

# Pressemitteilung

## **Grüner, modularer, individueller: Unternehmer profitieren von Trends bei Gewerbeversicherungen**

Insurtech Finanzchef24 präsentiert  
Gewerbeversicherungsreport / Immer mehr Onlineabschlüsse / Branche und Sparten durch Digitalisierung und Disruption in Bewegung / Prämieinsparungen möglich

**(München, 26. Oktober 2021) Der Markt für Gewerbeversicherungen befindet sich im Aufbruch. Zu diesem Fazit kommt Finanzchef24 in seinem ersten Gewerbeversicherungsreport, den das Insurtech anlässlich der Finanz- und Versicherungsmesse DKM in Dortmund vorgestellt hat. Im Fokus der Anbieter stehen zunehmend Kleinunternehmer und der Mittelstand (SME), deren digitaler Absicherung sich Finanzchef24 verschrieben hat. Sie profitieren überwiegend – angetrieben durch die Digitalisierung – von besseren Tarifstrukturen, individuelleren Produkten, vergleichbareren Leistungen und fallenden Prämien.**

Die Prämien haben im Mittel für die wichtigsten Sparten Betriebshaftpflicht, Vermögensschadenhaftpflicht und Geschäftsinhalt in der Tendenz leicht nachgegeben, beim Rechtsschutz und bei D&O-Produkten geht es indes eher nach oben. In der Betriebshaftpflicht sind nach einer Musterberechnung von Finanzchef24 die jährlichen Prämien für exemplarische Kleinst- und Kleinunternehmer von 2018 bis 2021 von etwa 300 Euro auf rund 240 Euro gesunken – was einem Minus von circa 20 Prozent entspricht. Die Prämien für Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherungen haben sich nach einem deutlichen Preisrutsch in 2014 und 2015 zuletzt bei knapp unter 500 Euro eingependelt. Inhaltsversicherungen haben im Schnitt um etwa 5 Prozent zugelegt.

„Ob Betriebshaftpflicht-, Vermögensschadenhaftpflicht-, Inhalts-, Cyber- oder D&O-Versicherung: Viele Produktentwicklungen und die Nachfrage werden aktuell von externen Faktoren angestoßen. Die Wirtschaft befindet sich durch Disruption im massiven Wandel, die Corona-Pandemie und zunehmende Unwetterkatastrophen bringen völlig neue Risiken aufs Tapet, und die Nachhaltigkeitsdebatte ordnet Themen neu“, sagt Tobias Wenhart, Co-CEO bei Finanzchef24. Abgestimmt auf die Absicherungsbedürfnisse Deutschlands Kleinunternehmer bietet das Insurtech mit

seiner Vergleichsplattform einen Überblick für mehr als 1.500 Betriebsarten, die auf Gewerbeversicherungslösungen von über 40 Versicherungspartnern basieren.

### **Berufe werden vielfältiger – Bedürfnisse ebenso**

Ein Trend ist laut Finanzchef24 die Hybridisierung. Das Nebeneinander von Offline und Online stellt viele Berufsgruppen vor neue Herausforderungen. „Im Maschinenbau geht es bereits heute eher um Software denn um Maschinen. Auch für den Messebau bedeutet die Messe nicht mehr nur der analoge Stand, bei dessen Design, Produktion, Transport sowie Auf- und Abbau es Probleme geben kann, die versichert werden wollen. Der Messebauer verwirklicht heute Messestände immer öfter zugleich digital. Hier reichen die Risiken von falschen Inhalten, Softwarefehlern und fatalen Marketingentscheidungen bis hin zu Hackerangriffen“, erläutert Wenhart. Die Hybridisierung erstreckt sich jedoch nicht nur auf das Nebeneinander von Analog und Digital, sondern ebenso auf das Nebeneinander von Tätigkeiten, die vor wenigen Jahren noch explizit einer Berufsgruppe zuzuordnen waren. So gibt es heute gerade bei den Selbstständigen und Kleinunternehmen immer öfter Handwerker, die gleichzeitig als Maurer, Fliesenleger und Elektriker arbeiten.

Diese Berufsgruppen benötigen Versicherungen, die den neuen Herausforderungen gewachsen sind. „Es lässt sich nicht mehr spontan sagen, dass im Handwerk die Betriebshaftpflicht ausreichend ist, sondern vielmehr immer öfter eine sinnvolle Ergänzung gebraucht wird. Die Produkte müssen individueller werden. Versicherern muss es gelingen, kleine Unternehmen, die viele Produkte und Dienstleistungen anbieten, gut abzubilden“, erklärt Wenhart. Die Frage lautet längst nicht mehr, welche Versicherungen Kunden verkauft werden können, sondern wie sie arbeiten und welche Gefahren abzusichern sind.

Ein weiterer Trend sei, dass Extremwetterereignisse die Nachfrage nach Elementarversicherungen antreiben. Dasselbe gilt laut Finanzchef24 für Hackerangriffe und IT-Probleme. Wenhart: „Dem Kleinst- und Kleinunternehmer sind die Gefahren durch Phishing und Ausfälle der IT-Infrastruktur zunehmend bewusst. Cyber-Risk-Versicherungen sind jedoch vielen Gewerbetreibenden als Stand-alone-Produkte noch zu teuer.“

Im Zuge verstärkter Diskussionen um den Klimawandel rücken zudem grüne Gewerbeversicherungen ins Blickfeld von Kunden und Anbietern. „Aktuell erleben wir eine Findungsphase, bei der die Parameter definiert werden. Klimaneutralität ist nur ein Faktor“, sagt Wenhart. Die Aktivitäten der Versicherungsunternehmen reichen derzeit von der CO<sub>2</sub>-Vermeidung bis zum Pflanzen von Bäumen. Erste Versicherer zahlen bei grünen Produkten im Schadensfall bis zu 20 Prozent Mehrleistungen, wenn im Gegenzug ökologische, nachhaltigere oder sparsamere Materialien verbaut oder nachhaltigere Firmen beauftragt werden. Andere Anbieter sichern KMUs speziell ab, die auf Photovoltaik oder Geothermie setzen und damit andere Risiken haben. Auch

die sich ändernde Mobilität fließt in grüne Produkte ein, wie Absicherungslösungen für E-Ladestation oder Wallboxen zeigen.

### **Corona-Pandemie befeuert Onlinenachfrage**

Mit dem Thema Gewerbeversicherungen selbst rücken die Vertriebsformen in den Fokus. Unternehmer suchen laut Finanzchef24 seltener analoge Vertreter vor Ort auf, sondern das Internet. Anbieter mit digitalen und hybriden Vertriebsformen sind die Gewinner und werden es in Zukunft sein. Wenhart: „Der Onlinevertrieb wächst jedoch überproportional. Wir verzeichnen in fast allen Sparten jährliche Zuwachsraten bei der Nachfrage im zweistelligen Bereich.“

Die Corona-Pandemie hat sich wie in vielen anderen Bereichen als Katalysator erwiesen. Gewerbeversicherungskunden tun sich mit der digitalen Beratung und Suche leichter. Besonders Branchen, die von der Krise nicht unmittelbar betroffen waren oder sogar davon profitiert haben, haben Versicherungsprodukte in den vergangenen anderthalb Jahren online deutlich stärker nachgefragt – beispielsweise Handwerker oder E-Commerce-Händler. Die Digitalisierung erlaubt es nach Einschätzung von Finanzchef24, Versicherungsprodukte individueller auf das Kundenbedürfnis zuzuschneiden. Mit seinen 45.000 Kunden hat das Insurtech einen Daten- und Erfahrungsschatz, mit dem es seine Beratung und Services perfekt auf seine Kunden ausrichten kann. Kunden erhalten immer, was sie tatsächlich benötigen. Die richtigen Fragen können online helfen, den individuellen Bedarf zu erfassen. „Es geht um Preistransparenz, Individualität und um Geschwindigkeit. Der klassische Prozess in der analogen Welt dauert bis zu zwei Wochen, online sind Abschlüsse in wenigen Minuten möglich.“

### **Über Finanzchef24**

Finanzchef24 definiert den Markt der Gewerbeversicherungen für Einzel- und Kleinunternehmer (SME) neu. Das Münchener Insurtech vereint digitale Kommunikation und Prozesse mit der Kompetenz des Versicherungsspezialisten und der Unabhängigkeit einer Plattform. Unternehmer erhalten so die für sie optimale Absicherung und können sich voll auf ihr Geschäft konzentrieren. Über 40 Versicherer machen ihre Lösungen effizient und zielgenau den richtigen Kunden zugänglich. Das Konzept von Finanzchef24 hat bereits 45.000 aktive Kunden überzeugt. Mehr unter [www.finanzchef24.de](http://www.finanzchef24.de)

### **Unternehmenskontakt**

Finanzchef24 GmbH  
Hohenlindener Str. 1  
81677 München  
Tel.: +49 89 716 772 700  
Fax: +49 89 716 772 800  
E-mail: [presse@finanzchef24.de](mailto:presse@finanzchef24.de)

**Pressekontakt**

SCRIVO PUBLIC RELATIONS

Ansprechpartnerin: Katja Kraus

Elvirastraße 4, Rgb.

D-80636 München

Tel.: +49 89 45 23 508 13

Fax: +49 89 45 23 508 20

E-mail: [katja.kraus@scrivo-pr.de](mailto:katja.kraus@scrivo-pr.de)Web: [www.scrivo-pr.de](http://www.scrivo-pr.de)