

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unserem Newsletter „Blickpunkt“ greifen wir regelmäßig aktuelle Themen für Makler im Gewerbe- und Industriegeschäft auf.

Unsere Themen im August sind:

- Gewerbeversicherungen online – Ergebnisse zum Roundtable
- Gewerbegeschäft – eigene Onlineangebote für Ihre Kunden
- Vermögensschaden-Haftpflicht – Die böse Falle am Berufsende
- An-/Verkauf Maklerunternehmen – Aktuelles

Zu allen Themen geben wir Ihnen gerne detailliert Auskunft.

Gewerbeversicherung geht online – Ergebnisse zum Roundtable

Die Teilnehmer waren sich einig, auch im Gewerbegebiet lässt sich der Weg zum Onlinevertrieb nicht mehr aufhalten. Die Geschäftsmodelle von Versicherern, Maklern und Maklerpools werden deutlich beeinflusst.

Eine aktuelle Studie zeigt, dass ca. 30% der Entscheider in Klein- und Mittelständischen Unternehmen hohe Bereitschaft haben, ihre Versicherungen online abzuschließen. Sogar über 50% sind grundsätzlich offen für Angebote über das Web einzuholen, vornehmlich von Versicherern und Portalen. Haftpflichtprodukte stehen dabei im Vordergrund. Haupthinderungsgrund ist der Zweifel, dass der selbst ausgewählte Versicherungsschutz vollständig und risikogerecht ist.

Versicherer bekommen Chancen im Gewerbegebiet, Ausschließlichkeit und Direktvertrieb zu einem hybriden Vertrieb zu entwickeln. Wir haben hier sehr spannende Entwicklungen gesehen.

Für Gewerbekunden bieten einzelne Makler und auch Portale die Möglichkeit, Angebote online zu rechnen. Noch ist das Produktspektrum eingeschränkt, es wird aber sicherlich breiter und anspruchsvoller.

Kunden erwarten von Maklern zunehmend eine Bereitstellung von Angeboten mit vielen Alternativen und das sehr schnell, möglichst in Echtzeit. Für Makler erhöhen sich



Ansprechpartner
Christian Wiemann
wiemann@eXulting.de
0221-979 978-226

Arbeitsaufwand und Preisdruck. Sie brauchen kurzfristig Angebotshilfen, um zumindest knappe Margen zu halten.

Unterstützung könnte von Versicherern kommen, sowie von Pools, die im Gewerbegebiet Tools und Kompetenz anbieten. Die komplexen Tarife der Produkte machen die Erstellung von Tarifierungstools allerdings extrem teuer und ein Datentransfer zwischen Marktteilnehmern ist vorerst nicht greifbar.

In die lebendige Diskussion flossen Ansichten von Maklern, Maklerpools, Versicherern und Dienstleistern ein. Alle Teilnehmer hatten eigene Erfahrung im Onlinegeschäft, was zu einem tiefen Austausch führte. Vielen Dank für einen sehr anregenden Nachmittag!

Gewerbegebiet – eigene Onlineangebote für Ihre Kunden

Sie möchten Ihren Gewerbekunden webbasierte Services anbieten. Wir helfen Ihnen.

Risikodaten und Versicherungsinteressen online erfassen, Angebote online abgeben, Datenräume für Kunden anbieten, mit uns kein Problem.

Wir helfen bei der Konzeption Ihrer eigenen Online Strategie und bei der Umsetzung einen eigenen Portals.

Zur Einführung geben wir Ihnen einen Marktüberblick über derzeit gängige Geschäftsmodelle und auf erkennbare Trends.

Wer Trends nicht mitprägt wird vom Trend geprägt.



Ansprechpartner
Christian Wiemann
wiemann@eXulting.de
0221-979 978-226

Vermögensschaden-Haftpflicht – Die böse Falle am Berufsende

Die Beendigung der eigenen Maklertätigkeit ist mit umfassenden Vorbereitungen verbunden. Hierzu zählt auch die Nachhaftung zu beachten und die Vermögensschaden-Haftpflicht anzupassen.

Standarddeckungen zur VSH schließen eine Nachhaftung ein, solange der Vertrag läuft. Gibt ein Makler seine Tätigkeit auf, lässt er typischerweise seinen Haftpflichtvertrag auslaufen. Für Schadensfälle, die nach Ablauf der VSH entstehen, besteht dann aus den Vorverträgen kein Versicherungsschutz mehr.

Diese potenzielle Deckungslücke muss nicht nur bei altersbedingter Aufgabe der Maklertätigkeit beachtet werden. Endet die Tätigkeit beispielsweise im Falle einer Berufsunfähigkeit oder aufgrund finanzieller Schwierigkeiten, fehlt die Nachhaftung eventuell ebenfalls.

Makler müssen unbedingt darauf achten, ihr VSH-Schutz eine entsprechende Nachhaftung beinhaltet. Eine sehr schöne Visualisierung dieses Themas haben wir bei CONAV gefunden.



[Link zum PDF von CONAV](#)

An-/Verkauf Maklerunternehmen - Aktuelles

Vorsicht vor spionierenden Wettbewerbern.

In der letzten Woche hat mir schon wieder ein Makler erzählt, ein Wettbewerber habe ihm Kaufinteresse nur vorgetauscht um Geschäftsgeheimnisse zu erfahren. Leider kein Einzelfall.

Für mich ist dieses Erlebnis ein weiterer Beleg dafür, dass die eigenständige Suche nach Kaufinteressenten Gefahren birgt. Der Wettbewerb wird härter und damit verschwindet wohl die Etikette vom Markt.

Nutzen Sie uns als Ihr Schutzschild. Wir prüfen erst die Ernsthaftigkeit des Interessenten bevor Sie Ihren Namen und sensible Informationen preisgeben.

[Link zum aktuellen Anzeigenmarkt](#)



Ansprechpartner
Christian Wiemann
wiemann@eXulting.de
0221-979 978-226

Mit freundlichen Grüßen
BrokingX Team

Jetzt auch in Facebook: <https://www.facebook.com/eXultingBrokingX>

Impressum

eXulting GmbH & Co. KG - eServices & Consulting für Assekuranz Unternehmen
brokingX - Portal zur Ausschreibung von Industrie- und Gewerbeversicherungen
Von-Hünefeld-Straße 1
50829 Köln

Mail	Service4U@brokingX.de
Telefon	0221-979 978-0
Fax	0221-979 978-225
Homepage	www.brokingX.de

Handelsregister des Amtsgerichts Köln
Handelsregisternummern: HRB 73166 und HRA 28636
Umsatzsteueridentifikationsnummer: DE 27868029