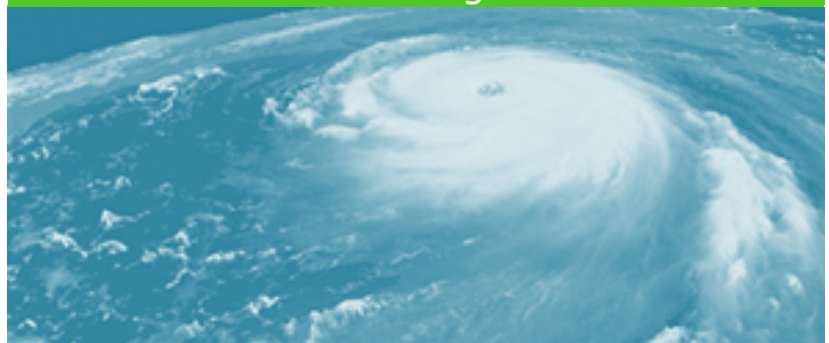


TRENDS

Sonderausgabe zur
Kundenveranstaltung vom 26.04.2012

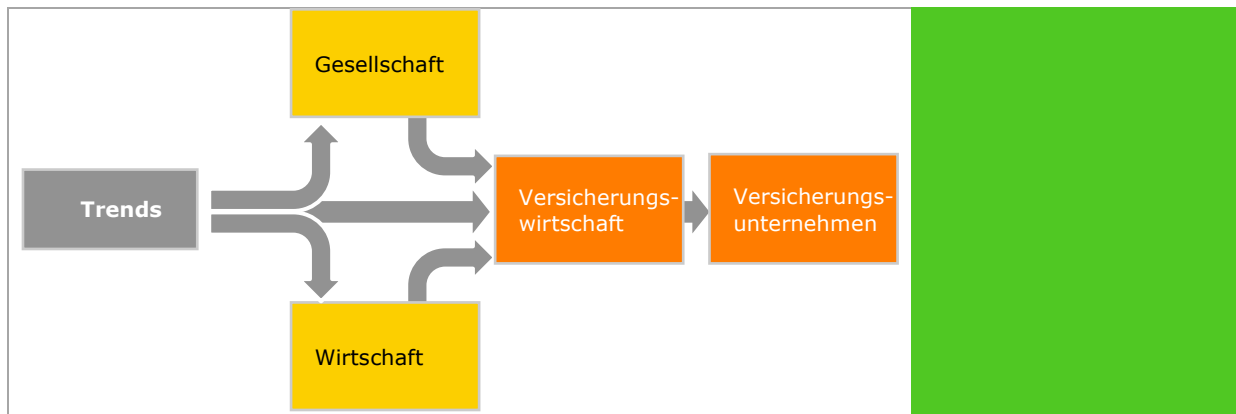


Operative Auswirkungen der Zukunftstrends für Makler und Versicherer im Gewerbe- und Industriegeschäft

In der heutigen Zeit sollten Versicherer und Makler zwingend in ihre strategischen Überlegungen miteinbeziehen, dass sich die sogenannten Megatrends (Globalisierung, Nachhaltigkeit, Demographie, Neue Technologien und Neue Medien) unmittelbar und mittelbar auch auf sie auswirken werden. Diese Trends werden Gesellschaft und Wirtschaft verändern und ebenfalls neue Rahmenbedingungen für die gesamte Versicherungswirtschaft bilden. Die Unternehmensberatung eXulting hat untersucht, welche Wirkungsketten von den Trends ausgehen und mit welchen operativen Auswirkungen Versicherer und Makler rechnen müssen.

Wir haben die einzelnen Entwicklungen der Trends und die von ihnen ausgehenden Wirkungsketten detailliert beleuchtet. Beispielhaft möchten wir in diesen Ausführungen einige Wirkungsketten zu drei Trends aufzeigen, von denen die gesamte Versicherungsbranche und insbesondere inhabergeführte und mittelgroße Maklerunternehmen betroffen sein werden.

Der Inhalt dieser Ausführungen beruht auf dem Vortrag von Herrn Wiemann anlässlich unserer Kundenveranstaltung am 26.04. in Köln.



Demographischer Wandel

Sinkende Geburtenraten und höhere Langlebigkeit führen zwangsläufig zur Überalterung der Bevölkerung. Maklerunternehmen müssen damit rechnen, dass z. B. im Jahr 2020 die geburtenstarken Jahrgänge 60 Jahre und älter sind und somit viele Makler gleichzeitig den Verkauf oder die Übergabe ihrer Unternehmen beabsichtigen. Am Markt führt dies zum einem Angebotsüberhang, der zwangsläufig sinkende Preise zur Folge haben wird. Unser Rat: Starten Sie den Verkauf von Unternehmen und Beständen bzw. die Planung von Fusionen und Kooperationen möglichst frühzeitig.

Von einer weiteren Wirkung des demographischen Wandels sind Makler und Versicherer gleichermaßen betroffen. Der Anteil älterer Mitarbeiter im Unternehmen steigt und gleichzeitig besteht ein Mangel an jungen Talenten. Sämtliche Branchen beginnen schon um die wenigen zukünftigen Leistungsträgern zu buhlen. In diesem Wettbewerb hat die Versicherungswirtschaft Nachteile. Maklern wird es schwerfallen, Nachwuchs für die Geschäftsführung und für exponierte Führungskräfte zu rekrutieren. Unsere konkreten Tipps: Leiten Sie den Generationenwechsel beim Führungspersonal möglichst frühzeitig ein. Leiten Sie in ihrem Unternehmen rasch eine Modernisierung der Arbeitswelt ein, um als Arbeitgeber für junge Menschen attraktiv zu bleiben. Hierunter fällt auch die intensive Nutzung neuer Medien.

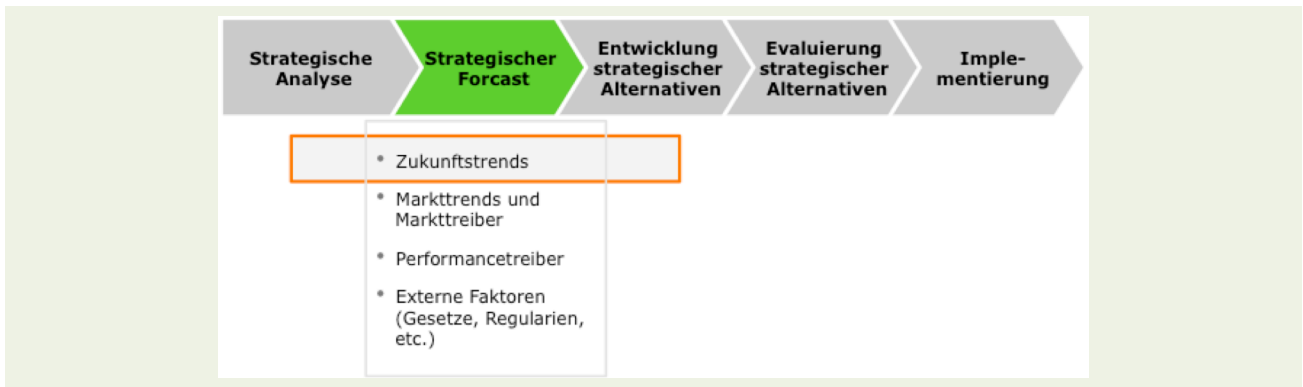
Positiv ist dieser dritte Effekt. Die längere Lebensdauer der Menschen führt zu einem höheren Versicherungsbedarf im Bereich der Vorsorgeprodukte, also zu Rente-, Kranken und Pflegeversicherungen.

Um diese Vertriebschancen nutzen zu können, entsteht bei Maklern zusätzlicher Personalbedarf. Auch hier wird es das Problem geben, genügend qualifizierte junge Menschen zu finden und diese an einen modernen Betrieb zu binden.

Medialer Wandel

Es ist unstrittig, dass das Internet für Unternehmen und Privatpersonen eine stetig wachsende Rolle spielt. Die Anzahl der Nutzer, die Dauer der Nutzung und die Anzahl gleichzeitig genutzter Medien steigt in allen Altersklassen und Bevölkerungsschichten. Durch die mobilen Geräte, z. B. Smartphones, wird das Internet jederzeit und überall nutzbar. Cloud Computing und Apps bereichern die Welt der Anwendungen. Privatpersonen gewöhnen sich mehr und mehr an Onlinekäufe und auch Versicherungen werden vermehrt online abgeschlossen. Neue Geschäftsmodelle entstehen, wie z. B. Friendsurance (social shopping) oder assekurando (Auktion). Diese Entwicklung hat für Makler zur Folge, dass der Wettbewerb zum Online-Vertrieb der Versicherer und insbesondere zu Vergleichsportalen erheblich intensiver wird.

Das Produktangebot der Makler muss daher auf der einen Seite auf das Preisniveau der Vergleichsportale eingehen und andererseits mit einem hohen Qualitätsniveau die eigene Dienstleistung rechtfertigen. Realisierbar ist das nur mit einer Anbindungen zu den entsprechenden Versicherern und mit höchst effizienten, digitalisierten Prozessen. Wir raten Maklern daher nachdrücklich zu eigenen Online-Aktivitäten.



Außerdem wird das Thema Kundenbindung in Zukunft noch wichtig zu sein, um die Preissensitivität der Kunden zu mindern und ihre Wechselbereitschaft zu senken. Eine spezialisierte Ansprache von Offline-Kunden sollte trotzdem keinesfalls vernachlässigt werden, da u.a. viele der älteren Kunden (noch) nicht internetaffin sind.

Im Industrie- und Gewerbegeschäft bestehen riesige Effizienzpotenziale. Die Digitalisierung der Prozesse und der Datentransfer zwischen den Marktteilnehmern würde zu erheblichen Kosten- und Zeiteinsparungen führen. Speziell zur Unterstützung der Prozesse Ausschreibung und Platzierung gibt es seit dem letzten Jahr Portale am Markt.

Ein Angebot ist unser Portal BrokingX, ein Ausschreibungs- und Platzierungsportal speziell für Gewerbe- und Industrieversicherungen. Die Prozesse sind von der Risikoerfassung bis zur Deckungsbestätigung vollständig digitalisiert und Makler erhalten wichtige Dokumente für Kunden und für die Akte ohne Anpassungsaufwand. Das Portal ist seit August 2011 online ist.

BrokingX ist auch ein Beispiel dafür, dass gerade in der Versicherungsbranche die meisten Innovationen nicht von den großen und etablierten Marktteilnehmern ausgehen, sondern eher von kleinen spezialisierten Anbietern.

Nachhaltigkeit

Vergleicht man die Anzahl der Naturkatastrophen zwischen den letzten drei Dekaden, so zeigt sich ein erheblicher Anstieg hinsichtlich der Anzahl der Katastrophen. Besonders signifikant ist der Anstieg der hydrologischen Katastrophen, dazu gehören u.a. Überschwemmungen und Erdbeben. Durch

dichtere und höhere Bebauung, höhere Bevölkerungsdichte und die Tatsache, dass immer weitläufigere Gebiete betroffen sind, steigt die Anzahl der Geschädigten und die Höhe der Schäden. Demzufolge steigt auch der Versicherungsbedarf für Privatpersonen und auch für Unternehmen

Laut einer Befragung der AGCS gehören die Naturkatastrophen zu den von Unternehmen besonders gefürchteten Risiken. Der Bedarf an Zusatzdeckungen ist erkennbar, insbesondere zur Absicherung von Lieferketten.

Für Makler ergeben sich hieraus zwei positive Effekte. Aus dem zusätzlichen Versicherungsbedarf resultieren Vertriebschancen. Die Prämien für NatCat-Deckungen werden steigen. Bei bestehenden Deckungen erhöht sich die Courtage ohne zusätzliche Vertriebsmaßnahmen. Eine Art Rente entsteht.

Schlussfolgerungen

Makler sind gut beraten, wenn sie in die strategischen Überlegungen zur Weiterentwicklung ihres Unternehmens die Megatrends und ihre Wirkungsketten konsequent berücksichtigen. Nur so ist der Ausblick auf künftige Rahmenbedingungen zum eigenen Geschäft vollständig und valide.

Die umfassende Erfassung der Entwicklungen und ihrer Wirkungsketten ist extrem aufwendig und zeitintensiv, zumal die Betrachtungen ständig aktualisiert werden müssen. Insbesondere die Entwicklung der neuen Technologien und der neuen Medien sind außerordentlich schnelllebig. eXulting möchte Unternehmen bei der Entwicklung eigener Zukunftsszenarien praxisnah und wirkungsvoll unterstützen. eXulting bietet ein Tool an, worin die Wirkungsketten der Trends vollständig erfasst sind.

Jeder Schritt innerhalb der Wirkungskette ist dahingehend bewertet, ob er sich auf den nächsten Schritt positiv oder negativ auswirkt. Das Tool ermöglicht, eigene Wirkungsketten und Schritte zu ergänzen und Bewertungen abzuwandeln. Somit kann jedes Unternehmen zu eigenen Szenarien kommen. Je näher die Wirkungsketten an operativen Inhalten geführt sind, desto umfangreicher lassen sich brauchbare operative Schlussfolgerungen ziehen, die sogar als Grundlagen für Investitionsentscheidungen und Personalentwicklungen dienen können.

Eigendarstellung

Die eXulting GmbH & Co. KG ist Unternehmensberater bietet eServices und Consulting für Unternehmen der Assekuranz. Sie ist seit August 2011 Betreiber des Portals BrokingX.

Unsere Beratungstätigkeit ist fokussiert auf die Themenfelder Vertrieb, Prozesse, operativer Einsatz neuer Medien sowie M&A von Maklerunternehmen. Unsere Expertise beruht auf langjähriger Erfahrung in der Versicherungswirtschaft und umfassender Methodenkenntnis. Wir sind vertraut mit dem Marktgeschehen, den Geschäftsmodellen der Akteure und den operativen Tätigkeiten. Unsere Lösungsansätze sind lösungs- und praxisorientiert, das ist uns besonders wichtig. BrokingX ist ein innovatives Internetportal zur Ausschreibung und Platzierung von Versicherungen für die Zielgruppe Gewerbe und Mittlere Industrie.

Das Unternehmen wurde im August 2011 in Köln gegründet. Die geschäftsführenden Gesellschafter der eXulting GmbH & Co. KG sind Sandra Aldenhoff und Christian Wiemann