

Zur Sache, Schätzchen!

Eine Umfrage von FONDS professionell unter Maklerpools und -verbänden mit großer Sachversicherungssparte zeigt: Das Kompositgeschäft boomt.



Hoffentlich gut versichert: Wenn die Waschmaschine ausläuft, entsteht schnell ein Schaden von mehreren tausend Euro. Wohl dem, der einen guten Makler kennt, der ihm den passenden Schutz vermittelt hat.

Viele Makler setzen schon seit einigen Jahren verstärkt auf Sachversicherungen. Umfragen zufolge erzielen die freien Vermittler bereits die Hälfte ihres Umsatzes mit dem Schaden- und Unfallgeschäft. Mittlerweile sehen drei von vier Maklern diese Sparte als sehr wichtigen Bestandteil ihres Portfolios an. Sollte es nach der privaten Krankenversicherung auch in der Lebensversicherung zu einem Provisionsdeckel kommen (siehe Seite 224), dürfte der Trend Richtung Sachgeschäft anhalten. Denn dann stießen weitere Tausende Makler betriebswirtschaftlich an ihre Grenzen – und müssten in Richtung ratierliche Vergütungen umdenken, wie sie das Schaden- und Unfallgeschäft bietet.

Nicht nur für Vermittler, auch für die Anbieter ist die Sparte interessant. Insgesamt verdient die Branche im privaten und gewerblichen Sach-, Haftpflicht-, Unfall-, Kfz- und Rechtsschutzsegment (kurz: SHUKR oder Komposit) sehr gut und ist solide mit Kapital ausgestattet. Besonders die Hausratversicherung profiliert sich als sehr stabiler Ertragslieferant, gefolgt von der Unfall- und der Haftpflichtversicherung. Kfz- und Wohngebäudepolen be-

reiteten den Anbietern zuletzt eher Kopfschmerzen, die Sanierungsbemühungen in diesem Segment halten unverändert an.

Umfrage unter Maklerpools

Insgesamt aber sind die Kompositversicherer weiter auf Wachstumskurs, insbesondere im Geschäft mit Gewerbekunden. „In den vergangenen Jahren eher stiefmütterlich behandelt, entwickeln viele Häuser nun neue Produktstrategien, um sich im Gewerbemarkt neu zu positionieren“, heißt es im Marktaus-

Schadenregulierung

Sachversicherungen sind bei Maklern beliebt, weil sie für laufende Einnahmen sorgen. Die Courtage fließt freilich nicht umsonst – im Fall eines Schadens ist der **Vermittler erster Ansprechpartner seiner Kunden**. Sein Risiko: Enttäuschungen der Privat- und auch Gewerbekunden bei der Schadenregulierung werden nicht nur dem Versicherer angelastet, sondern auch dem Vermittler. Umfragen zufolge zählen nahezu neun von zehn Maklern die Schadenregulierung zu ihren ureigenen Aufgaben. „Es besteht eine **Pflicht des Versicherungsmaklers zur Schadenbearbeitung**“, betont Kathrin Pagel, Fachanwältin für Versicherungsrecht in der Hamburger Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte. Sie verweist auf ein **Urteil des Bundesgerichtshofs** vom 30. November 2017, wonach der Makler im Versicherungsfall Invaldität unabhängig vom Versicherer auch selbst einen Fristenhinweis geben muss, damit Ansprüche rechtzeitig begründet werden (Az.: I ZR 143/16).

blick 2018/2019 der Ratingagentur Assekurata. Das Angebot an Branchenlösungen nehme zu. Dahinter verbirgt sich meist ein Versicherungsschutz nach dem Baukastenprinzip mit Modulen, die speziell auf die jeweilige Branche zugeschnitten sind. „Das Innovationsstreben im Gewerbegebiet dürfte in den kommenden Jahren anhalten, wodurch zugleich der Wettbewerb über den Preis und die Bedingungsqualität intensiver wird“, meint Assekurata-Analyst Dennis Wittkamp.

Dass das Sachgeschäft wächst, zeigt sich auch bei den Maklerpools und -verbänden. FONDS professionell fragte elf umsatzstarke Gesellschaften, wie sich diese Sparte in den vergangenen fünf Jahren entwickelt hat und welche Policen und Anbieter bei den angebotenen Vermittlern zuletzt besonders gefragt waren. Neun Pools und Verbände haben geantwortet (siehe Tabelle Seite 221), nur Apella und Invers zeigten keine Reaktion.

Fonds Finanz

Ergebnis: Das Kompositgeschäft zieht weiter an. Allein beim Marktführer Fonds Finanz legte der Umsatzanteil der Sachsparte seit 2013 von zehn auf 30 Prozent zu. Absolute Zahlen für die Provisionserträge in einzelnen Segmenten nennen die Münchner traditionell nicht. Für das Wechselgeschäft im Herbst will der Pool den Nafi-Kfz-Vergleichsrechner um die Anwendung „Nafi Kleinflotte-Online“ erweitern. „Das ermöglicht eine deutlich einfachere Prämienberechnung und Umdeckung von Kleinflotten bis zu 20 Fahrzeugen und erspart Maklern viel Zeit bei der Angebotserstellung, die bis jetzt nur direkt bei den einzelnen Versicherern mit großem Verwaltungsaufwand möglich war“, erklärt Geschäftsführer Norbert Porazik. Zudem treibt die Fonds Finanz den Aufbau ihrer „allumfassenden Maklerplattform“ voran, die Analyse-, Beratungs- und Vergleichsfunktionen in sich vereint – spartenübergreifend, mit relevanten Schnittstellen und ohne Medienbrüche.

Vema

Die Maklergenossenschaft Vema verbuchte 2018 rund 85 Prozent ihrer Umsät-



Daniel Ahrend, Maxpool: „Der Makler hat bei uns einen eigenen Fachbereich in direktem Zugriff.“



Halime Koppius, Degenia: „Unser Tool erlaubt Maklern eine direkte Ausschreibung für komplexere Risiken.“



Karsten Allesch, DEMV Deutscher Maklerverband: „Wir erwarten ein starkes Wachstum in allen Sachsparten.“

ze als Overhead-Marge aus Versicherungen. Anders als bei Pools behalten Makler in diesem Verbund jedoch ihre Direktanbindung an die Versicherer bei. Der hauseigene kleine Pool dient nur zum Andocken von Anbietern, die keinen Overhead bezahlen. Um vergleichbare Zahlen für Pools zu ermitteln, muss man den Umsatz der Makler für Vermittlungen mit Beteiligung der Vema und den Overhead der Vema zusammenrechnen. „Der Betrag hat sich seit 2013 in etwa verdoppelt und liegt bei 150 Millionen Euro“, berichtet Vorstandschef Hermann Hübner. Der Sachbereich habe in den letzten fünf Jahren um zehn Prozentpunkte auf 60 Prozent zugelegt, so Hübner. Aussagen zu den umsatzstärksten Produkten und Anbietern seien wegen der Direktanbindung der Makler schwierig. Hübner betont jedoch, dass der Kompositbereich „der wichtigste Geschäftszweig ist und bleibt“.

DEMV

Auch beim DEMV Deutscher Maklerverband sind die Makler weiter bei den Versicherern angebonden, der Verbund nimmt ebenfalls einen Overhead von rund zehn Prozent. Der Provisionsumsatz 2018 fällt mit 20 Millionen Euro deutlich bescheidener aus als bei der Vema, doch das starke Wachstum ist beachtenswert. Der Anteil des Umsatzes aus dem Sachgeschäft verdreifachte sich seit 2013 auf nunmehr zwölf Millionen Euro. „Wir haben in diesem Jahr die ersten Vergleichsrechner herausgebracht, die Mehrfach- und Parallelberechnungen durchführen können“, berichtet Geschäftsführer Karsten Allesch. Da-

mit könnten Vermittler künftig für ganze Kundengruppen Angebote maßschneidern. Allesch erwartet weiter ein „starkes Wachstum in allen Sachsparten“. Man sei mit diversen Versicherern in Verhandlungen zu speziellen Rahmenverträgen im Sachversicherungsbereich.

Degenia

Die Degenia agiert als Kombination aus Deckungskonzeptanbieter und Maklerpool (DMU Deutsche Makler Union) und ist fast nur im Kompositbereich aktiv. Dafür ist der Provisionsumsatz mit 12,5 Millionen Euro 2018 erstaunlich hoch. Die in der Tabelle genannten Topanbieter und -produkte sind überwiegend eigene Deckungskonzepte, für die sich die Degenia einen Versicherer als Risikoträger gesucht hat. „Für alle gewerblichen Risiken stellen wir Maklern kostenlos ein Tool zur Verfügung, das neben dem klassischen Vergleich auch den direkten Onlineabschluss sowie eine direkte Ausschreibung für komplexere Risiken ermöglicht“, sagt Vorstandschefin Halime Koppius.

Aruna

Der nach eigener Aussage „besonders persönliche“ Maklerpool Aruna hat seine Kompositumsätze auf Sicht von fünf Jahren um neun Prozentpunkte gesteigert – bei insgesamt um ein Drittel gewachsenen Versicherungsumsätzen. „Hier spiegelt sich vor allem auch der deutliche Rückgang im PKV-Geschäft wegen des Provisionsdeckels wider“, erklärt Geschäftsführer Matthias Kschinschig. Man verwalte derzeit einen SHUK-Bestand von

126 Millionen Euro, in fünf Jahren sollen es über 200 Millionen sein. Neben dem technischen Service biete Aruna für Ausschreibungen und Fragen auch persönliche Unterstützung – mit einem SHUK-Service-Team.

ASC

Der Deckungskonzeptanbieter und Asseuradeur ASC Assekuranz-Service Center ist seit 30 Jahren auf Sachversicherungen spezialisiert. Der Provisionsumsatz mit Versicherungen stieg in den vergangenen fünf Jahren um satte 46 Prozent auf 26,8 Millionen Euro. Davon entfallen 22 Millionen Euro auf den Sachbereich. ASC wurde vor knapp einem Jahr von der Hypoport-Gruppe übernommen und soll bis 30. Juni auf die Hypoport-Tochter Qualitypool verschmolzen werden. Über diese Gesellschaft wird künftig das gesamte Versicherungsgeschäft des Konzerns laufen. Der ASC-Standort Bayreuth werde innerhalb von Qualitypool das Kompetenzzentrum für das Sachgeschäft und weiterhin als Asseuradeur agieren, berichtet Geschäftsführer Jörg Haffner. „Bereits jetzt ist eine vollständige Dunkelverarbeitung der Prozesse möglich“, sagt er. Kunde und Makler hätten daher schon Sekunden nach Antragstellung die Versicherungspolice in ihrem Mail-Postfach.

Maxpool

Auch die Hamburger Servicegesellschaft Maxpool hat sich auf Versicherungen spezialisiert. Die entsprechenden Umsätze haben sich seit 2013 mehr als verdoppelt – auf 17,8 Millionen Euro. Fast die Hälfte davon entfällt



Hermann Hübner, Vema: „Der Sachbereich hat seit 2013 um zehn Prozentpunkte auf 60 Prozent zugelegt.“

auf den Kompositbereich. „Das war auch unser strategisches Ziel“, erklärt Daniel Ahrend, Mitglied der Maxpool-Geschäftsleitung. Die umsatzstärksten Sachprodukte seien eigene Deckungskonzepte in den Sparten Unfall, Tierhalter-Haftpflicht und Kfz. „Für komplexere Deckungen im Sachbereich übernehmen wir die Koordination der Ausschreibung, so-

mit hat der Makler einen eigenen Fachbereich in direktem Zugriff“, betont Ahrend.

Amexpool

Der seit 15 Jahren bestehende Amexpool ist aus einem Maklerbetrieb mit Spezialisierung auf das Baugewerbe hervorgegangen. Auch heute noch steht der Sachbereich für 86 Prozent der Provisionseinnahmen. Der Umsatz in diesem Segment ist mit acht Millionen Euro vergleichsweise klein, seit 2013 aber immerhin um ein Drittel gewachsen. In diesem Jahr will der Pool einen „neuen und besseren Kundenmanager inklusive Schnittstellen zum Vergleichsrechner für SHUK installieren“, berichtet Vorstand Boris Beermann. Wachsen will er im Kerngeschäft vor allem mit eigenen Deckungskonzepten, insbesondere zur Cyber- sowie zur Betriebshaftpflicht-Versicherung.

Blau Direkt

Deutlich mehr Umsatz schafft Blau Direkt. Der Pool konzentriert sich komplett auf Versicherungen und brachte es 2018 auf 46 Millionen Euro Provisionsumsatz. Erstaunlich: Das Sachgeschäft ist prozentual nicht gewachsen – in absoluten Zahlen aber schon. „Wir sind traditionell sehr stark im Sachversicherungsbereich, haben aber bei Lebens- und



Jörg Haffner, ASC: „Bereits jetzt ist eine vollständige Dunkelverarbeitung der Prozesse möglich.“

Krankenversicherungen extrem aufgeholt“, sagt Geschäftsführer Oliver Pradetto. „Dass sich der prozentuale Sachanteil gegenüber 2013 nicht verändert hat, erklärt sich mit dem insgesamt deutlich gestiegenen Gesamtumsatz.“ Gleichwohl werde der gewerbliche Bereich nun „massiv ausgebaut“.

DETLEF POHL | FP

Ausgewählte Maklerpools mit starkem Sachversicherungsgeschäft

Maklerpool/ -verbund	Provisionsumsatz mit Versicherungen		Kompositprovisionsumsatz*		Top-Produkte im Kompositbereich (in Klammern: Topversicherer)
	Anteil am Gesamtumsatz 2018 (2013)	in Mio. Euro 2018 (2013)	Anteil am Versicherungsgeschäft 2018 (2013)	in Mio. Euro 2018 (2013)	
Amexpool	99 (99) %	9,3 (7,3)	86 (83) %	8 (6)	Kfz (Generali, Axa, Allianz), Betriebshaftpflicht (Generali, Berkley), Wohngebäude (Axa)
Aruna	92 (90) %	30,4 (20,9)	66 (51) %	k. A.	Hausrat, Betriebshaftpflicht (Allianz, R+V, VHV)
ASC	50 (60) %	26,8 (18,4)	82 (80) %	22 (14,8)	Haftpflicht, Unfall, Kfz (Haftpflichtkasse, Axa, Basler)
Blau Direkt	100 (100) %	46 (10)	54 (54) %	25 (5,4)	Wohngebäude (Domcura), Rechtsschutz (Arag), Unfall (Basler)
Degenia	100 (100) %	12,5 (9,7)	99 (97) %	12,3 (9,4)	Wohngebäude (Alte Leipziger, Domcura, Gothaer), Privathaftpflicht (Alte Leipziger, Gothaer, Condor), Hausrat (Alte Leipziger, Ammerländer, Gothaer)
DEMV**	90 (90) %	20 (2,9)	60 (20) %	12 (0,6)	Kfz (VHV, Axa, Helvetia)
Fonds Finanz	89 (86) %	k. A.	30 (10) %	k. A.	Kfz (Axa, R+V, Allianz), Wohngebäude (Axa, Gothaer, Allianz), Unfall (HDI, Hansemerkur, Janitos)
Maxpool	91 (94) %	17,8 (7,5)	52 (43) %	9,3 (3,2)	Unfall (Barmenia), Tierhalterhaftpflicht (Barmenia), Kfz (VHV)
Vema**	85 (85) %	150 (75)	60 (50) %	90 (38)	k. A.

Stand: April 2019 | Alphabetische Reihenfolge | * Sach-, Haftpflicht-, Unfall-, Kfz- und Rechtsschutz-Segment | ** Hochgerechnete Umsätze zur Vergleichbarkeit mit Pools, da Verbünde nur einen Overhead erhalten, die Partnermakler aber direkt an die Versicherer angebunden bleiben
Quelle: Unternehmensangaben