowie für Ernährungsberater, Pflegedienste, Apotheken, Studios für Kosmetik und Haarpflege, Fitnessstudios, Saunabetriebe und Sonnenstudios.
- ✓ **Die Kfz-Werkstatt-Police:** Umfangreiches Versicherungskonzept für Kfz-Werkstätten, Auspuff-, Bremsendienste und Kfz-Elektrikbetriebe.



Der Mittelstand wird oft als Herz der deutschen Wirtschaft bezeichnet. Und dieses pocht in seinem ganz eigenen Takt, denn insbesondere mittelständische Unternehmen haben besondere Ansprüche und Bedürfnisse. Sie benötigen daher spezielle Versicherungslösungen und eine zielgruppengerechte Ansprache. Aus diesem Grund hat sich der Maklervertrieb der Württembergischen zum Ziel gesetzt, kleine und mittelständische Unternehmen mit passenden Produkten und zielgruppenorientiertem Service zu unterstützen.

Die Württembergische Vertriebspartner GmbH als „Partner im Mittelstand“

bietet dabei besondere Lösungen für alle Gewerbetunden und Makler an. Die Firmen-Police stellt die Basis dar. Als flexible Baustein-Police bietet sie individuellen Versicherungsschutz für Selbstständige, Unternehmer und Freiberufler. Die Vorteile sind umfangreich: Neben einem Bündelrabatt, der Differenzdeckung und der Update-Garantie bietet sie auch ein flexibles Baukasten-System mit individuellem Gefahrenkatalog bis hin zur Allgefahren-Deckung.

Speziellen Branchen und Berufen offeriert die Württembergische zudem spezielle Zielgruppen-Produkte (siehe Kasten), die den Besonderheiten der jeweiligen Branche Rechnung tragen.

Die zielgerichtete Ansprache von speziellen Branchen kann den Versicherungsvermittlern zahlreiche Vorteile bringen: Sie haben einen konkreten Gesprächsanlass bei Firmen in ihrem Wirkungsgebiet und können damit ihren Kundenstamm erweitern.

Zudem führt eine zielgruppenorientierte Aufbereitung mit entsprechenden Argumenten und Unterlagen zu einer sichereren Ansprache und erhöht damit die Abschlusswahrscheinlichkeit beim Kunden.

Neben der Identifizierung von Bedürfnissen mittelständischer Unternehmen und entsprechender Produktkonzeptionen hat die Württembergische auch die zukünftigen Herausforderungen dieser Firmen fest im Blick. Ein wichtiges Thema ist hier die zunehmende Cyber-Kriminalität und der damit verbundene erhöhte Absicherungsbedarf. Als Innovationsführer in diesem Bereich hat die Württembergische Versicherung bereits vor zwei Jahren die Cyber-Police für den Mittelstand entwickelt. Auch in diesem Jahr will sie wieder wichtige Aufklärungsarbeit auf dem Gebiet Internetkriminalität und Versicherungsschutz bei den Vermittlern leisten.

**WÜRTTEMBERGISCHE  
VERTRIEBSPARTNER GMBH**

GUIDED CONTENT



## Der Maklervertrieb der Württembergischen als „Partner im Mittelstand“

### Was sind die Highlights Ihrer Tarife?

Mit der Firmen-Police bieten wir für jede Branche ein passendes Produkt, das als Baukasten-Prinzip alle gewerblichen Risiken abdeckt. Sie zeichnet sich durch besondere Produktmerkmale wie zum Beispiel die Update-Garantie und die garantierte Neuwertenschädigung aus.

Die Württembergische hat zudem Konzepte wie die Genuss-Police, die Gesundheit&Wellness-Police und die Kfz-Werkstatt-Police entwickelt, welche branchenspezifisch zugeschnitten sind. So sind beispielsweise bei der Kfz-Werkstatt-Police Reifen in Containern auf dem Grundstück mitversichert.

Bei der speziell für die Herausforderungen der virtuellen Welt und deren Risiken entwickelten Cyber-Police sind sowohl Eigen- als auch Drittschäden versichert. Zudem steht unseren Kunden bereits im Falle eines vermuteten Schadeneintritts eine Experten-Hotline (Forensiker) zur Seite, die schnell und unbürokratisch Hilfe leistet.

Darüber hinaus begleiten diese Forensiker die Schadenabwicklung gegebenenfalls auch vor Ort.

### Für wen sind die Tarife geeignet?

Die Firmen-Police sichert alle Gewerbebetriebe perfekt ab. Die speziell erweiterte Genuss-Police ist für die Bereiche Gastronomie, Hotel, Bäckerei, Metzgerei, Lebensmittel- und Getränkehandel konzipiert worden. Die Wellness&Gesundheit-Police bietet idealen Schutz für Heilpraktiker, Psychologen, Fitness-Studios, Studios für Haarpflege, Saunabetriebe und viele mehr. Zu guter Letzt ist die Kfz-Werkstatt-Police beispielsweise für Werkstätten und Bremsendienste die richtige Lösung. Da wir vor allem kleinere und mittelständische Unternehmen im Blick haben, wurde speziell für deren Anforderungen die Cyber-Police entwickelt. Diese ist für alle Firmen ein Muss. Denn wie bereits Robert Mueller, Direktor des FBI, feststellte: „Es gibt zwei Arten von Unternehmen: Solche, die schon gehackt wurden, und solche, die es noch werden.“

### Wie flexibel ist das Tarifportfolio?

Wir zeichnen uns mit unseren aus Bausteinen bestehenden Produktlösungen durch eine hohe Flexibilität aus. Je nach Bedarf können Bestandteile hinzugebucht, aber auch weggelassen werden. Dabei bieten wir einen individuellen Gefahrenkatalog bis hin zur Allgafahrendeckung an.

### Was decken Sie ab bei kleinen und mittelständischen Unternehmen?

Als „Partner im Mittelstand“ liegt unsere Konzentration auf den Anforderungen und Bedürfnissen des Mittelstands. Wir bieten neben passgenauen Produkten auch einen Service an, der mittelständischen Maklern ebenso gerecht wird wie den Kunden: Unsere dezentrale Struktur gewährleistet flächendeckend eine hervorragende Betreuung. Die Maklerbetreuer und Underwriter vor Ort zeichnen sich dabei durch hohe Expertise und Flexibilität aus.

**RAINER GELSDORF, GESCHÄFTS-  
FÜHRER WÜRTTEMBERGISCHE  
VERTRIEBSPARTNER GMBH**

NÜRNBERGER PROFILINE

# Individueller Schutz für jede Branche

Flexibilität ist das A und O, wenn sich Betriebe im Markt behaupten wollen. Auch das Risikomanagement muss sich laufend anpassen. Doch nicht alle Risiken lassen sich so kontrollieren, dass keine Gefahr mehr davon ausgeht. Dann ist der passende Versicherungsschutz gefragt. Die NÜRNBERGER hat mit zwei Versicherungskonzepten die passende Lösung.

GUIDED CONTENT



◀ **MICHAEL STASCHIK**

Leiter Haftpflicht-Gewerbe  
NÜRNBERGER

## GEWERBEIMMOBILIEN SCHÜTZEN

Ob Bürokomplex, Produktionshalle, Ladenpassage, Werkstatt oder Lager – auch die Gebäude benötigen einen passenden Schutz. Hier profitieren Betriebe ebenso von hoher Flexibilität beim Gestalten des Vertrags und Produkts, denn aufgrund des modularen Aufbaus ist es möglich, verschiedene Versicherungsbausteine miteinander zu kombinieren und so die relevanten Risiken abzudecken.

## ATTRAKTIVE SERVICE- LEISTUNGEN

Betriebseigentümer und selbstständige Handwerker profitieren darüber hinaus mit dem NÜRNBERGER UnternehmensService von Gratisleistungen, die den Versicherungsschutz optimieren und Kosten senken. So erhalten Unternehmen beispielsweise eine Wertanalyse für den exakten Versicherungswert ihrer Betriebseinrichtung – auf Wunsch jährlich, denn Werte ändern sich. Für Immobilien erstellt die NÜRNBERGER bei Bedarf ein Gebäudegutachten.

**NÜRNBERGER VERSICHERUNGSGRUPPE**

▲ **NÜRNBERGER ProfiLine** – Deckungskonzepte für 13 Zielgruppen

So individuell Unternehmen sind, so verschieden sind die Risiken, die sie treffen können. Die Absicherung der klassischen Gefahren wie Feuer, Einbruch, Leitungswasser oder Sturm ist durchaus üblich, wenn auch noch lange nicht selbstverständlich. Viele Firmeninhaber sind immer noch der Meinung, eine Feuerversicherung alleine reiche völlig aus. Doch auch andere Risiken können die Existenz von Unternehmen gefährden. Hinzu kommen branchenspezifische Gegebenheiten, die einen passgenauen Versicherungsschutz notwendig machen. Produktionsbetriebe etwa sorgen sich um einen möglichen Maschinenausfall, Großhändler machen sich Gedanken über ihre Zulieferer, falls dort wegen eines Schadens die Auslieferung stoppt und Kfz-Betriebe über eingelagerte Kundenratsätze. Angesichts der vielen

unterschiedlichen Absicherungsbedürfnisse können Betriebsinhaber schnell die Übersicht verlieren. Der NÜRNBERGER ProfiLine Unternehmensschutz macht es jedoch einfach, denn die Deckungskonzepte für 13 Zielgruppen haben bereits viele Leistungsextras inklusive.

Verschiedene Bausteine, die optimal aufeinander abgestimmt sind, ermöglichen eine flexible Vorsorge gegen existenzielle Gefahren. Sachwerte wie Einrichtungen, Maschinen und Waren können geschützt werden. Ebenso alle Dinge, die transportiert werden. Hinzu kommt die Absicherung bei Schadenersatzansprüchen, die gegen ein Unternehmen erhoben werden können. Personen-, Sach-, Vermögens- oder Umweltschäden könnten ansonsten zu einer nicht finanzierbaren Situation führen.

GUIDED CONTENT



## NÜRNBERGER Betriebs-Haftpflichtversicherung für Bauhandwerker

### Was sind die Highlights Ihrer Tarife?

Alle Leistungen sind genau auf die Zielgruppe der Bauhandwerker abgestellt, sodass viele branchenspezifische Risiken automatisch abgesichert sind, ohne dass man an extra Einschlüsse denken muss. So können sich die Betriebe sicher fühlen, ausreichend geschützt zu sein. Ohne besonderen Beitragszuschlag sind beispielsweise Asbestschäden mitversichert. Also wenn ein Dritter gesundheitliche Schäden davon trägt, weil der Handwerker mit Asbestmaterial falsch umgegangen ist. Die NÜRNBERGER hat auch auf ein EuGH-Urteil sofort reagiert und Aus- und Einbaukosten im Rahmen der Produkthaftung eingeschlossen. Das kommt beispielsweise dann zum Tragen, wenn ein Fliesenleger dem Kunden in seinem Namen Fliesen verkauft, die er im Baumarkt erworben hat, auf deren Oberfläche sich aber kleine Blasen befinden. Wird dies erst bemerkt, wenn ein Teil der Fliesen bereits verlegt ist, muss der Handwerker neben der Neulieferung aber auch für den Ausbau der bereits verlegten Fliesen aufkommen. Für das Neuverlegen der mangelfreien

Fliesen steht er außerdem in der Pflicht. Der Aufwand des Aus- und Einbaus übernimmt dann die Betriebs-Haftpflichtversicherung. Solche und viele weitere Extras sind immer inklusive.

### Für wen sind die Tarife geeignet?

Dieses Produkt ist speziell für alle Bauhandwerker entwickelt worden. Darunter fallen Sanitär- und Heizungsinstallateure, Fliesenleger, Schreiner, Schlosser, Glaser, Elektroinstallationsbetriebe, Maler, Tapezierer, Betriebe für Fußbodenverlegung, Ausbaugewerbe, Dachdecker und viele mehr.

### Wie flexibel ist das Tarifportfolio?

Der Schutz wird genau auf den Betrieb ausgerichtet. Er kann u.a. wählen, welche Höhe die Versicherungssumme haben soll. Wir berücksichtigen in der Kalkulation auch die Betriebsgröße und Tätigkeitsfelder. Es ist auch möglich, mehrere Gewerke gleichzeitig abzusichern. Ebenso sollten Umweltschäden geprüft werden. Eine Basisabsicherung ist bereits

inklusive. Doch die Deckung kann noch ergänzt werden, sodass eigene Böden und Grundwasserschäden abgesichert sind.

### Was decken Sie ab bei kleinen und mittelständischen Unternehmen?

Neben der Betriebs-Haftpflichtversicherung bieten wir auch für alle anderen Risiken, denen ein Unternehmen ausgesetzt ist, den passenden Schutz. Wichtig ist, das Firmeneigentum abzusichern. Neben dem Schutz des wertvollen Inventars in Werkstatt und Verwaltung sowie des Gebäudes gibt es auch spezielle Lösungen für Elektronik und Maschinen ebenso wie für Transporte. Kommt es zu Rechtsstreitigkeiten, hilft ein guter Rechtsschutz weiter und Geschäftsführer können sich mit einer Directors & Officers-Versicherung vor Forderungen schützen. Damit auch bei Krankheit und Unfall des Chefs der Fortbestand der Firma sichergestellt ist, hilft eine Betriebsunterbrechungs-Versicherung. Sie zahlt Fixkosten und Gewinn, solange der Chef ausfällt.

MICHAEL STASCHIK, LEITER HAFT-  
PFLICHT-GEWERBE NÜRNBERGER

DIE BAYERISCHE

# „Unsere Kunden können ruhig schlafen.“

GUIDED CONTENT

Unter der Komposit-Versicherung versteht die Fachwelt alle Versicherungszweige, in denen Schaden- und Unfallversicherungen angeboten werden. Die Bayerische, auch wenn sie vielfach stärker als Lebensversicherer wahrgenommen wird, ist in dieser Sparte traditionell zu Hause. Bereits 1962 wurde die „Allgemeine Sachversicherungs-Aktiengesellschaft der Bayerischen Beamtenversicherungsanstalt“ gegründet. Viele Tarifwerke wurden in den Jahrzehnten danach vornehmlich mit Partnern wie Assekuradeuren und Beratungsgesellschaften erfolgreich betrieben.

Seit zwei Jahren nun ist die Bayerische auch mit neuen Komposit-Tarifen unter eigenem Namen am Markt. Die Gewerbepolice ist die Dritte im Bunde dieser neuartigen Policen. Sie verfolgt dabei den All-Risk-Ansatz, der im angloamerikanischen Markt schon stärker verbreitet ist. Alles ist dabei automatisch versichert, was in den Bedingungen nicht ausdrücklich ausgeschlossen ist. Für den Kunden, den Unternehmer vor Ort, bedeutet das: mehr Leistung inklusive, höhere Transparenz und Verständlichkeit. Mit eben diesem Ansatz ist neben der Gewerbepolice auch das zweite neue Komposit-Tarifwerk der Bayerischen, die „Meine-eine-Police“, ausgestattet, die private Risiken absichert.

**MEHR TRANSPARENZ UND WENIGER AUFWAND IN DER BERATUNG**

„Einzel, aber noch mehr in Kombination, sind beide Tarife echte Premium-Angebote und besonders für den mittelständischen Unternehmer interessant. Das zeigen auch die Gespräche unserer Berater und Ver-

### Geschäftsinhalt-Versicherung mit Betriebsunterbrechung (BU)

<p><b>Produkt-Linie I: BusinessSelect</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klassischer Tarif: Grundgefahren (Feuer, Leitungswasser, Sturm/Hagel, Einbruch/Diebstahl)</li> <li>• Zuwahl/Einschluss einzelner Risiken</li> </ul> <p><b>Optional</b> zuwählbar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementar-Versicherung</li> <li>• Extended Coverage</li> <li>• Unbenannte Gefahren</li> <li>• Elektronik (erweitert)</li> <li>• Kl. oder mittl. Betriebsunterbrechung</li> <li>• Glasbruch</li> <li>• Transport</li> </ul>	<p><b>Produkt-Linie II: BusinessAll-Risk</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Premium Tarif: All-Risk Mit einer All-Risk-Dekung sind grundsätzlich alle Schäden versichert bis auf jene, die explizit ausgeschlossen worden sind.</li> </ul> <p><b>Automatisch</b> mitversichert:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Echte Allgefahren mit Umkehr der Beweislast</li> <li>• Elementar-Versicherung</li> <li>• Ertragsausfall-Versicherung</li> <li>• Glasbruch</li> <li>• Unbenannte Gefahren</li> <li>• Transport</li> <li>• Extended Coverage</li> </ul> <p><b>Optional</b> zuwählbar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Überschwemmung (erweitert)</li> <li>• Elektronik (erweitert)</li> <li>• Kl. oder mittl. Betriebsunterbrechung</li> </ul>
--	--

**Betriebs- und Produkt-Haftpflicht-Versicherung**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deckungssumme bis 10 Millionen Euro</li> <li>• Forderungsausfalldeckung</li> <li>• Update-Garantie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umweltbasis-Dekung (UHV/USV)</li> <li>• Erweiterte Produkthaftpflicht (optional)</li> </ul>
--	--

Stand: januar 2017 | Quelle: Die Bayerische

sicherungsmakler vor Ort“, berichtet Konrad Häuslmeier, Leiter Marketing und Kommunikation bei der Bayerischen. Beide Policen sorgten nicht nur für eine besonders umfassende private und gewerbliche Absicherung, sondern ließen sich auch sehr individuell an die jeweilige Lebenssituation der versicherten Familien und Betriebe anpassen, erläutert Häuslmeier. „So sorgen wir dafür, dass unsere anspruchsvollen Kunden buchstäblich ruhig schlafen können“.

Für den Vermittler ergeben sich durch die vielen Bausteine und den All-Risk-Ansatz noch zwei weitere Vorteile: Sie sparen den für sie und die Kunden oft aufreibenden Rechercheaufwand, den

die Kombination verschiedener Einzelversicherungen mit sich bringt, und sorgen zugleich für ein geringeres Haftungsrisiko in der Beratung. „Eine echte Win-Win-Situation für Kunden und Berater. Unsere Vertriebspartner reagieren sehr positiv auf diese Pluspunkte“, berichtet Jenny Ortlepp, die die Produkte in Marketing und Verkaufsförderung bei der Markteinführung begleitet.

**DIE BAYERISCHE**

Kalkulieren Sie Ihren Tarif direkt online mit dem Online-Rechner der Bayerischen

GUIDED CONTENT



## Die Bayerische BusinessSelect und BusinessAll-Risk

### Was sind die Highlights Ihrer Tarife?

Einer der stärksten Highlights ist das Allgefahren-Prinzip. Klassische Versicherungen sagen, welche Gegenstände oder Personen gegen welche Gefahren versichert sind. Das heißt, was nicht in den Bedingungen steht, ist nicht versichert. Unsere neue Gewerbepolice - genau wie im Privatbereich unsere „Meine eine Police“ – definiert die „Was-wäre-wenn-Frage“ genau umgekehrt: Was in den Bedingungen nicht ausdrücklich anders geregelt oder ausgeschlossen ist, ist grundsätzlich mitversichert. Auf diese Weise kehrt sich die Beweislast zu Gunsten der Versicherten um. Es gibt aber noch viele andere Vorteile wie etwa die Besserstellungsklausel, die Forderungsausfalldeckung oder der Regressverzicht. Versichert werden können Gesamtschäden von bis zu 700 000 Euro.

### Für wen sind die Tarife geeignet?

Die neue Gewerbepolice der Bayerischen richtet sich an Einzelunter-

nehmer und an Betriebe des Mittelstands. Optimal geeignet ist sie für eine Unternehmensgröße von bis zu zirka 45 Mitarbeitern. Durch die umfassende Absicherung, die vielfältigen und teils modularen Optionen sowie die All-Risk-Dekung bieten sich Einsatzmöglichkeiten in diversen Branchen. So werden auch individuelle Konfigurationen für einzelne Gewerke, wie aktuell etwa die Heilberufe und die Gesundheitswirtschaft möglich.

### Wie flexibel ist das Tarifportfolio?

Die zentralen Bausteine der Gewerbepolice sind die Inhaltsversicherung – also gewissermaßen die „Hausratversicherung“ für das Unternehmen – und die Betriebshaftpflichtversicherung. Sie leistet für den Fall, dass Dritte durch die betriebliche Tätigkeit oder durch die von dem jeweiligen Unternehmen gelieferten Produkte Personen-, Sach- oder Vermögensschäden erleiden. Modular versicherbar sind zusätzlich Betriebsunterbrechung, Glas und Elektronik. Der Kunde kann darüber hinaus auch

entscheiden, ob er die Police als Allgefahren-Dekung oder als „klassischen“ Tarif abschließen möchte.

### Was decken Sie ab bei kleinen und mittelständischen Unternehmen?

Im klassischen Tarif sind wesentliche Grundgefahren, also Schäden durch Feuer, Leitungswasser, Hagel, Einbruch oder Diebstahl versichert. Weitere Risiken können gesondert versichert werden. In der „Premium“-Variante läuft dieser Bereich nach dem Allgefahren-Prinzip und sichert gegen alles ab, was nicht in den Versicherungsbedingungen ausgeschlossen ist. In den optionalen Modulen sind dann unter anderem die Elementarversicherung, Ertragsausfall-Versicherung, Versicherung gegen Glasbruch, gegen unbekannte Gefahren, Transportschäden, Überschwemmung sowie Elektronikschäden oder Schäden aus einer kleineren oder mittleren Betriebsunterbrechung abgesichert.

JENNY ORTLEPP, MARKETING/VERKAUFS-FÖRDERUNG KOMPOSIT, DIE BAYERISCHE