



Online Vertrieb im Gewerbegebiet wächst.

August

Roundtable „Gewerbeversicherungen online“

20.08.2013
Köln, Von-Hünefeld-Str. 1
[Link zu Details](#)

Teilnahme kostenfrei

Der Vertrieb von Versicherungen über das Internet nimmt immer weiter zu. Auch für Gewerbeversicherungen ist dieser Trend deutlich erkennbar. Angebotsrechner, Ausschreibungsportale, Vergleichsportale entstehen. Was müssen Makler im Gewerbegebiet schon kurzfristig erwarten? Wir zeigen Trends und Handlungsoptionen auf.

Einkäufe über das Internet sind zu privatem und geschäftlichem Zweck schon weitgehend selbstverständlich geworden. Selbst komplexe Produkte werden über das Internet bestellt. Unternehmen haben daher digitale Vertriebs- und Servicekanäle etabliert. In der Versicherungsbranche ist ebenfalls erkennbar, dass der Vertrieb über das Web deutlich zunimmt. Den höchsten Onlineanteil haben private Kraftfahrtversicherungen. Sie zeigen uns auch willkommene und weniger willkommene Wirkungen des Onlinetrends auf.

Die Gewerbe- und Industrieversicherungen galten lange Zeit als „nicht-onlinefähig“. Das hat sich mittlerweile deutlich gewandelt. Versicherer bieten auf CDs oder webbasiert Angebotsrechner an. Einige Pools ermöglichen online den Vergleich standardisierter Gewerbeprodukte. In 2011 kamen Ausschreibungsportale auf den Markt, so auch BrokingX.de. Über dieses Portal können Makler individuell kalkulierte Angebote von Versicherern einholen, vergleichen und online abschließen.

Es ist nur noch eine Frage der Zeit, dass auch gewerblichen Endkunden online Angebote kalkulieren können. Erste Anbieter haben bereits ihre



Vorbereitungsmaßnahmen begonnen.

Der Onlinevertrieb von Gewerbepolicen wird den Versicherern neue Möglichkeiten zum Direktgeschäft öffnen. Makler stellt dieser vor neue Herausforderungen bei Akquisition und Kundenbindung. Die Marktveränderungen werden wohl nicht so dramatisch werden wie im Kraftfahrtgeschäft, aber sie werden deutlich spürbar sein.

Nehmen Sie an, nur 20% Ihrer Gewerbekunden würden eigenständig die Prämien zu ihren Versicherungen berechnen und anschließend Sie als Makler damit konfrontieren. Welche Umsatzeinbußen ergäben sich für Sie, wenn ein Drittel dieser Kunden sogar die Verträge online abschließt?

Noch ist das Online-Gewerbegeschäft keine verbreitete Realität. Angesichts der Neigung der Menschen, ihre privaten und geschäftlichen Angelegenheiten über das Web zu lösen und der stetig wachsenden Online Präsenz der Internetnutzer, scheint uns der Trend jedoch unvermeidlich.

Der Kostendruck auf die Versicherer verstärkt und beschleunigt den Trend. Die meisten Anbieter müssen ihr Geschäft effizienter gestalten und kurzfristig eine höhere Anzahl Angebotsanfragen bewältigen können.

Aufgrund der teilweise deutlichen Umsatzeinbrüche im Kranken- und Lebensgeschäft verstärken Makler ihre Akquisitionsbemühungen im Gewerbesachversicherungen um kontinuierliche Einnahmen auszubauen. Das Geschäftsvolumen am Markt ist limitiert, also nimmt der Wettbewerb um den einzelnen Kunden zu. Zur Akquisitionsunterstützung fragen mehr Makler bei den Versicherern nach Quotierungen. Diese wiederum müssen zum selben

Geschäftsvolumen mehr Angebotsvorgänge bewältigen. In Stoßzeiten können die Versicherer die hohe Quantität nicht mehr bewältigen. Sie müssen zwingend Arbeiterleichterungen einführen. Filtern und auswählen, welcher Makler überhaupt und wenn ja wann ein Angebot erhält ist keine dauerhafte und schon gar keine optimale Lösung. Eine Automatisierung einfacher Quotierungen ist erforderlich. Produkte müssen so gestaltet werden, dass eine Onlinequotierung zu einfachen Risiken und Produkten möglich wird.

Für Makler bieten sich Online-Gewerbegeschäft neue Chancen. Sie können eigene Prozesse digitalisieren. Durch Onlinequotierungen sind sie unabhängiger von den Servicezeiten und der Antwortgeschwindigkeit der Versicherer. Der Angebotsvergleich über mehrere Versicherer wird einfacher, der Kunde erhält einen breiteren Marktvergleich. Schnittstellen werden entstehen und einen Datentransfer mit dem Maklerverwaltungsprogramm ermöglichen.

Angesichts der geringen Margen im Kleingewerbegeschäft, ist eine baldige Erschließung der Chancen aus webbasierten Tools sehr wünschenswert.

Am 29. August richten wir ein Roundtable aus, in dem Marktteilnehmer, Makler und Versicherer mit uns über den Weg des Gewerbe Geschäfts ins Internet diskutieren.

Sie sind herzlich eingeladen!

Eigendarstellung

Die eXulting GmbH & Co. KG ist Unternehmensberater und bietet eServices und Consulting für Unternehmen der Assekuranz. Das Unternehmen ist seit August 2011 am Markt und zugleich Betreiber des Ausschreibungsportals 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.

Der Verfasser, Christian Wiemann, ist geschäftsführender Gesellschafter der eXulting GmbH & Co. KG.

Impressum

eXulting GmbH & Co. KG - eServices & Consulting für Assekuranz Unternehmen
brokingX - Portal zur Ausschreibung von Industrie- und Gewerbeversicherungen

50829 Köln, Von-Hünefeld-Str. 1,
Telefon 0221-979 978-0,
wiemann@exulting.de

Mail	Service4U@brokingX.de
Telefon	0221-979 978 - 222
Fax	0221-979 978 - 225
Homepage	www.brokingX.de

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