



Social Media – ja gerne, aber nur mit VH-Deckung

August

Roundtable „Gewerbeversicherungen online“

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

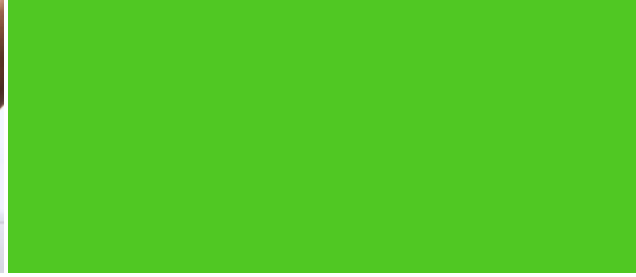
Teilnahme kostenfrei

Makler werden in Social Networks immer aktiver. Die Nutzungsintensität der neuen Medien zu Informationsbeschaffung, Vernetzung und Kundenakquisition steigt. Damit nehmen Makler auch einige neue Haftungsrisiken auf sich, die ihrer VH-Deckung eventuell nicht abgesichert sind.

Für Makler wird es attraktiver und ergiebiger, Onlinemarketing selbst aktiv zu betreiben. Privatkunden und Entscheidungsträger in Unternehmen werden über Social Media zunehmend leichter erreichbar und transparenter. Die wachsende Beliebtheit der sozialen Netzwerke zu privaten Interessen ist allgemein bekannt. Mittlerweile werden die Netzwerke auch intensiv zu beruflichem Zweck eingesetzt. Das belegt eine neue Studie von Forrester.

Forrester befragte in einer Studie Entscheidungsträger mittelständischer Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern nach ihrem Verhalten im Web. Alle Befragten nutzten die neuen Medien. Überraschende 98% der Befragten waren passive Nutzer. Sie lasen Blogs und nutzten Portale für News, Podcasts und Videos. 75% waren aktive Nutzer. Dieser Kreis schrieb in Blogs, postete in Social Networks, schreibt Bewertungen und Beurteilungen in entsprechenden Portalen. Immerhin 79% der Entscheider unterhielten in mindestens einem Social Network ein Profil.

Aus der Studie ist ablesbar, dass die Befragten keine breite allgemeine Nutzung der neuen Medien zeigten, sondern ausgewählte Medien zu



bestimmten Zweck nutzen. Dabei können sich die Netzwerke für private und berufliche Zwecke unterscheiden. Beruflich genutzte Angebote sind häufig branchenspezifischer Art.

Allerdings ist auch feststellbar, dass in bislang vornehmlich privat eingesetzten Netzwerken die berufliche Nutzung steigt. Beispielhaft zeigen wir die Nutzungsverteilung für Facebook und Twitter.



Quelle: Forrester Research

Die steigende Anzahl der Nutzer in den Netzwerken und die vielfältige Nutzung der Medien motiviert immer mehr Makler, selbst ebenfalls online aktiv zu werden. Damit nehmen sie gleichzeitig ein neues Haftungsrisiko auf sich.

Onlinemarketing wirkt einfach. Texte sind schnell erstellt und veröffentlicht. Unüberlegte Äußerungen können Persönlichkeitsrechte verletzen. Inhalte von Posts können von Konkurrenten als unlauteren Wettbewerb empfunden werden und Klagen auslösen. Übermittelte Dateien können Viren enthalten

und Geschäftspartner schädigen. Vertrieb über das Internet und eine hiermit verbundene Datenerfassung ist mit umfassenden Datenschutzpflichten verbunden.

Wir hatten kürzlich schon ausgeführt, dass häufig die Maklervollmachten veraltet sind und die neuen Aktivitäten nicht abdecken. Gleich gilt auch für den Versicherungsschutz in der Vermögensschaden-Haftpflicht der Makler. Unser Gespräch mit Ralf W. Barth, Experte und Spezialmakler für Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Versicherungsmakler bestätigt, dass lange nicht alle Policen der Makler Onlineaktivitäten absichern. Ohnehin bieten nicht alle Versicherer einen entsprechenden Versicherungsschutz an.

Wir möchten Makler auf diese wichtige, potenzielle Deckungslücke aufmerksam zu machen. Auf immer mehr Webseiten von Maklern sehen wir Hinweise auf Aktivitäten in Social Media und webbasierte Datenerfassungen zur Angebotserstellung. Häufig sind rechtliche Anforderungen nicht eingehalten.

Es ist uns ein ernstes Anliegen, den Fortschritt zu Onlineaktivitäten von Maklern zu unterstützen. Der Markt braucht diesen Fortschritt, die modernere Arbeitsweise und den kontinuierlichen Weg zu Schnittstellen zwischen Marktteilnehmern. Haftungsfälle und hierzu fehlender Versicherungsschutz hemmen die Entwicklung.

Gerne stehen wir zum partnerschaftlichen Austausch zu Themen der operativen Nutzung der neuen Medien zur Verfügung. Über Haftungsrisiken und den erforderlichen Versicherungsschutz besprechen wir auch bei unserem Roundtable „Gewerbeversicherung geht online“ am 20.08.2013. Einige Plätze sind noch frei. Kommen Sie zu uns nach Köln!

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