

Achtung:

Das finale Meinungsbarometer mit den Befragungsergebnissen aus Köln und Hamburg ist verm. Ab 29.05.2019 verfügbar!



## **Meinungsbarometer 2019 zur industriellen/gewerblichen Sachversicherung**

## MWV-Meinungsbarometer 2019

Trends in der gewerblichen und industriellen Sachversicherung

Einschätzung der Renewalkonditionen

Einschätzung des konkreten  
Anbieterverhaltens

Entwicklung aktueller Versicherungsprodukte

Einschätzung zum Nachfrageverhalten/zu  
Markttendenzen

# MWV-Meinungsbarometer 2019

## Meinungsbarometer 2019 zur industriellen/gewerblichen Sachversicherung

- Teilnehmer  Versicherungsnehmer/Vermittler (Inhousebroker/Versicherungsabteilung  
Versicherungsmakler, Agentur/Versicherungsberater etc.)  
 Erstversicherer  
 Rückversicherer  
 Sonstige (bitte benennen) \_\_\_\_\_

### I. Einschätzung der Renewalkonditionen 2019/2020

1. **Markttendenz**  weich  stabil  hart
2. **Zyklus / erwartete Trenddauer bis**  2020  2022  2023 (& länger)
3. **Kapazitätsentwicklung** abnehmend  unverändert  steigend
- a) für „normale“ Feuerrisiken
- b) für „schwere“ Feuerrisiken
- c) für Elementar-/Naturgefahrenvers.

### II. Einschätzung des konkreten Anbieterverhaltens

4. **Mehrfährige Vertragslaufzeit** (angebotene Laufzeiten 1, 2, 3 oder 5 Jahre) **bis** \_\_\_\_\_ **Jahr(e)**
5. **Prämiensätze** fallend  unverändert  steigend
- a) Feuer
- b) Naturgefahren (Allgefahren)
6. **Erwartete durchschnittliche Prämienveränderung zum Renewal (+/--%)**
- a) für „normale“ Risiken (bitte glatte Prozentwerte z.B. -/+5%) \_\_\_\_\_ %
- b) für „schwere“ Risiken (bitte glatte Prozentwerte z.B. -/+5%) \_\_\_\_\_ %
- c) für Naturgefahren/Allgefahren (bitte glatte Prozentwerte z.B. -/+5%) \_\_\_\_\_ %
7. **Nutzen Konkurrenten Prämien erhöhungen zur Marktanteilserhöhung?**  Ja  Nein

### III. Entwicklung aktueller Versicherungsprodukte

8. **Künftige Entwicklungen von Cyber-Versicherungen**  unbedeutend  bedeutend
- a) Die Bereitschaft zum Einschluss von Cyber-„Eigenschäden“ in Sach/Ertragsausfall- und TV-Deckungen nimmt zu **Ja**  **Nein**
- b) Ein Ausschluss der seit jeher gegebenen Silent“-Cyber-Deckungsbestandteile in Sach-/TV-Sparten ist nicht sinnvoll **Ja**  **Nein**

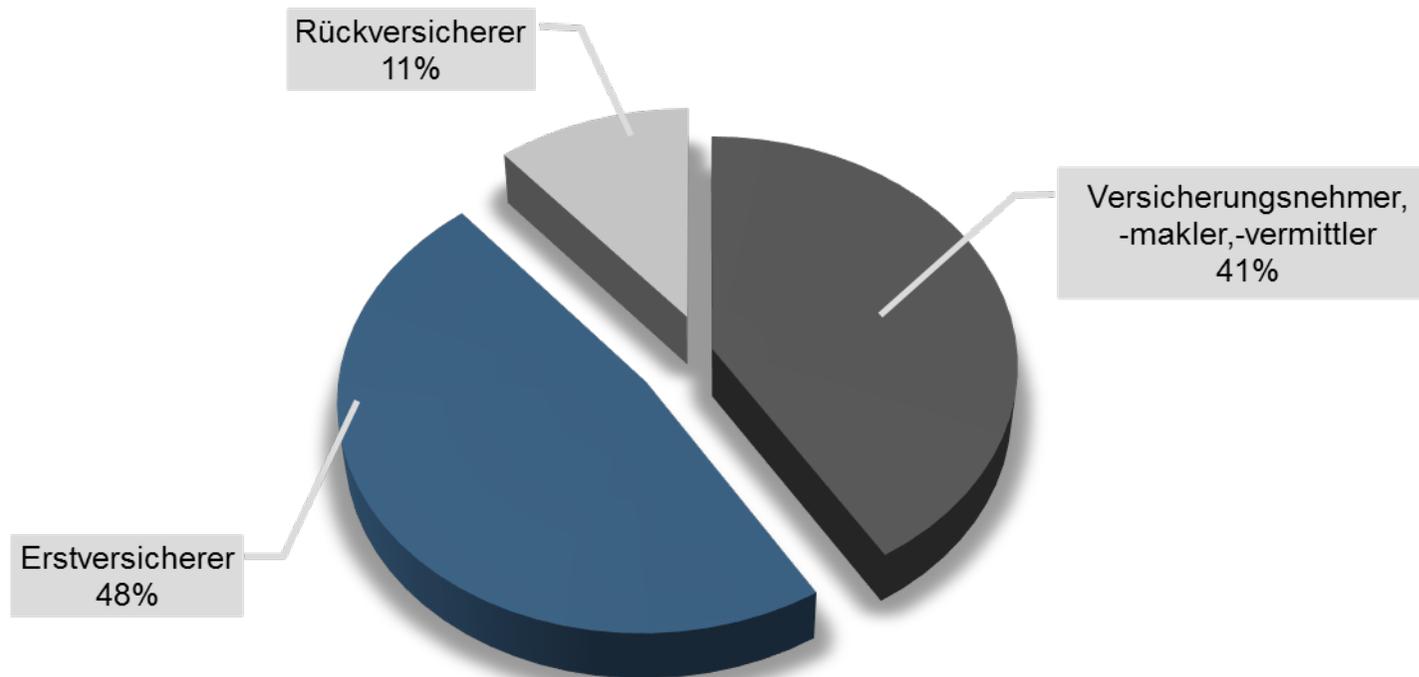
### IV. Einschätzung zum Nachfrageverhalten/zu Markttendenzen

9. **Veränderung der Nachfrage nach / Markttendenz zur** abnehmend  **zunehmend**
- a) Fakultative Rückversicherung (Einkauf seitens ErstVR)
- b) Layer-Deckungen für FLExA /oder Nat/Cat
- c) Differenzkonditionen (-prämie/-selbstbehalt etc.) in Konsortien
- d) Haftzeiten in der Ertragsausfallvers. - Trend > 24 Monate?
- e) Kombinierte Höchstentschädigung zum Kapazitätserhalt mit Blick auf immer höhere Vorsorge-, Erst-Risiko-/Kostensummen
- f) Allrisks statt Einzelgefahren in der Gewerbevers. ab 2-5 Mio. VS
- g) Führungs-/Engineeringfee der Führenden sind für die Beteiligten akzeptabel, soweit eine Leistung erbracht wird **Ja**  **Nein**
- h) Anzahl an führungsfähigen/-willigen Versicherern zu gering? Ist ein Bedarf für mehr Führungsangebote gegeben/erkennbar? **Ja**  **Nein**
- i) **Bedeutung von Sonderformen im Vertrieb (Vermittler/Anbieter/Vergleicher)** unbedeutend  **bedeutend**   
Randerscheinung  zunehmende Bedeutung
- Assekuradeuren (Gewerbe/Industrie)
- Maklerpools (Gewerbe)
- Vergleichsportalen, wie z.B. Gewerbe24, VEMA etc.
10. **Digitalisierung /„End-to-end“-Prozesse in der gewerblichen Sachversicherung**  
Sind Prozesse je nach Vertriebsweg bereits oder kurzfristig voll digitalisiert?
- Ja, für folgende Vertriebswege** **Eigene** **Direkt** **Makler** **Vergleicher**  
(z.B. Agt./Mga)
- a) **Angebotsprozess**
- b) **Policierungsprozess**
- c) **Sonstige Vertriebswege, wenn ja, bitte bezeichnen:** \_\_\_\_\_
- d) **Bis zu welcher Vertragsgröße ist die „Dunkelverarbeitung“ bereits umgesetzt (Schwellenwerte nach Sach und Ertragsausfallsumme (kombiniert):**  
 bis 10 Mio. EUR  bis 15 Mio. EUR  bis 20 Mio. EUR  größer 20 Mio. EUR
- e) **Hat die Dokumentierung durch den Makler Zukunft?**  Ja  Nein

Hinweise/ Kommentare zu den Fragen bzw. künftige Befragungsthemen

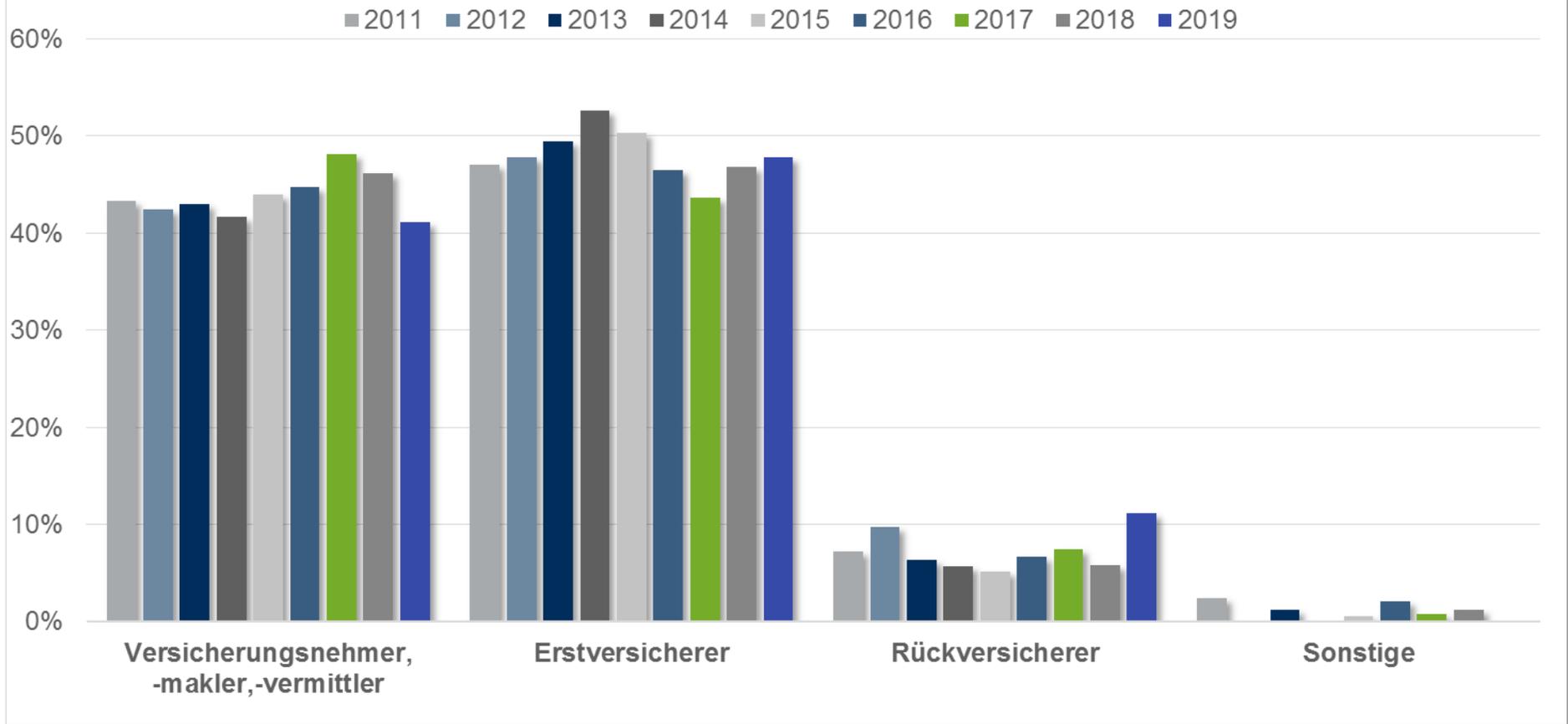
# MWV-Meinungsbarometer 2019

## Teilnehmer 2019



# MWV-Meinungsbarometer 2019

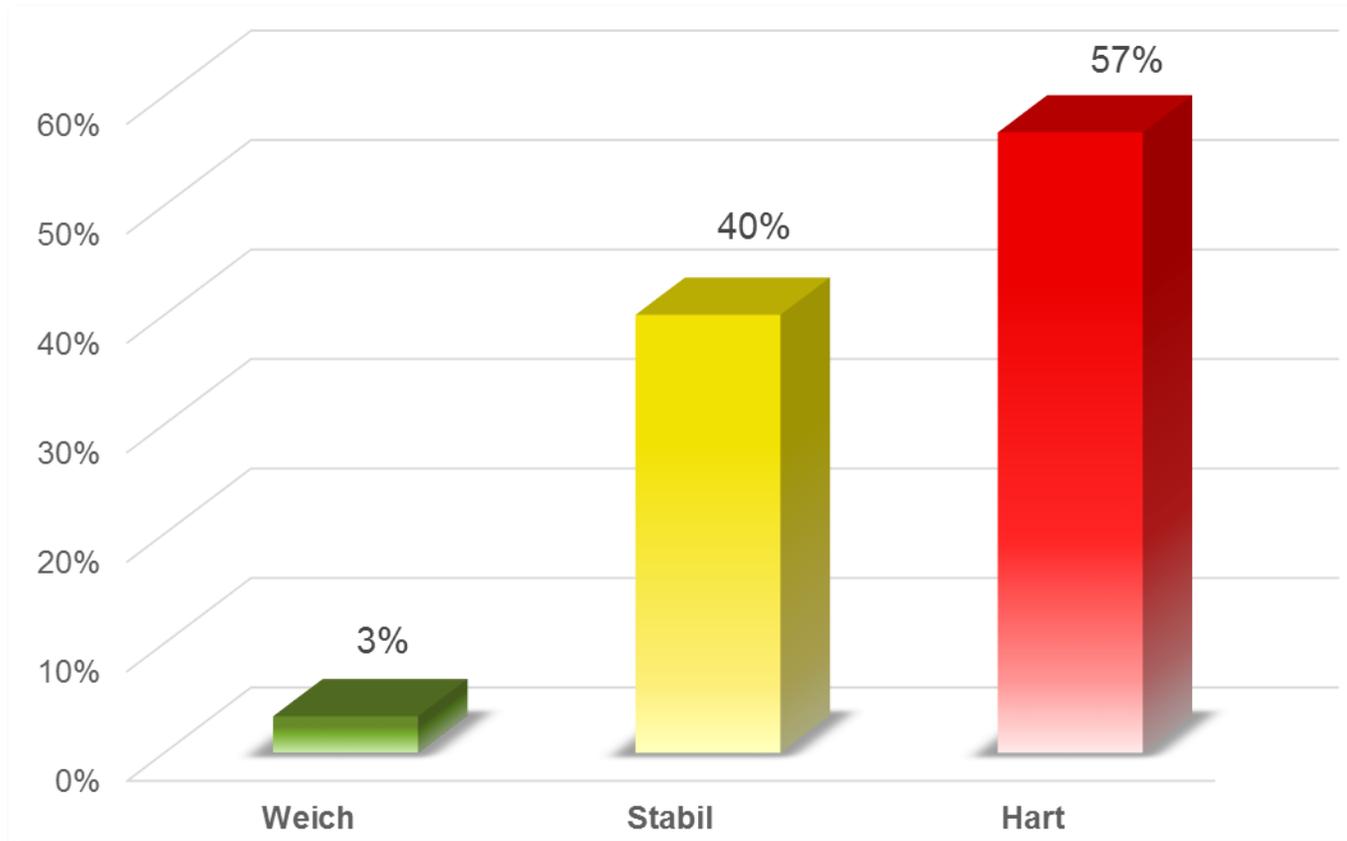
## Teilnehmer 2011 – 2019



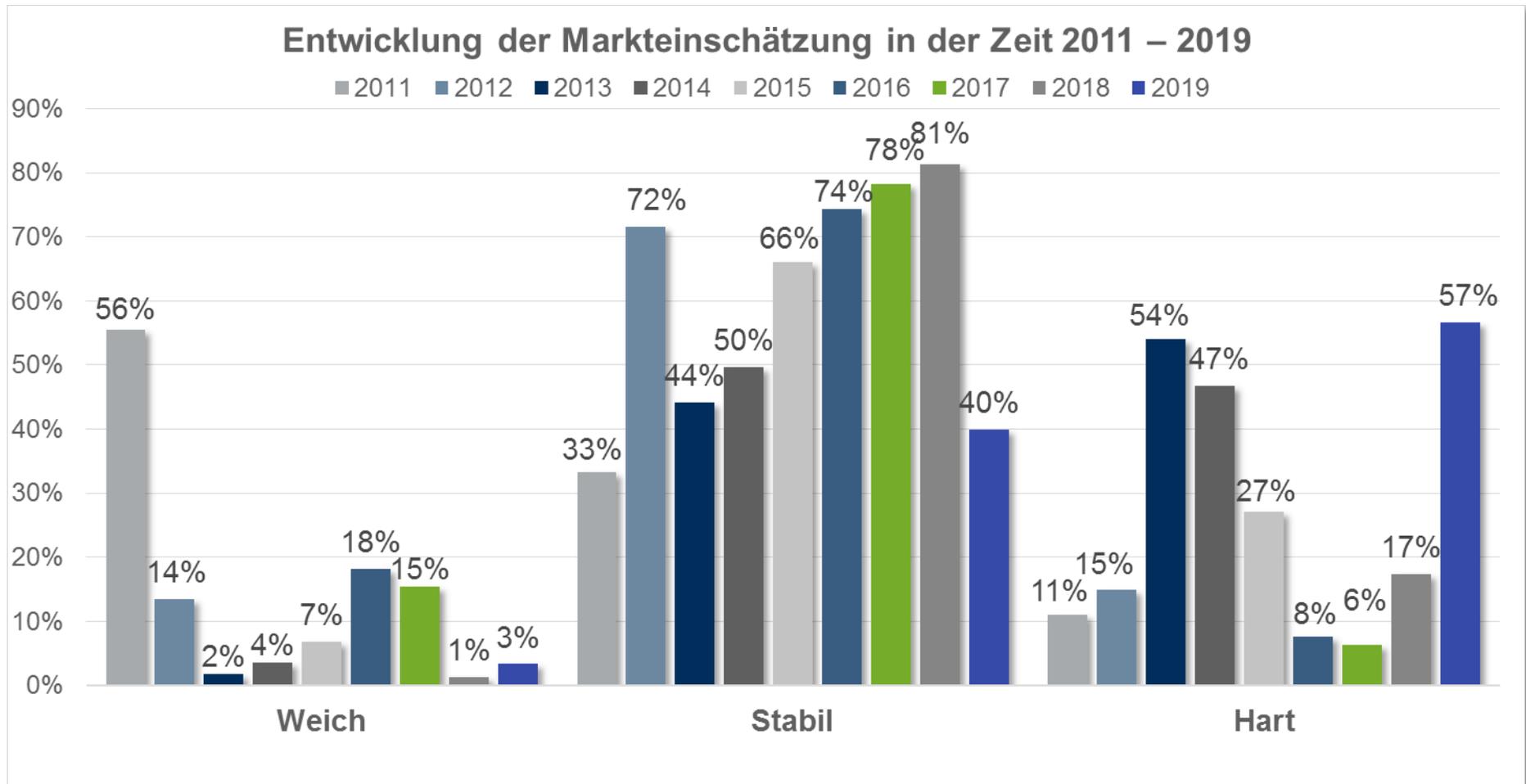
# Einschätzung der Renewalkonditionen

## Einschätzung der Renewalkonditionen

Einschätzung der Markttendenz für das  
Renewal 2019/2020?

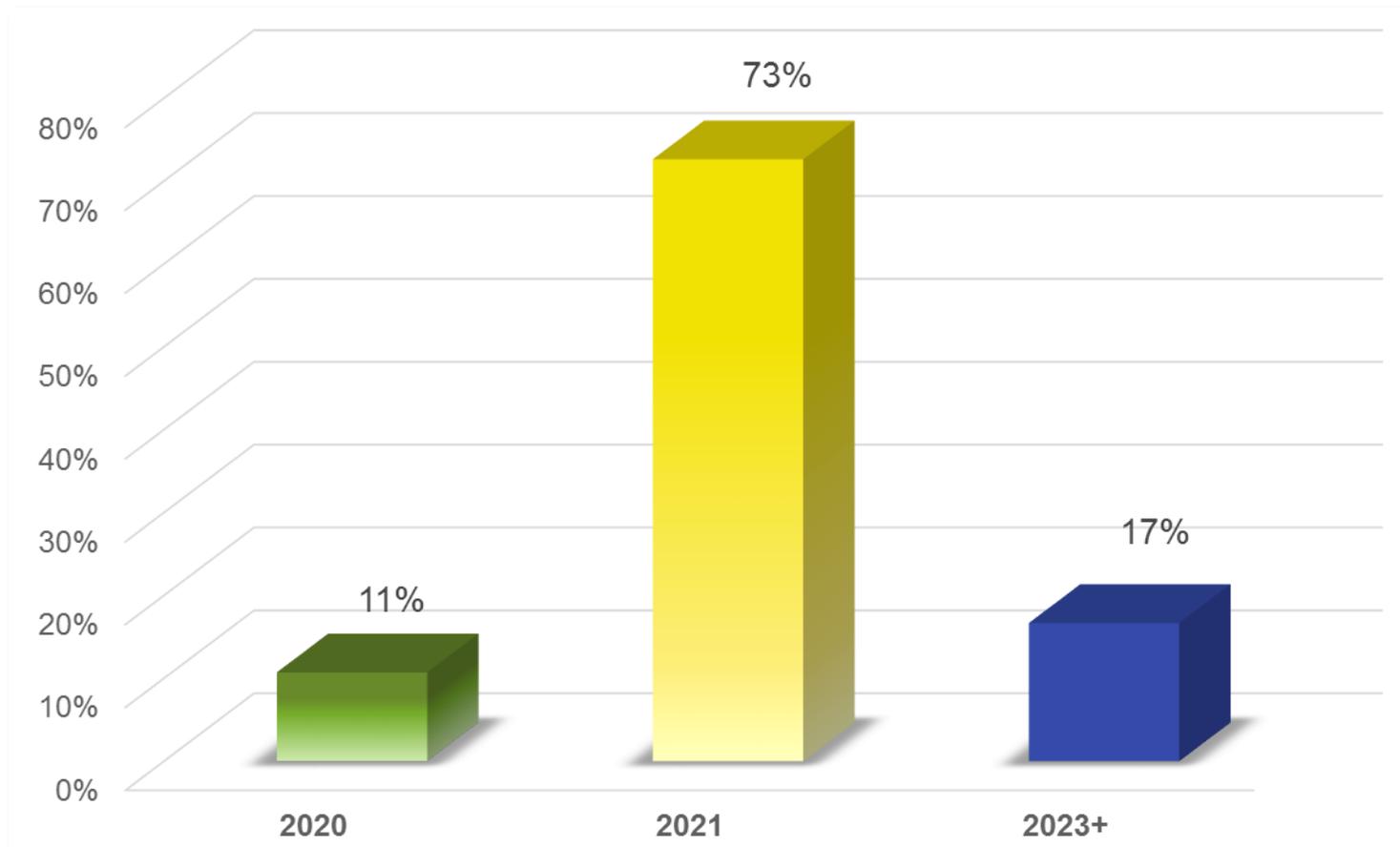


# Einschätzung der Renewalkonditionen

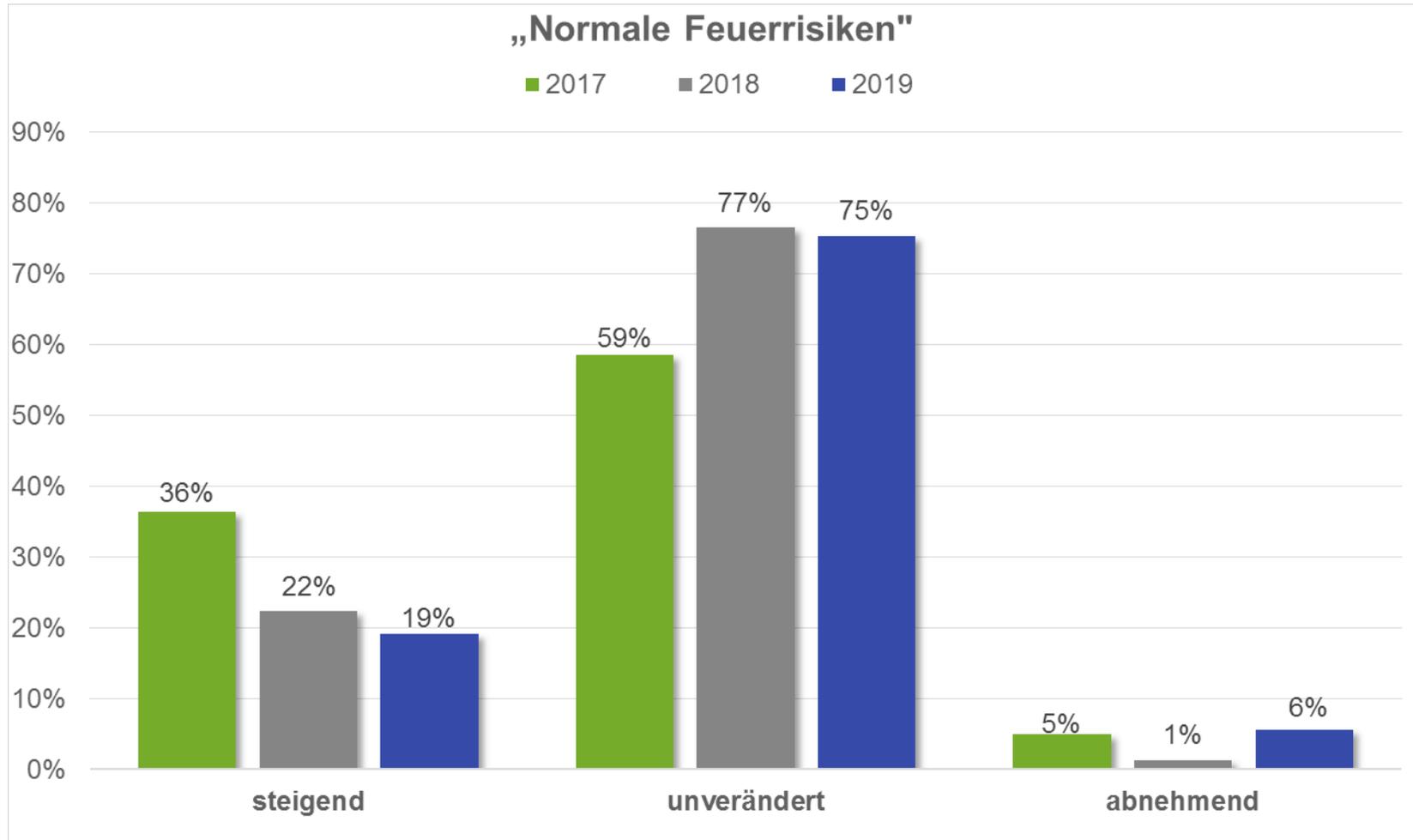


# Zyklusdauer

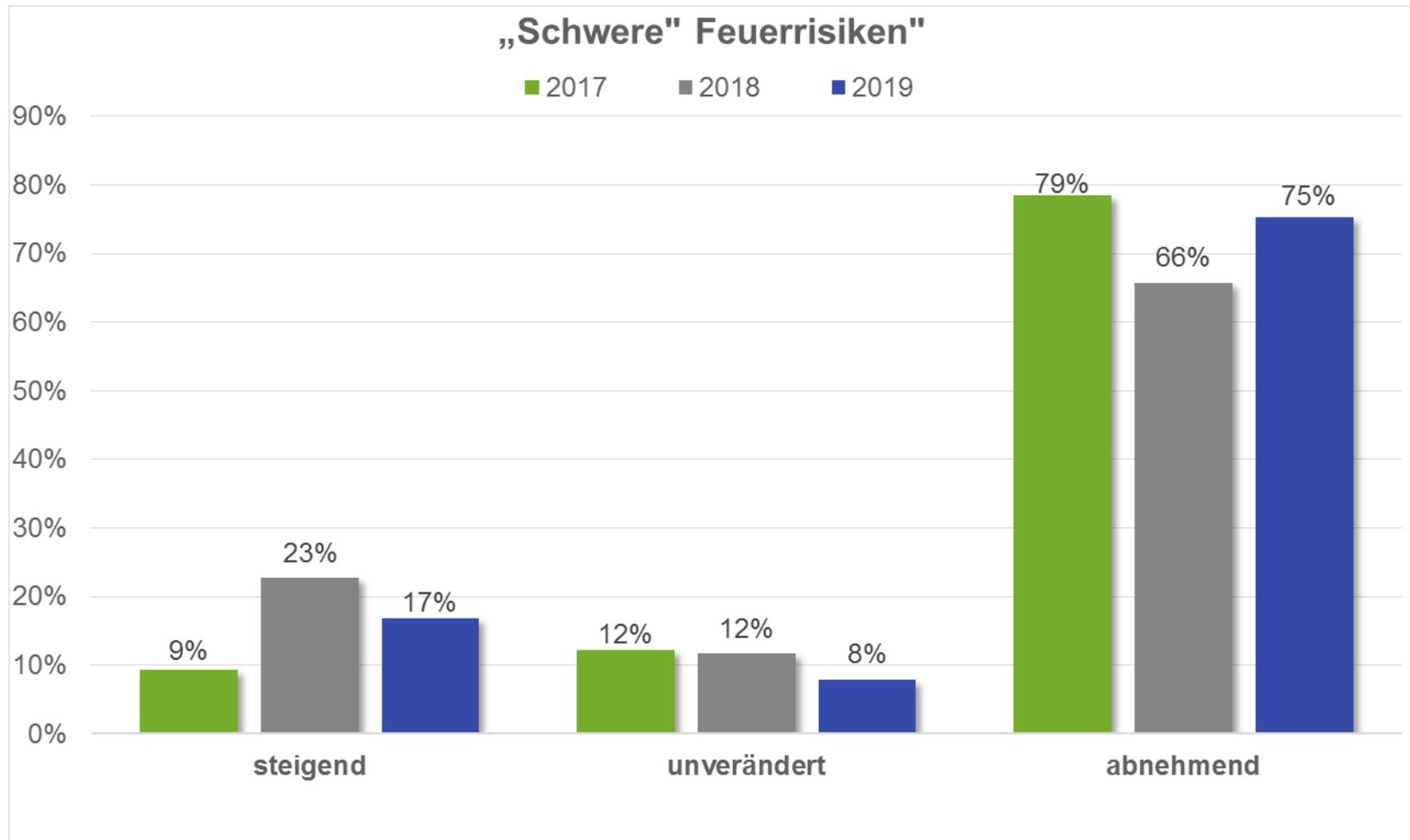
## Erwartete Dauer des prognostizierten Markttrends



# Kapazitätsentwicklung

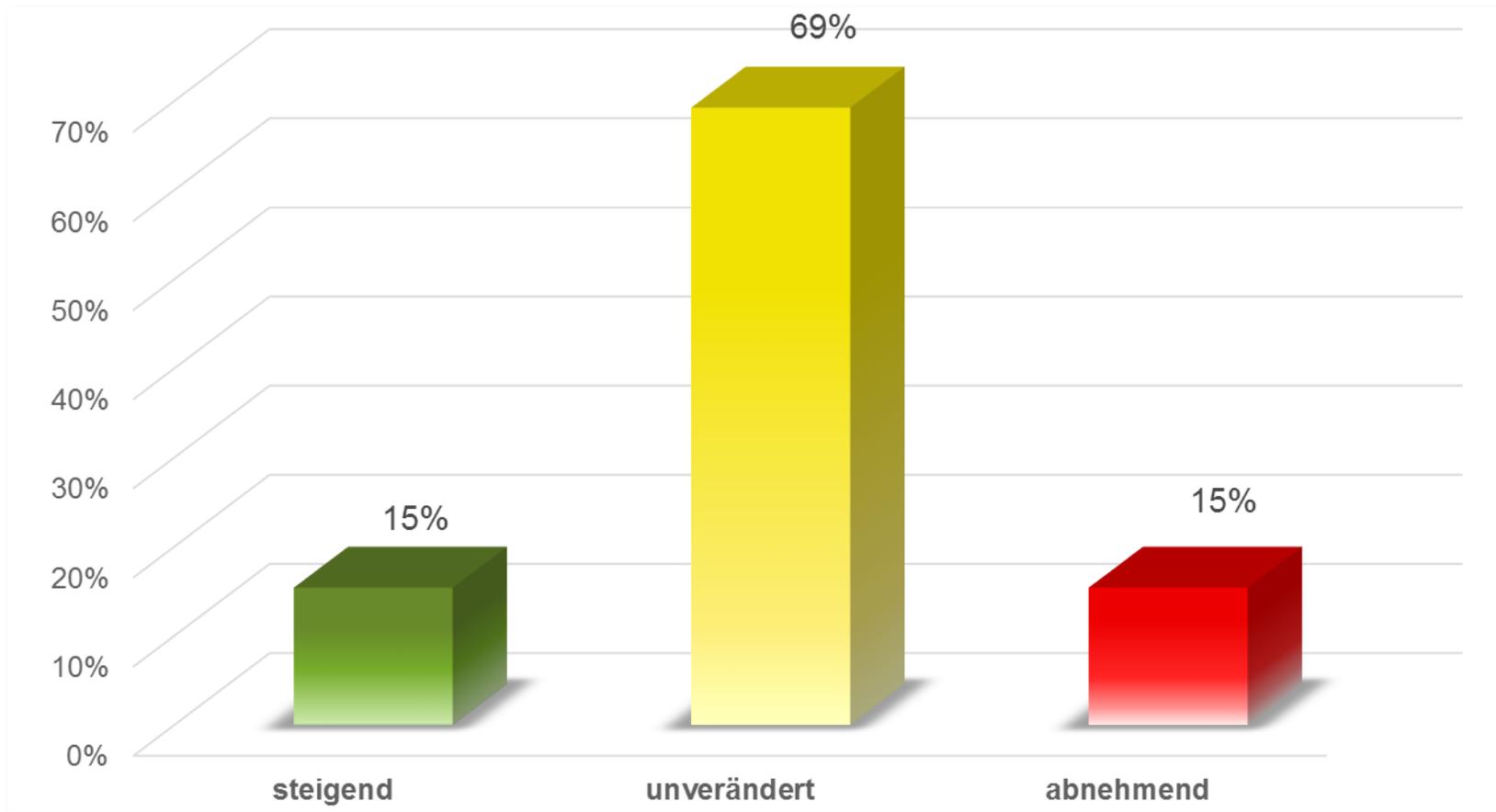


# Kapazitätsentwicklung



# Kapazitätsentwicklung

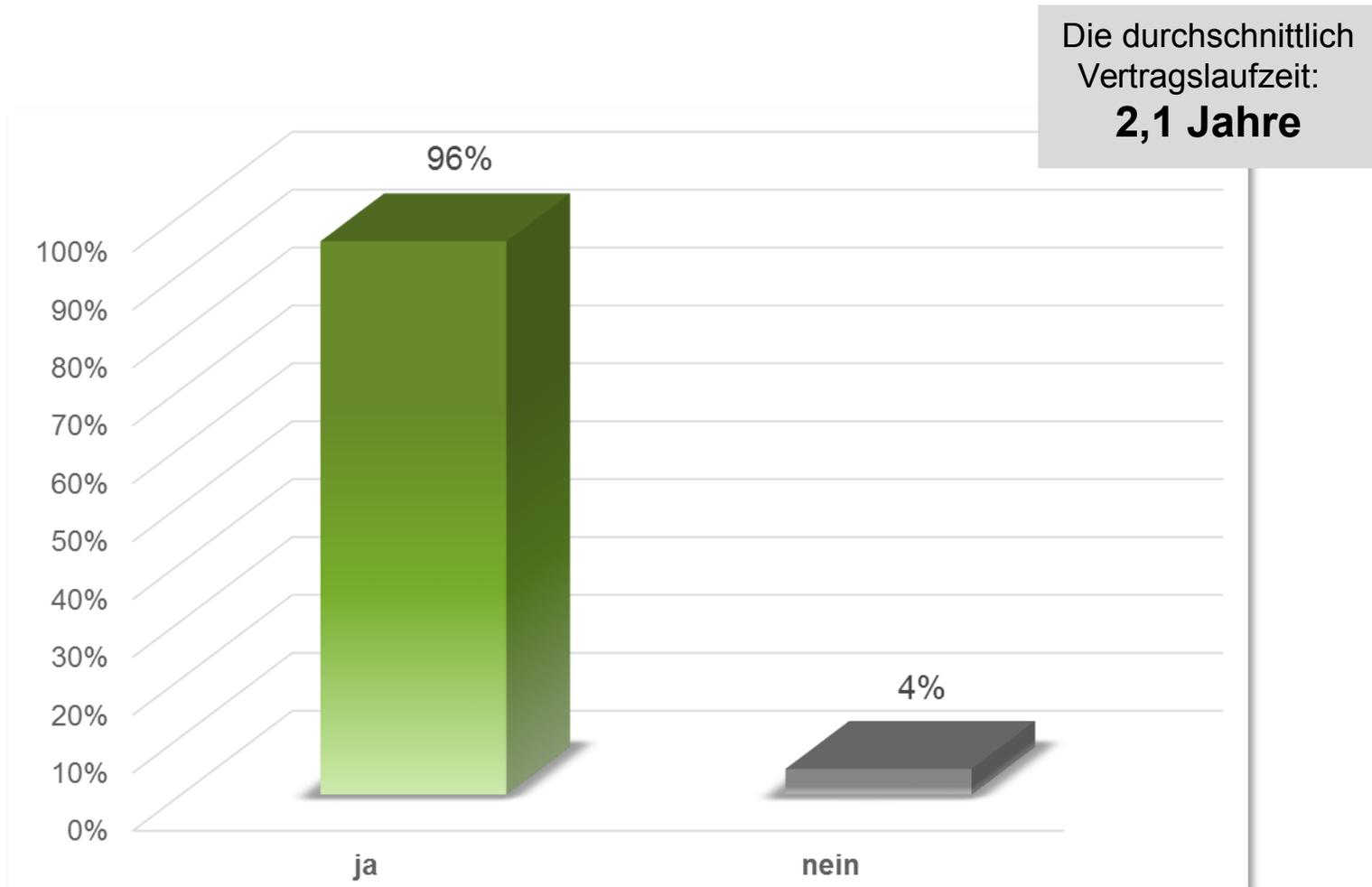
## Elementar-/Naturgefahren



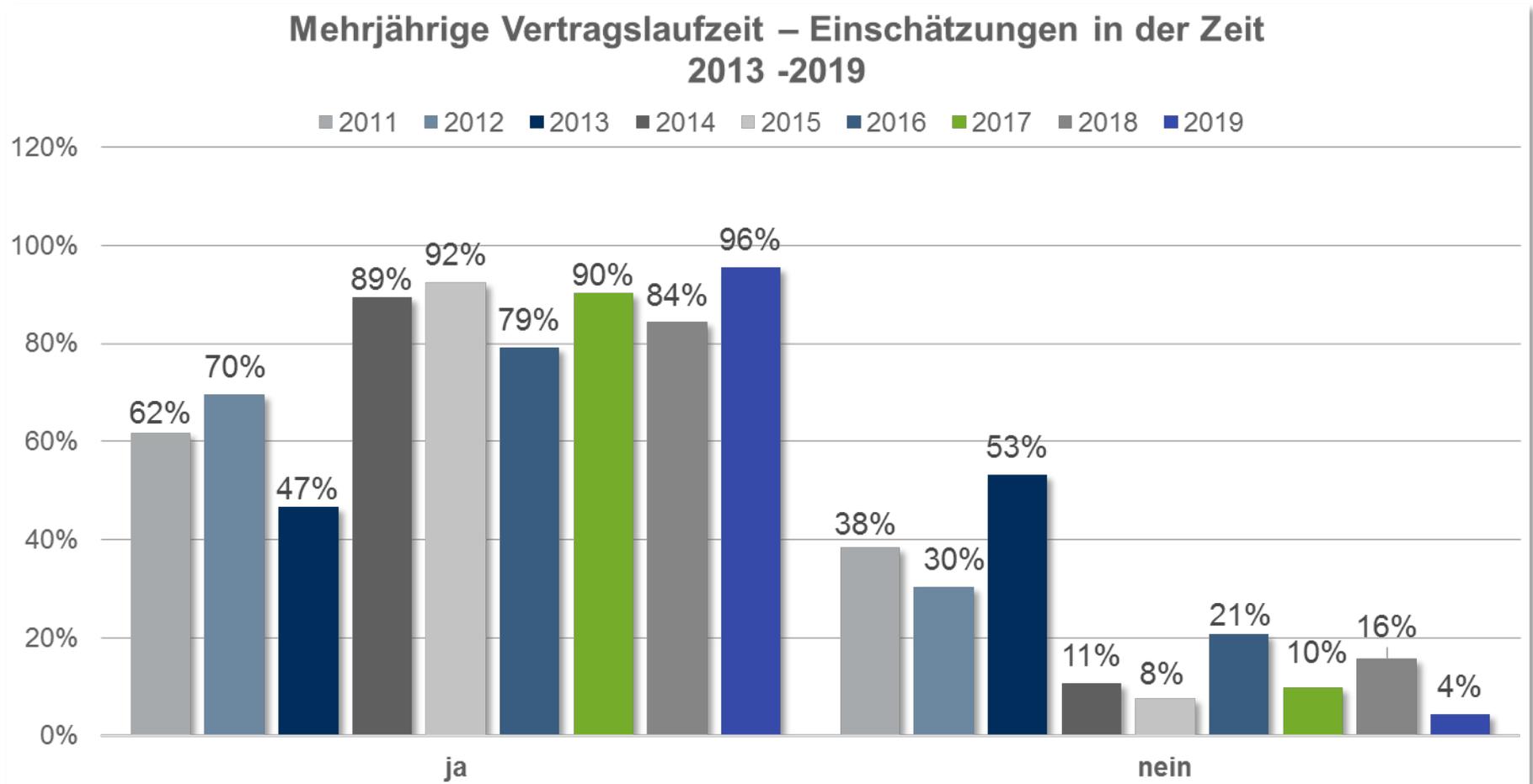
# Einschätzung des konkreten Anbieterverhaltens



## Mehrjährige Vertragslaufzeit

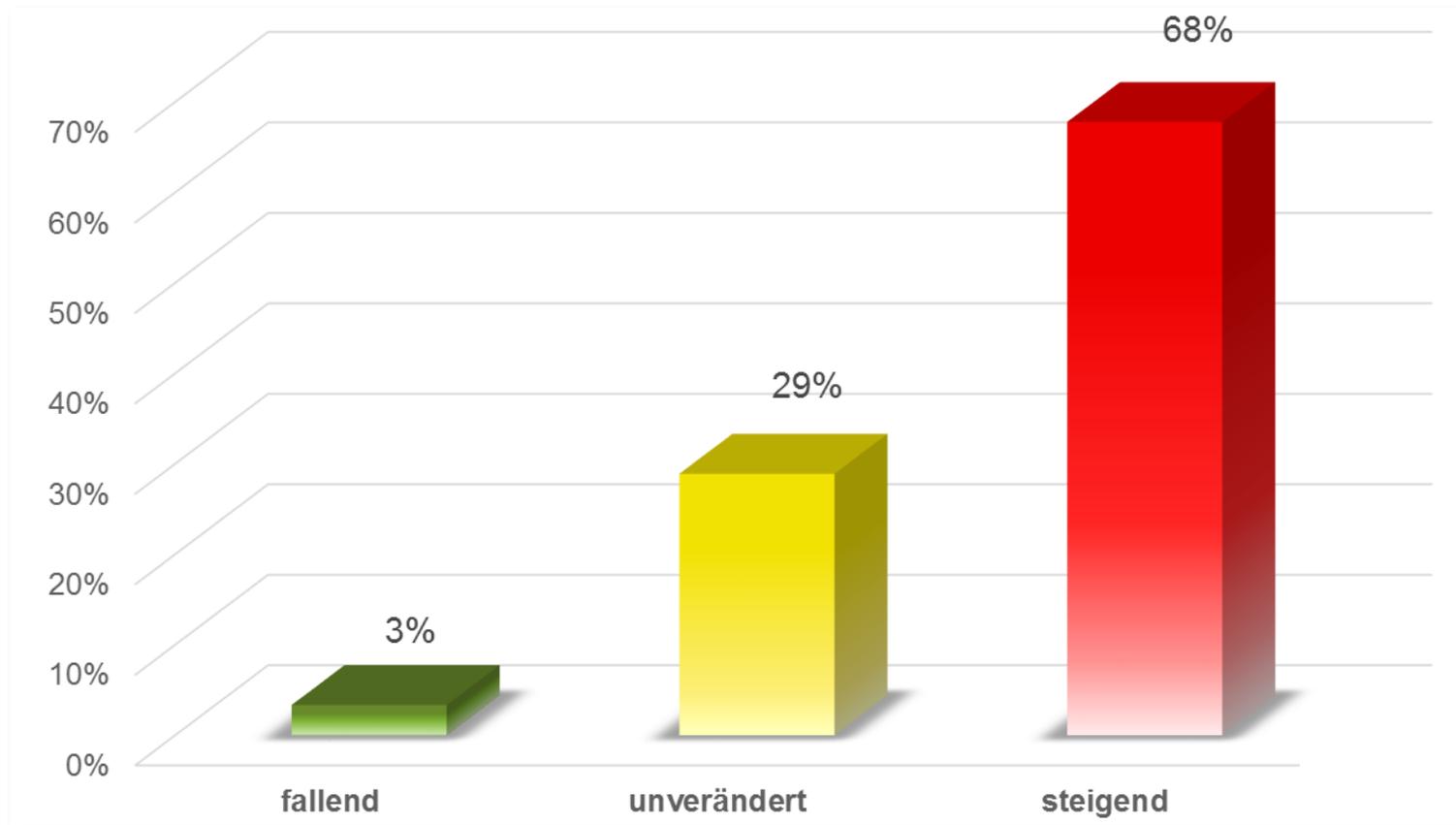


# Mehrjährige Vertragslaufzeit



# Prämiensätze

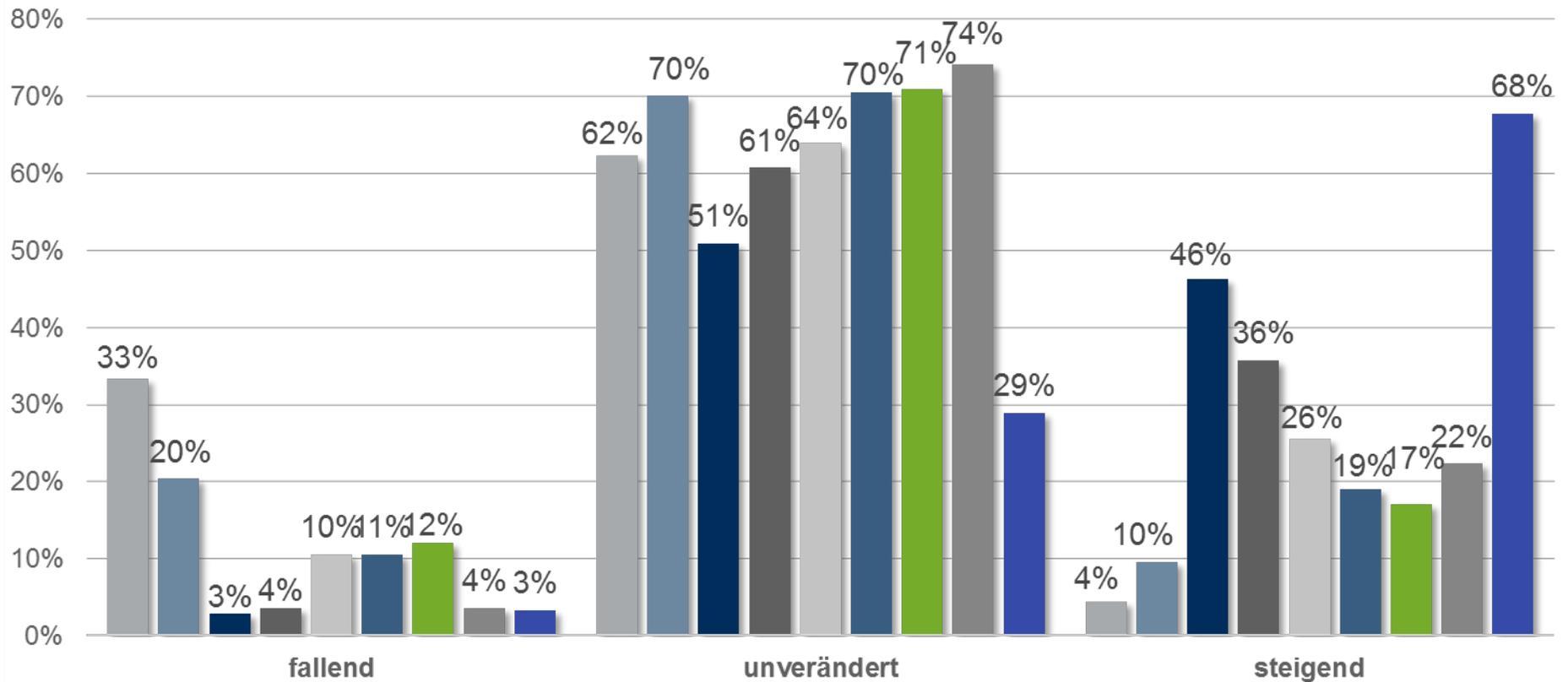
## Entwicklung der Feuer-/FBU-Prämien



# Prämiensätze

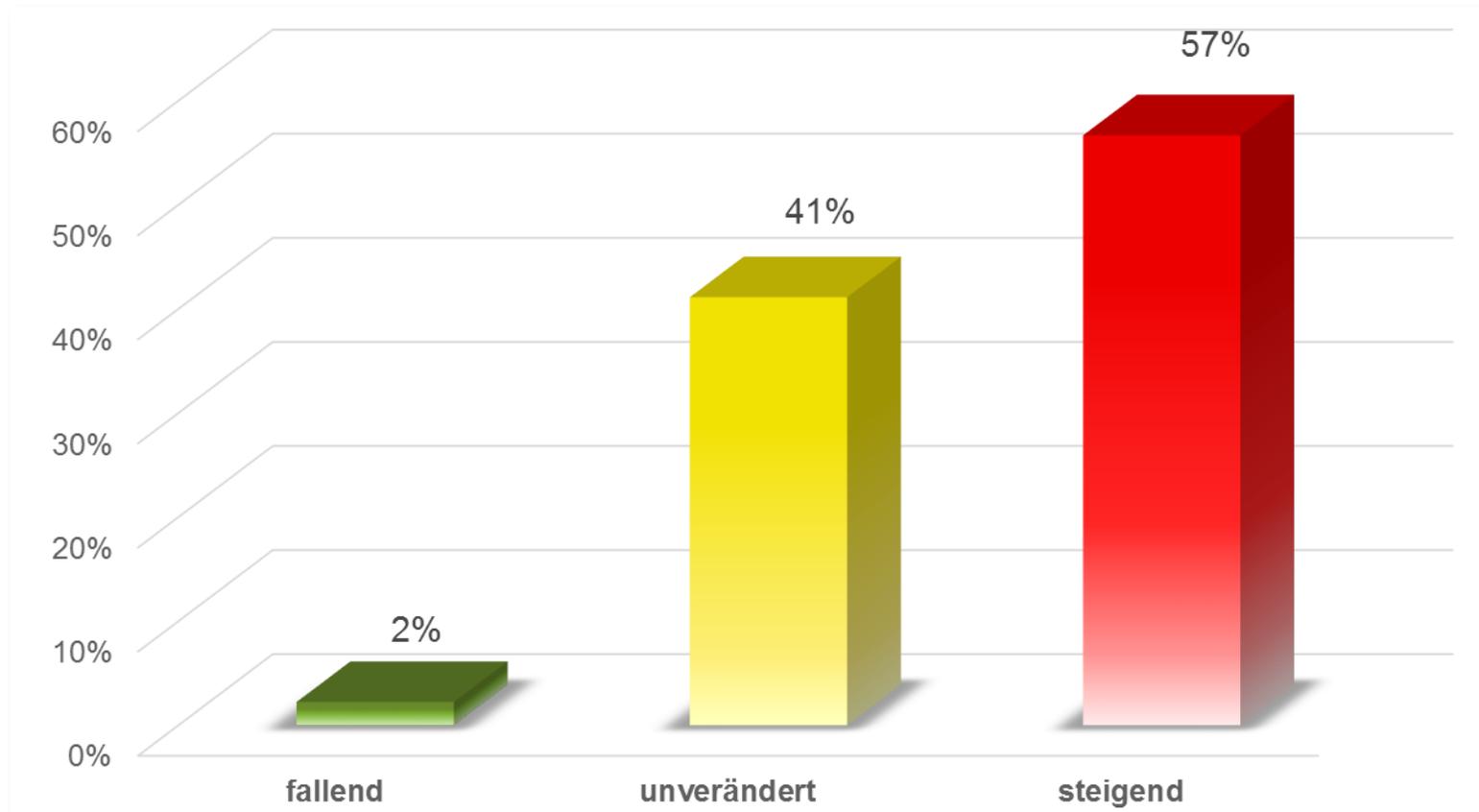
Entwicklung der Prämieinschätzung für Feuer-/FBU

■ 2011 ■ 2012 ■ 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019

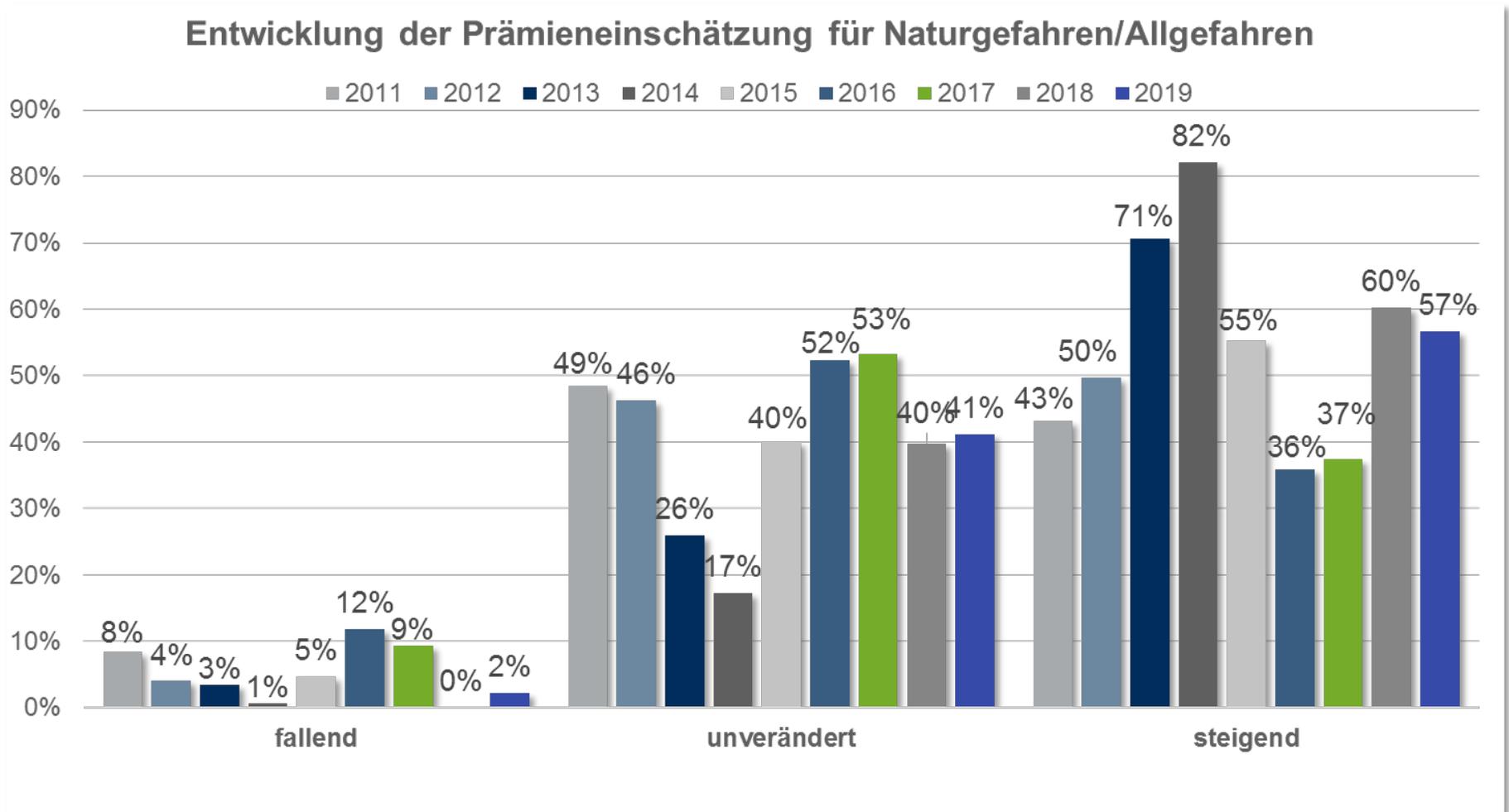


# Prämien

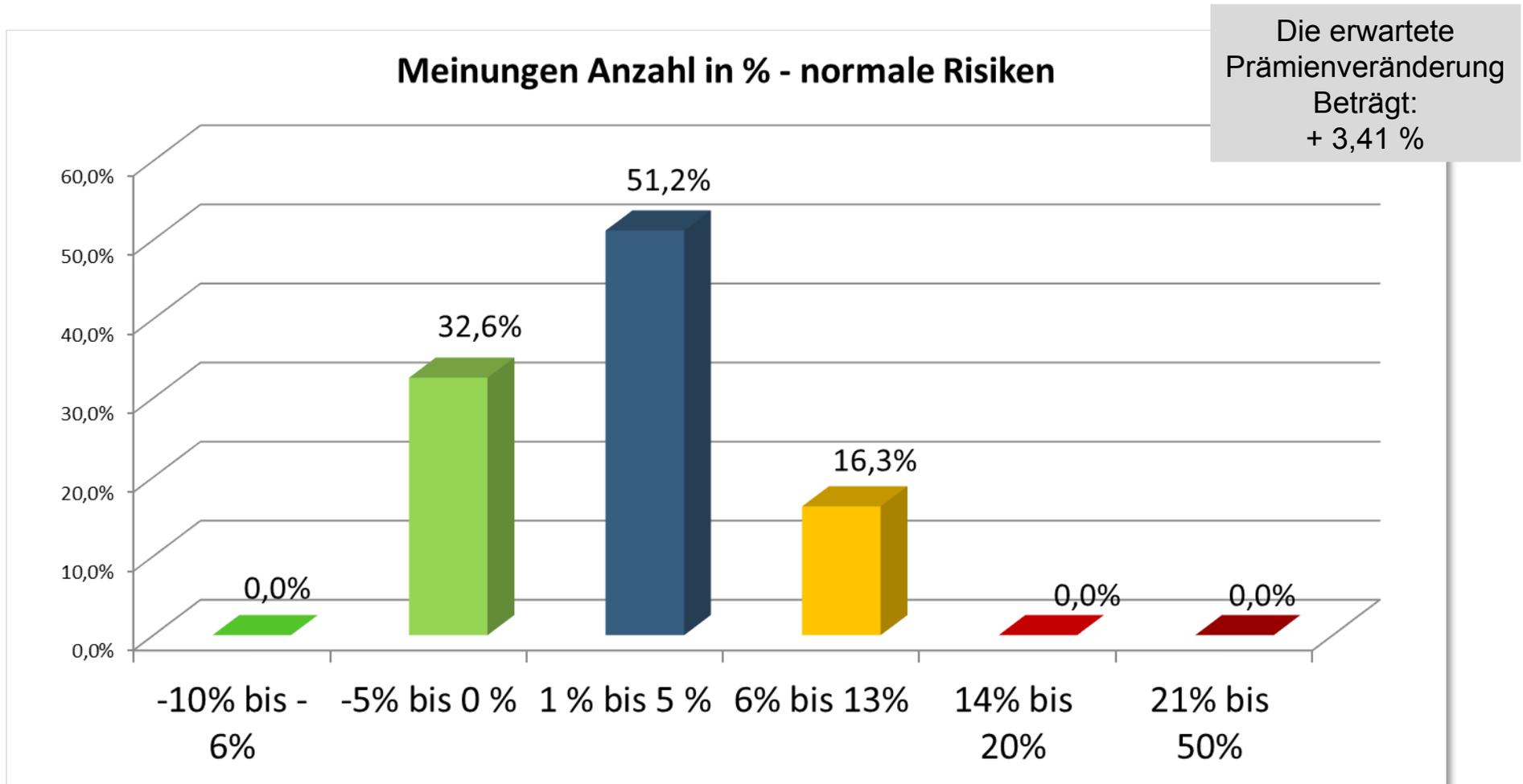
## Entwicklung der Prämien für Naturgefahren (Allrisks)



# Prämiensätze

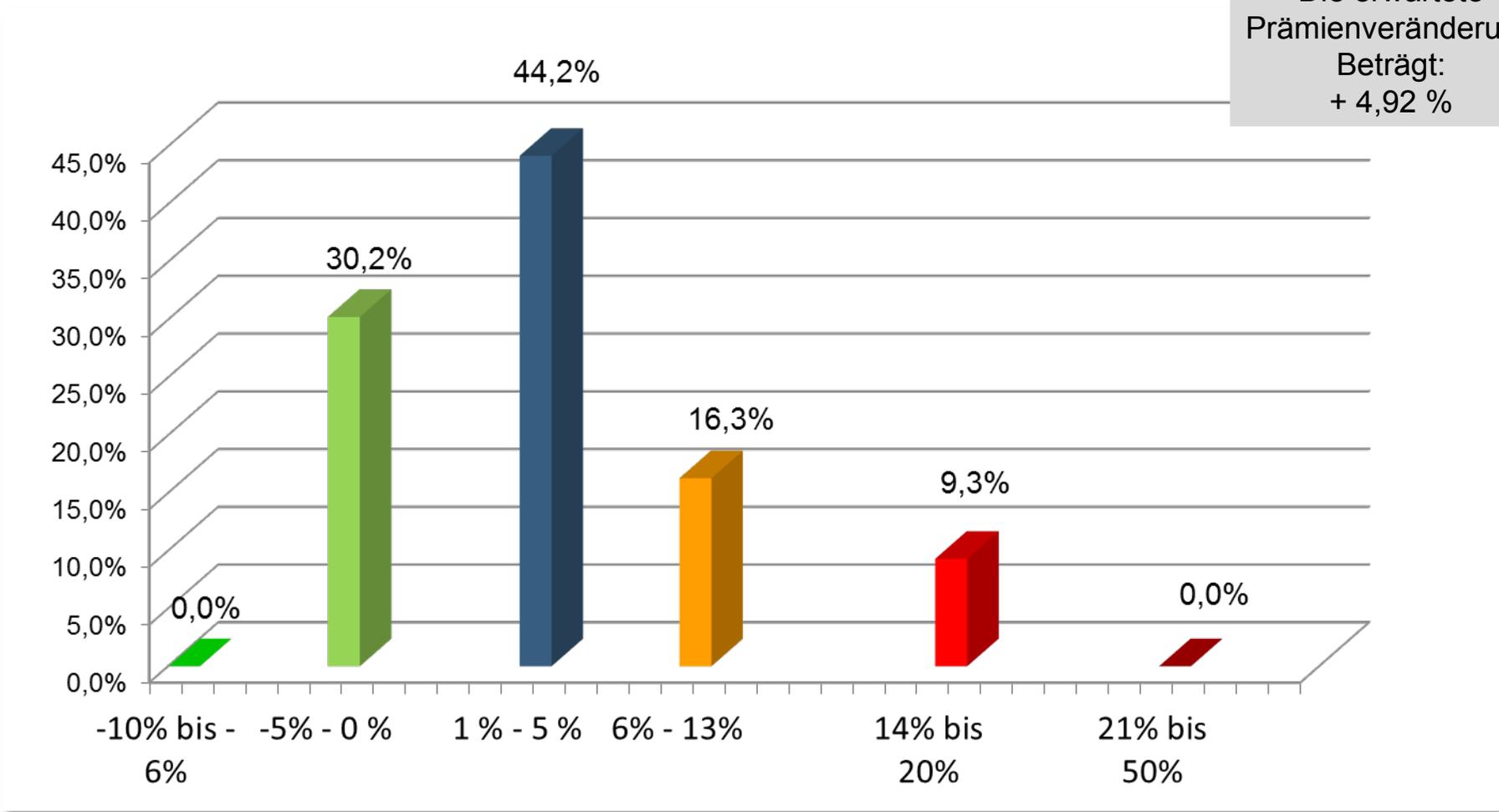


# Prämiensätze

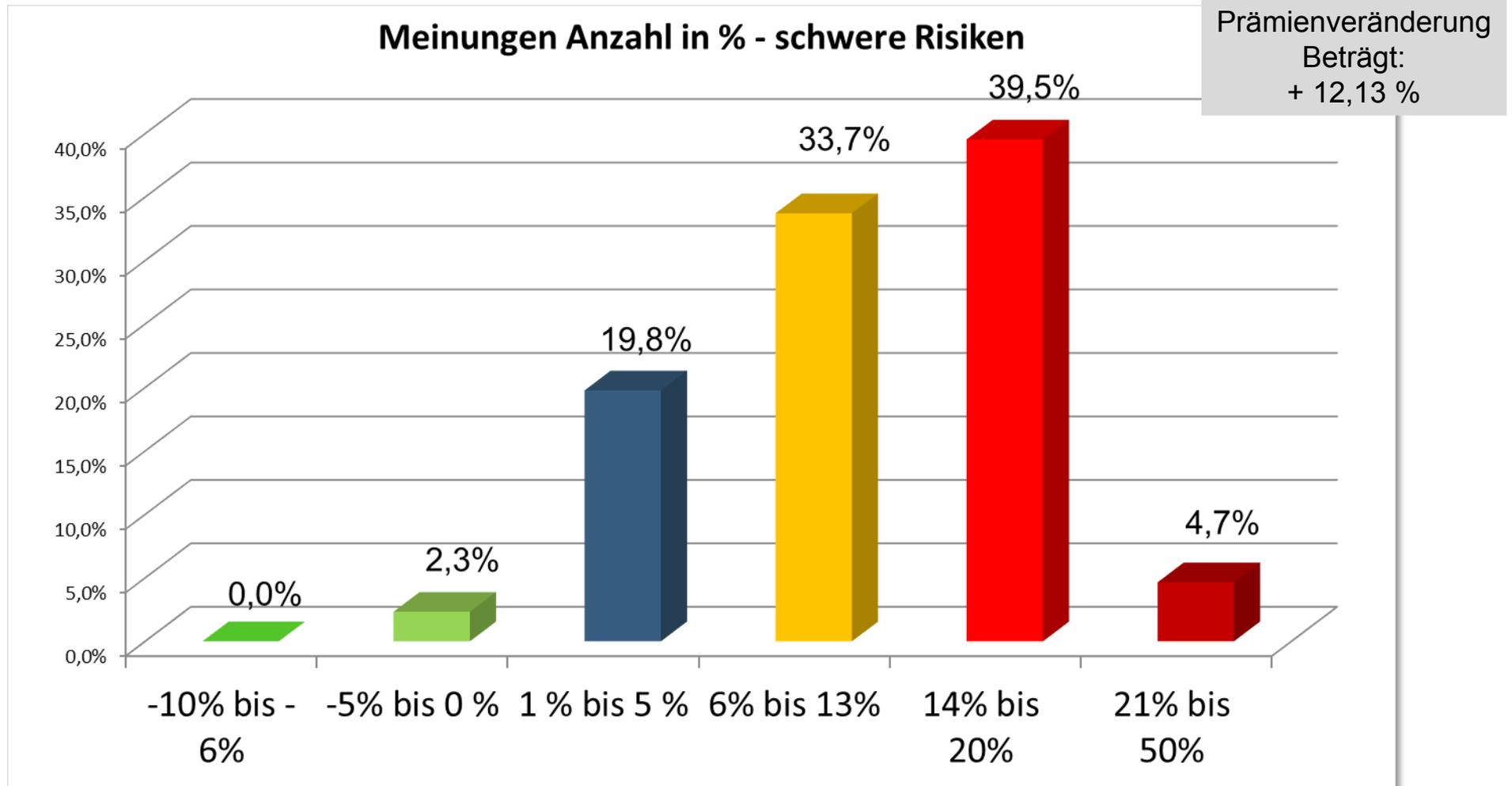


# Prämienätze

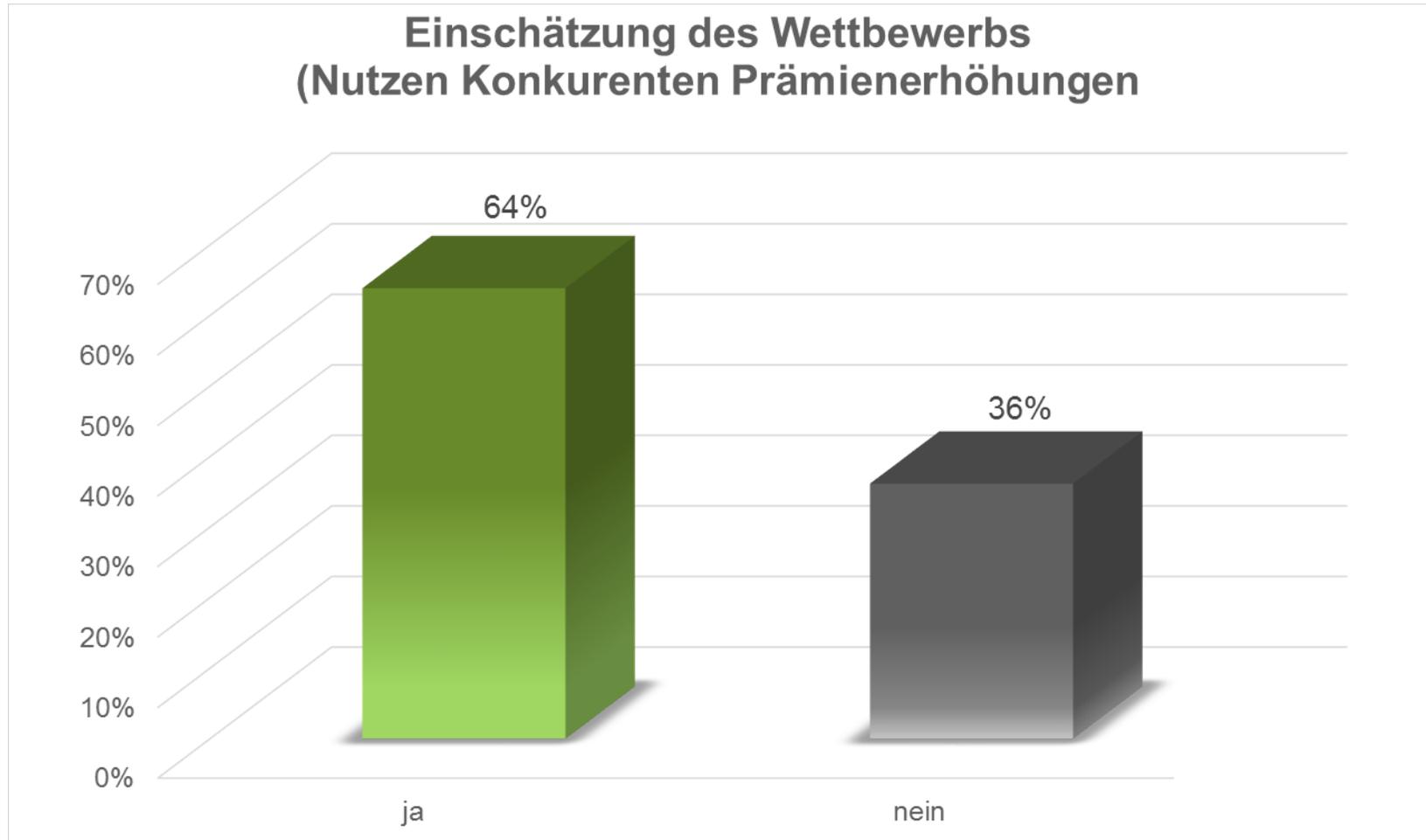
Die erwartete  
Prämienveränderung  
Beträgt:  
+ 4,92 %



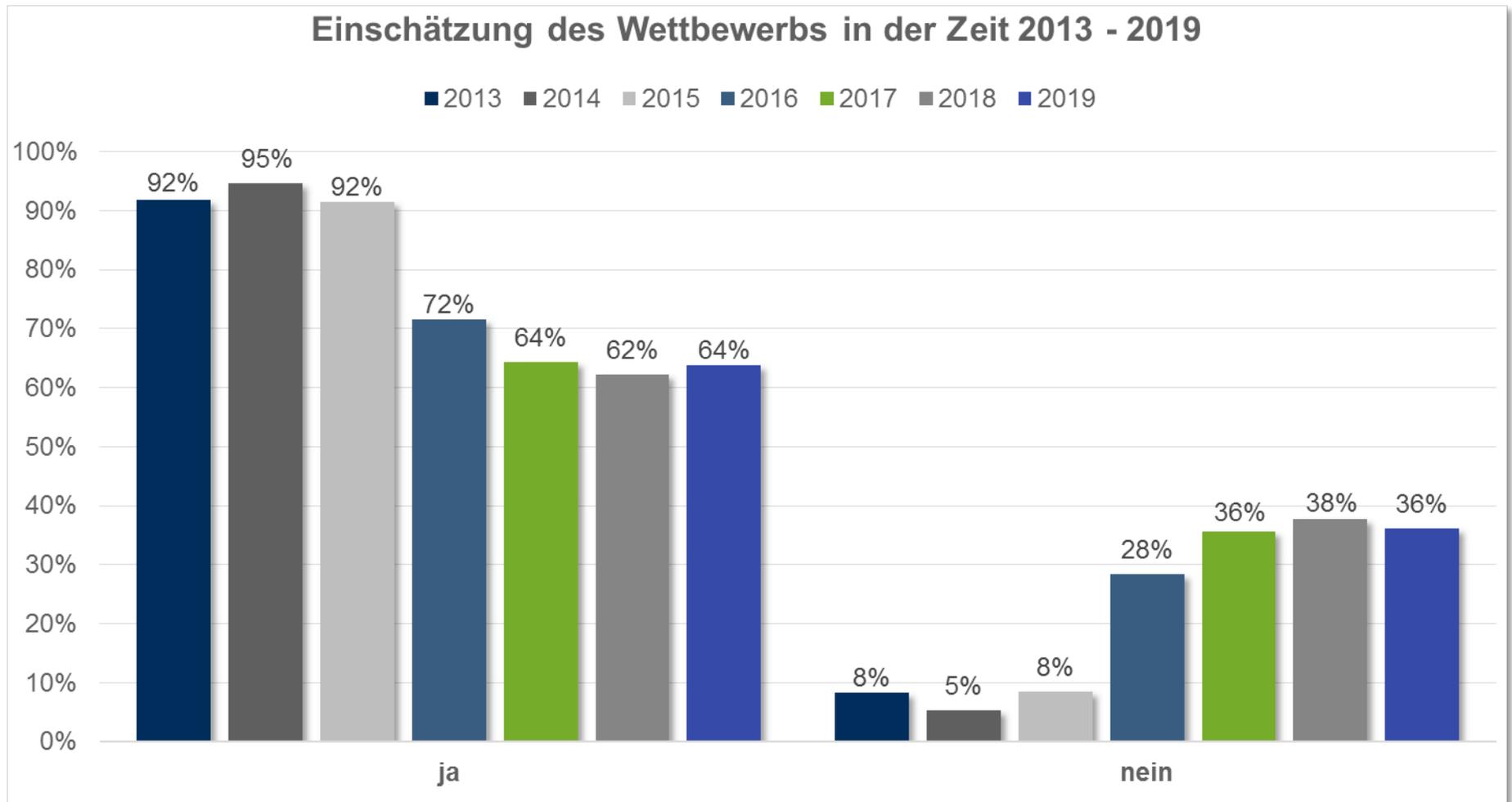
# Prämienätze



## Wettbewerb

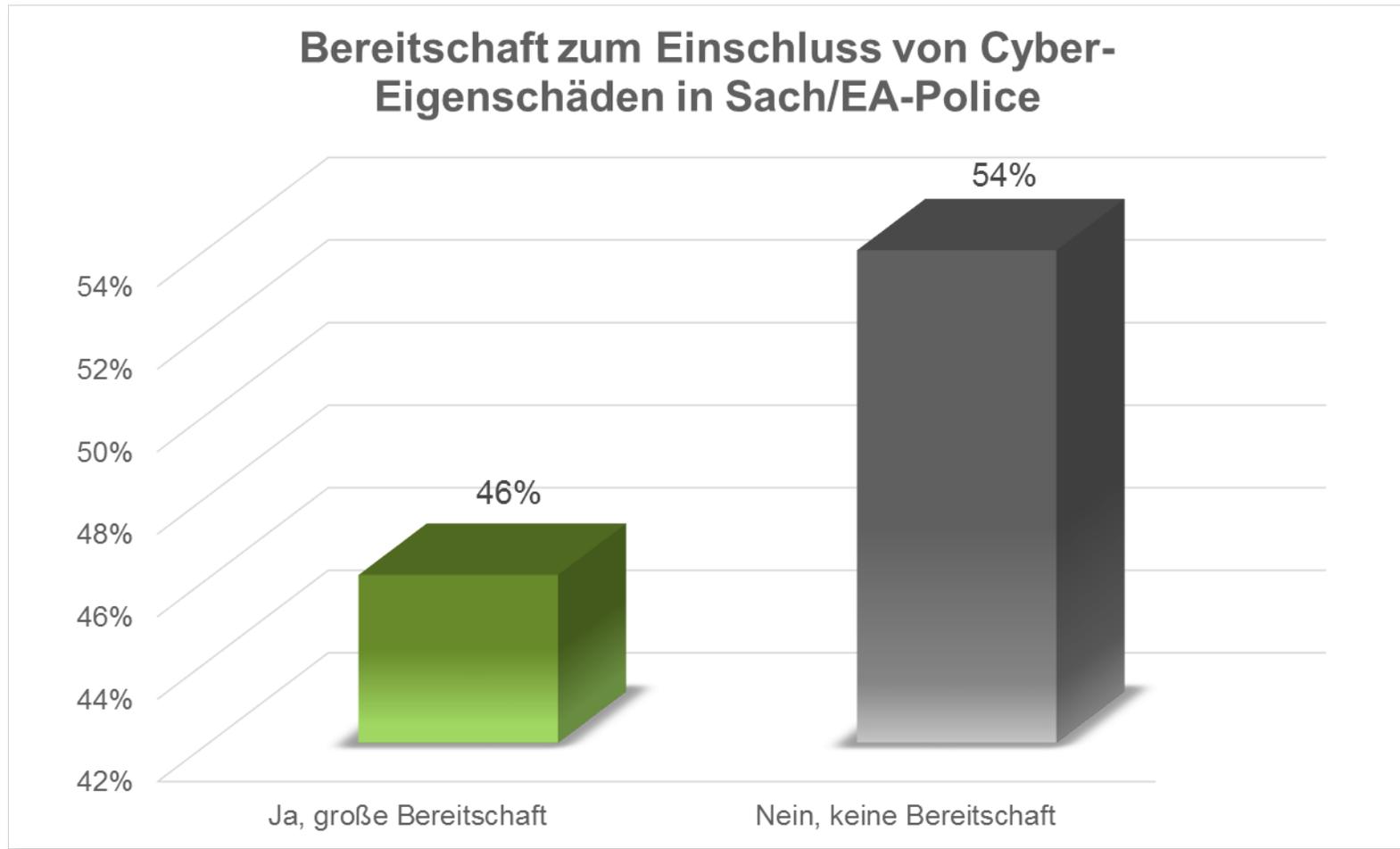


# Wettbewerb

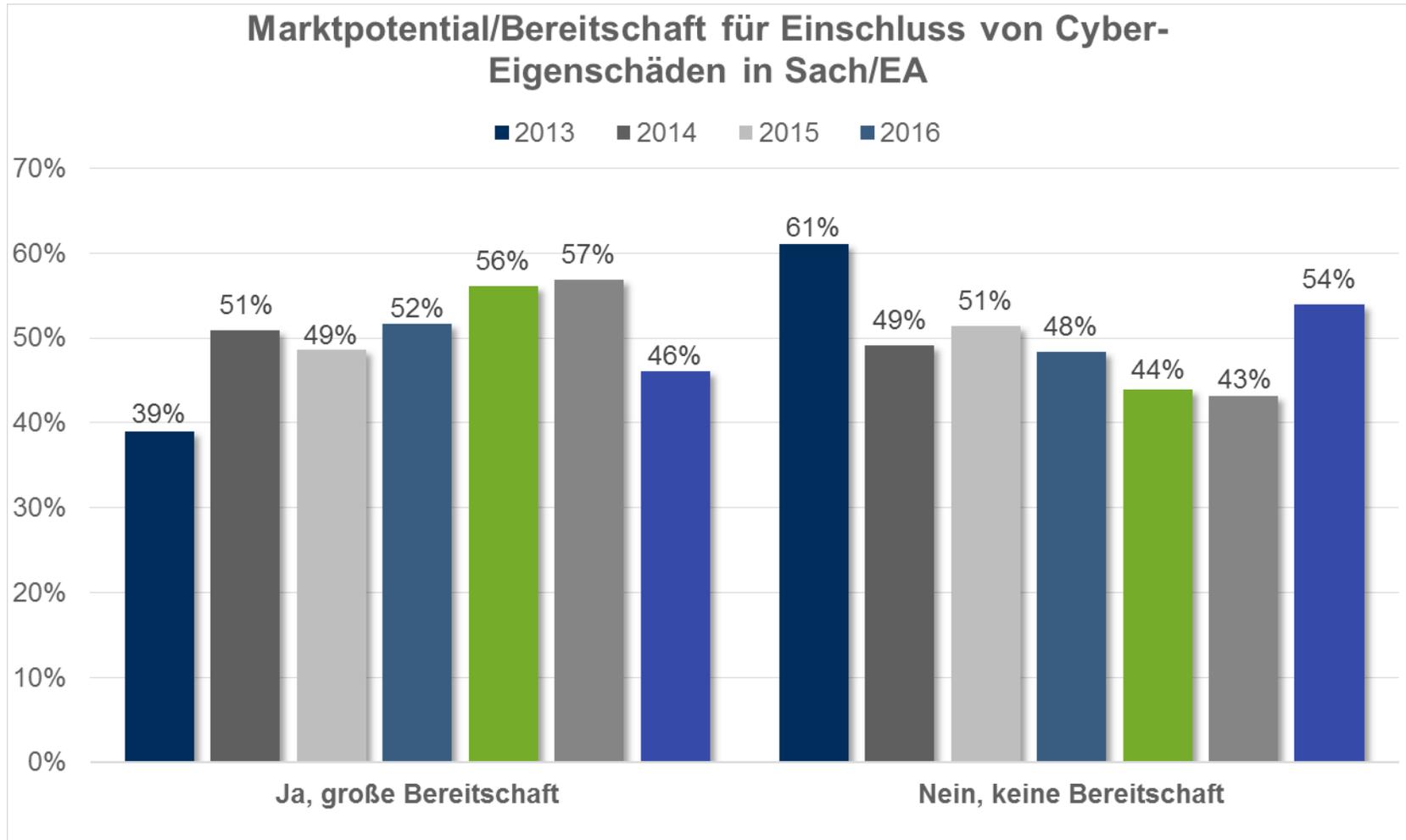


# Entwicklung aktueller Versicherungsprodukte

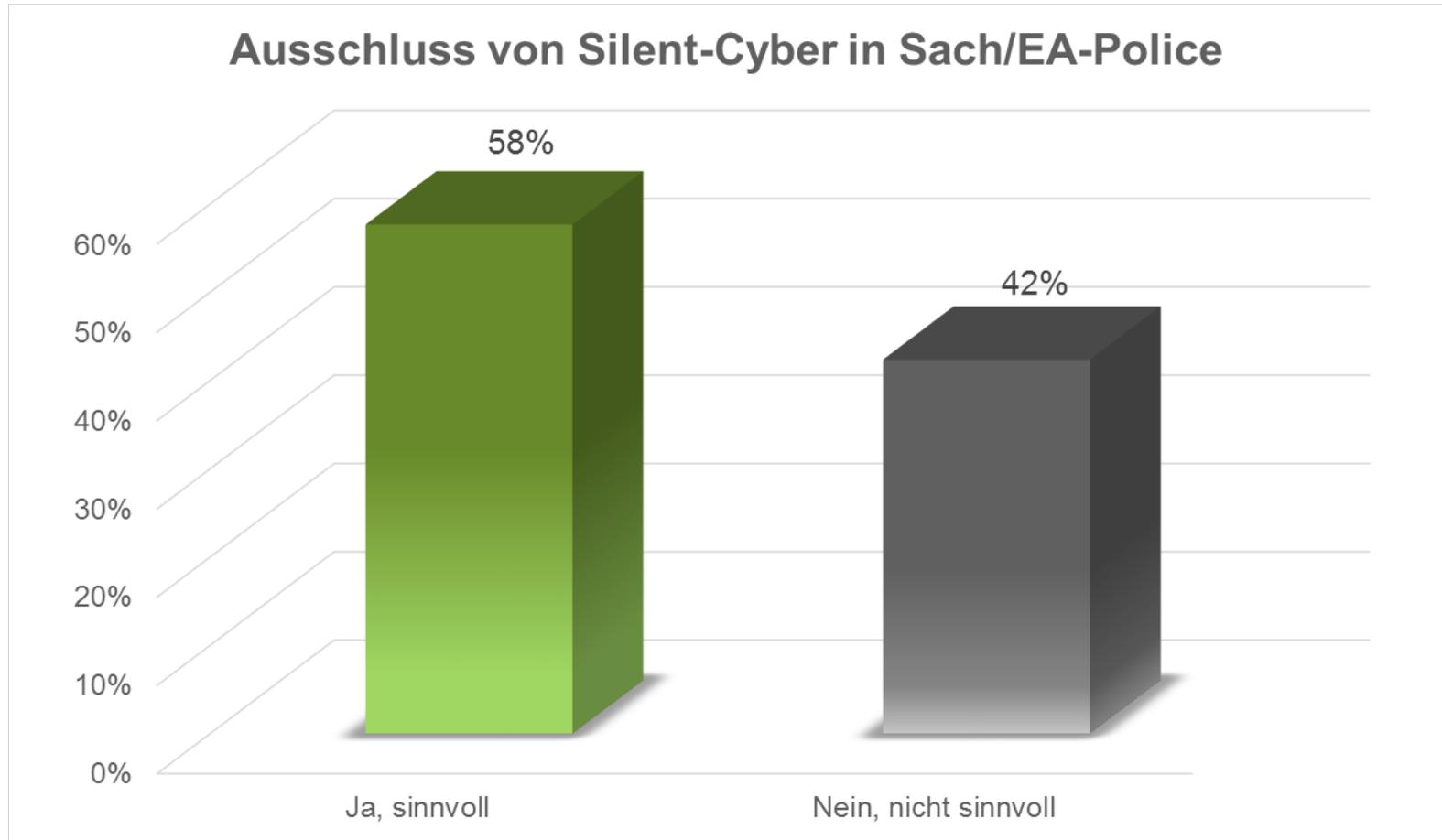
## Entwicklung aktueller Versicherungsprodukte



## Entwicklung aktueller Versicherungsprodukte

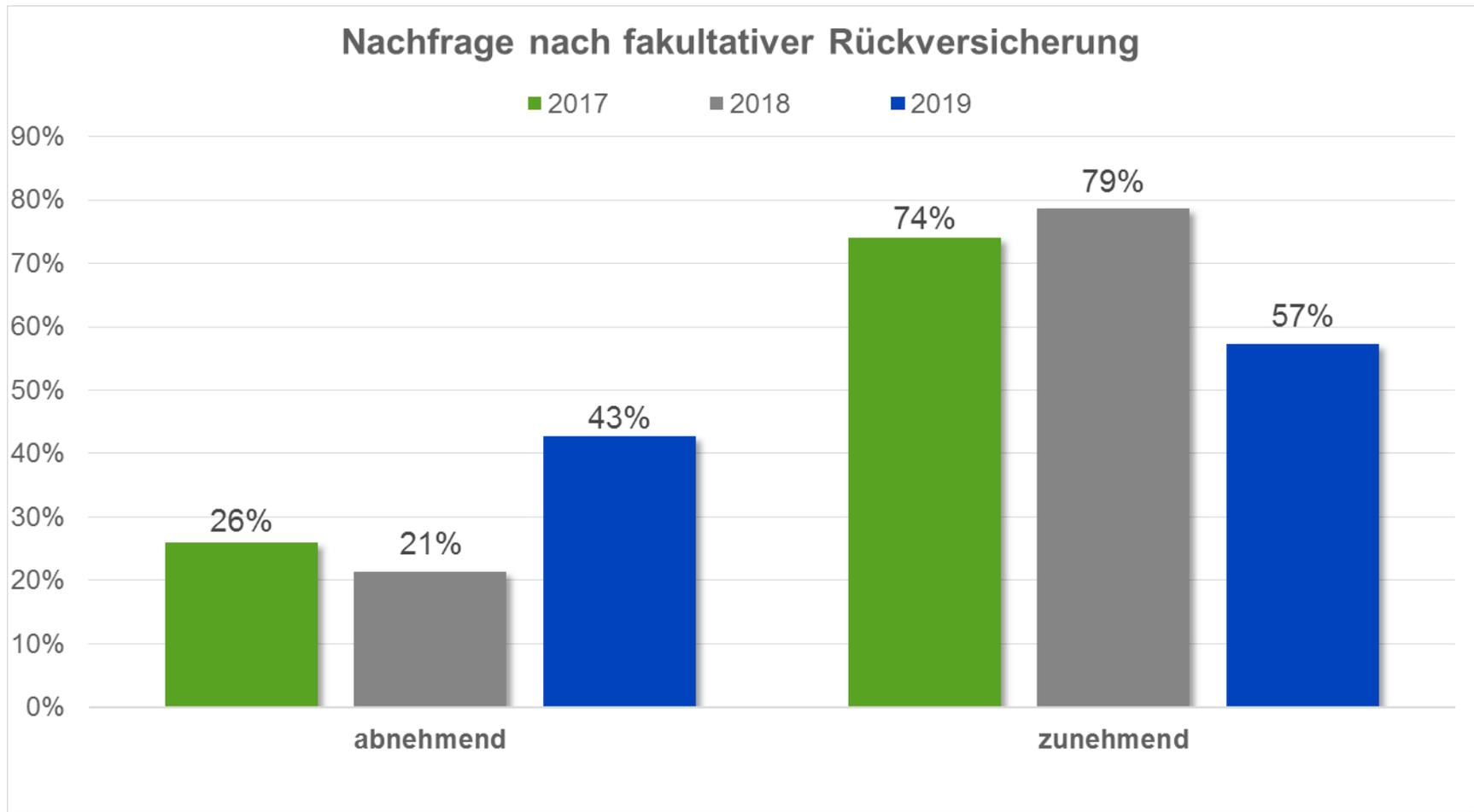


## Entwicklung aktueller Versicherungsprodukte

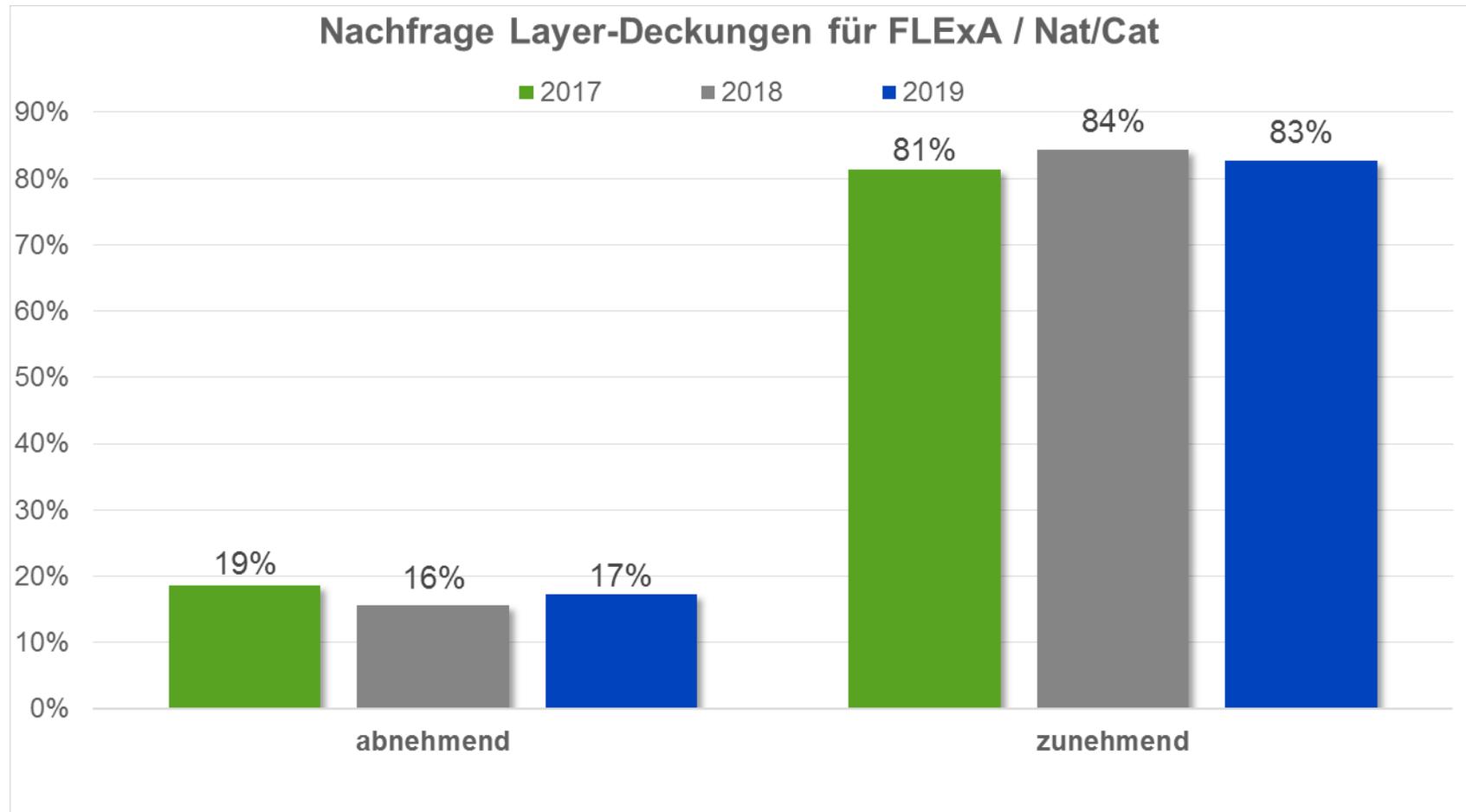


# Einschätzung zum Nachfrageverhalten/zu Markttendenzen

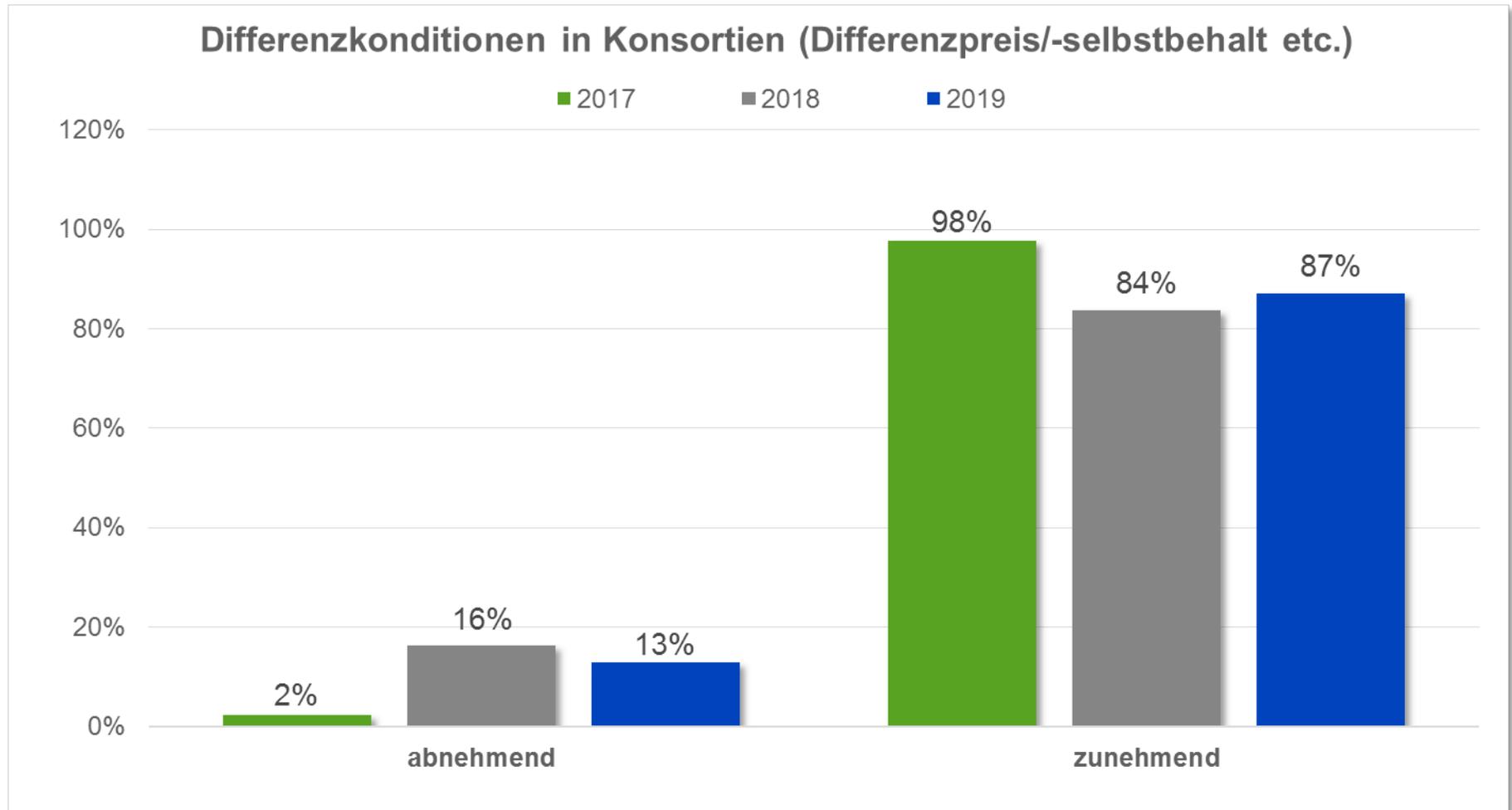
## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz



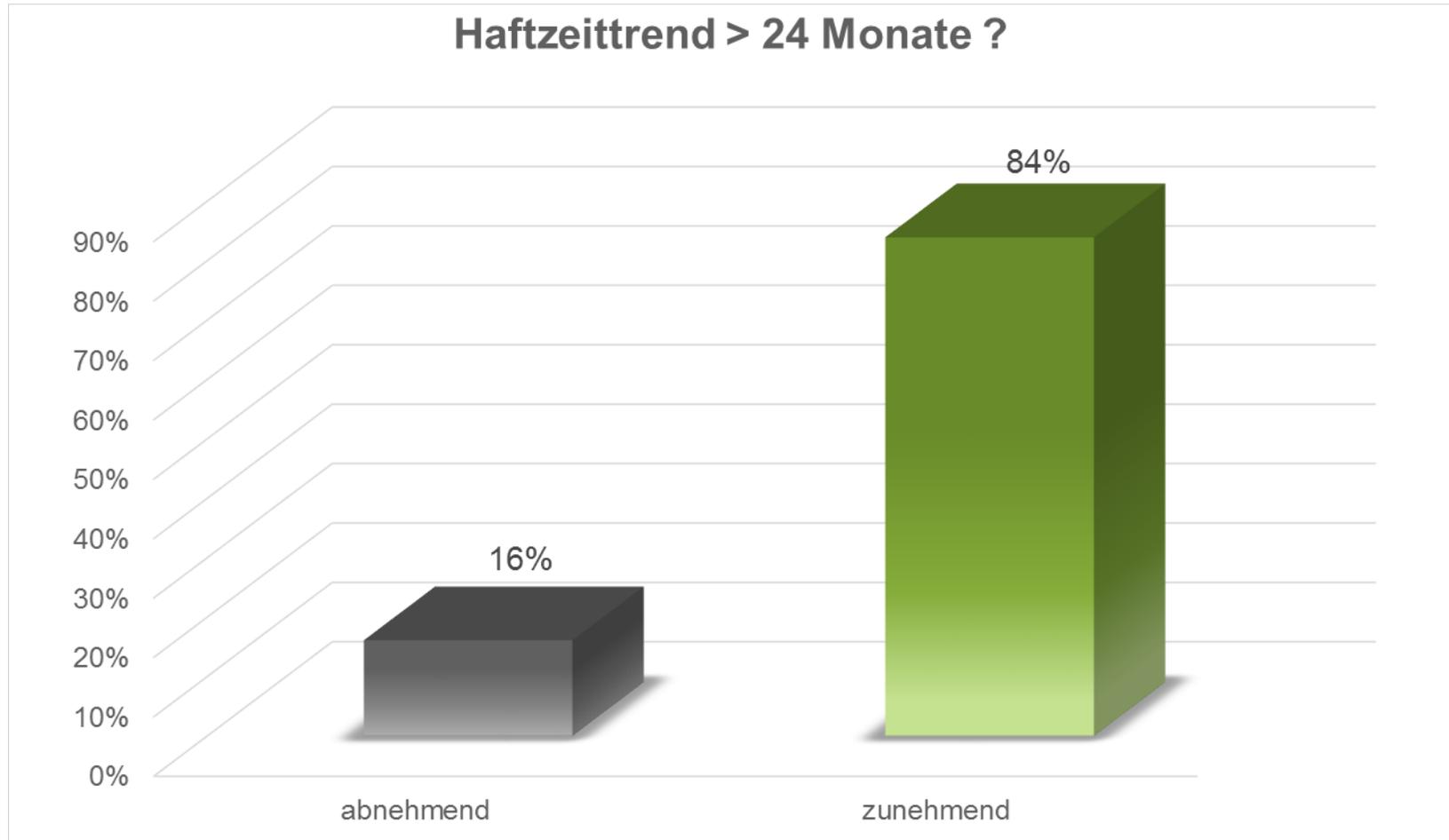
## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz



## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

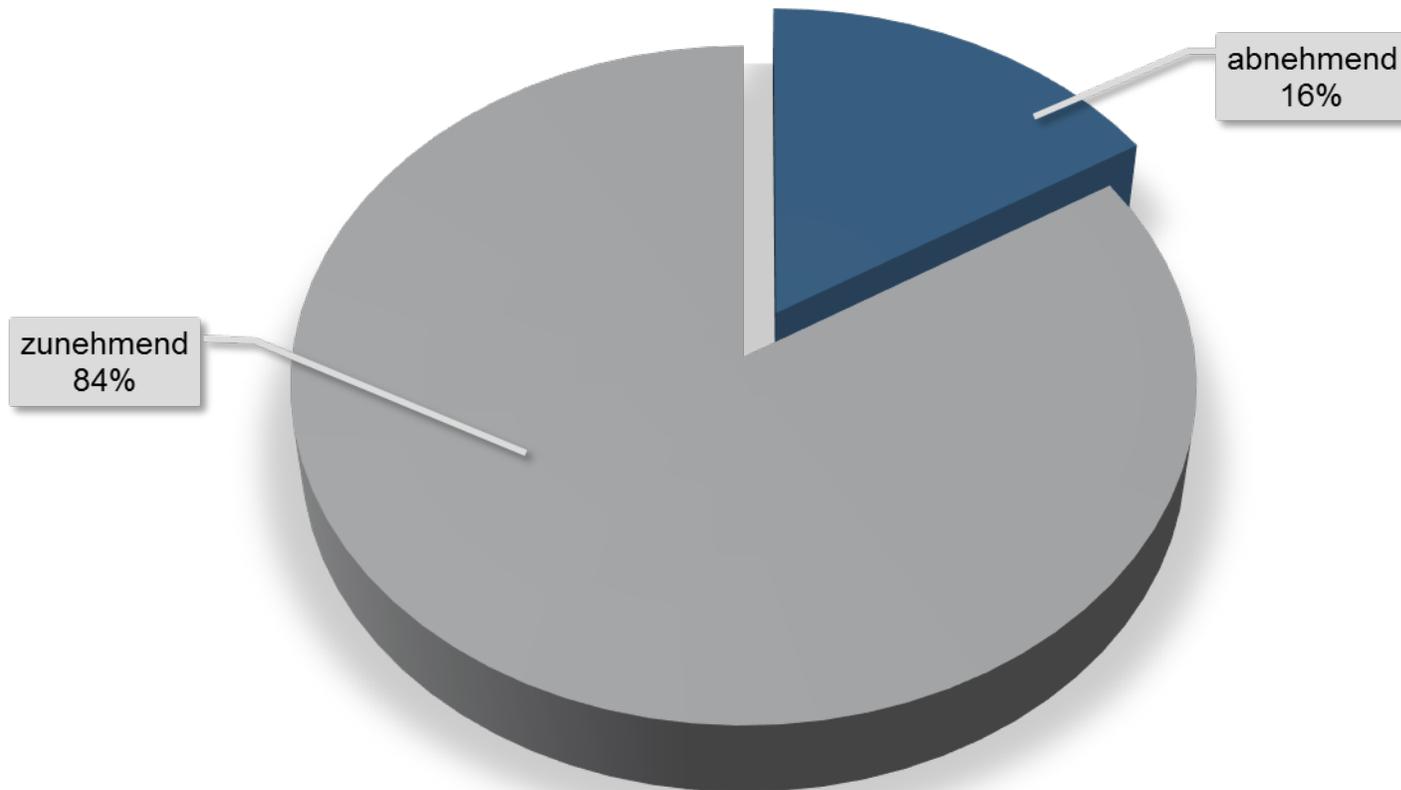


## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

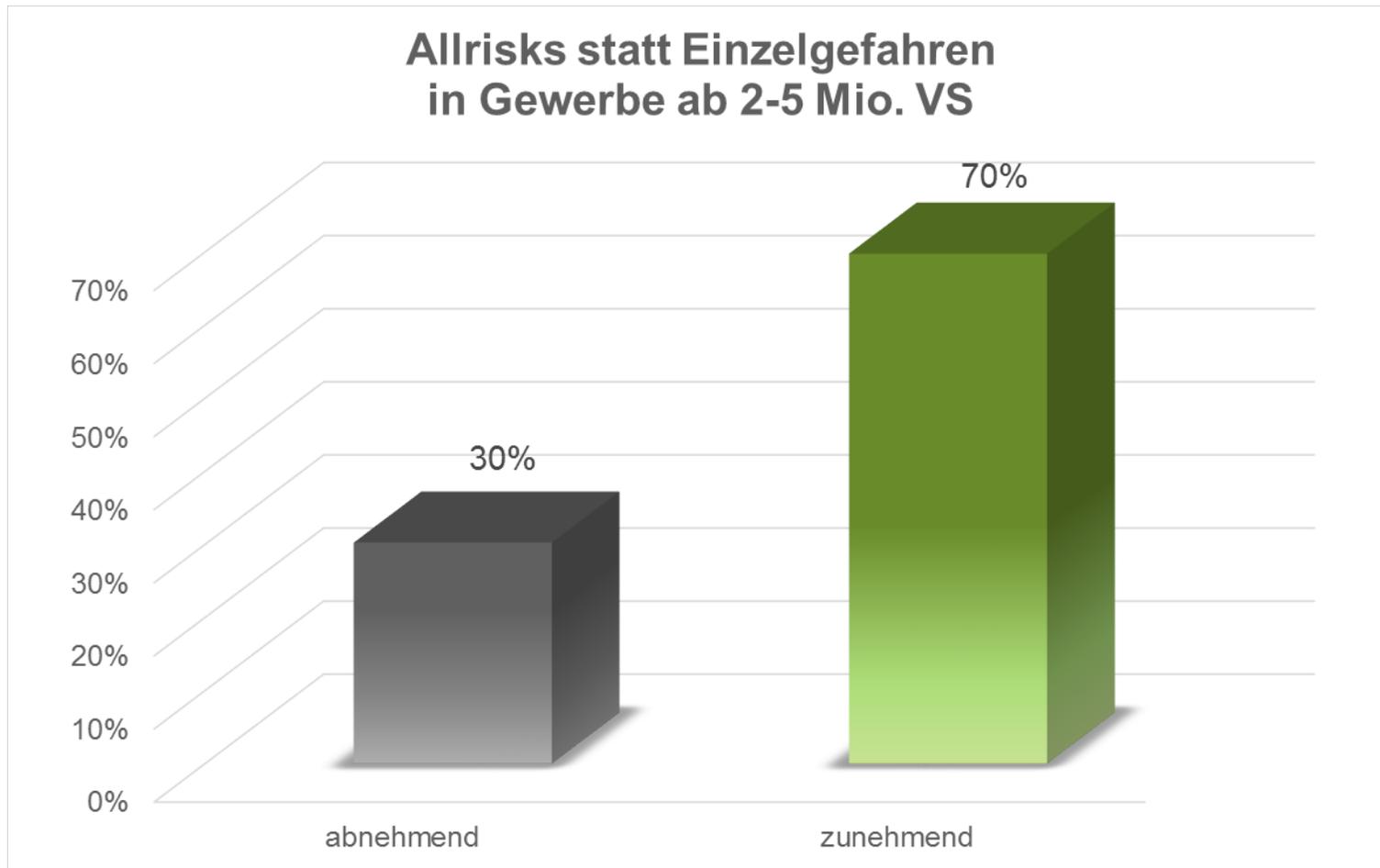


## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

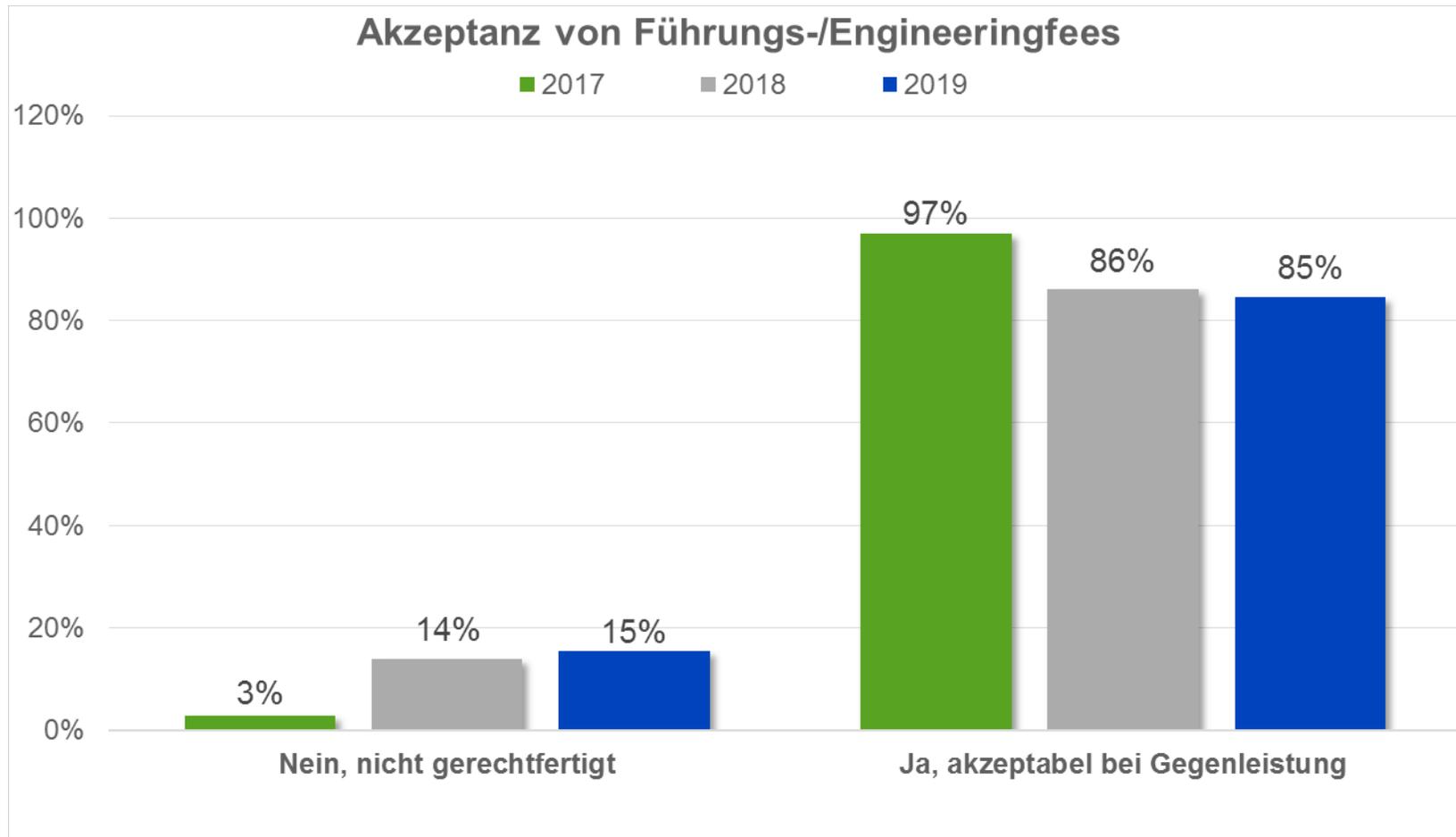
### Kombinierte Höchstentschädigung zum Kapazitätserhalt



## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

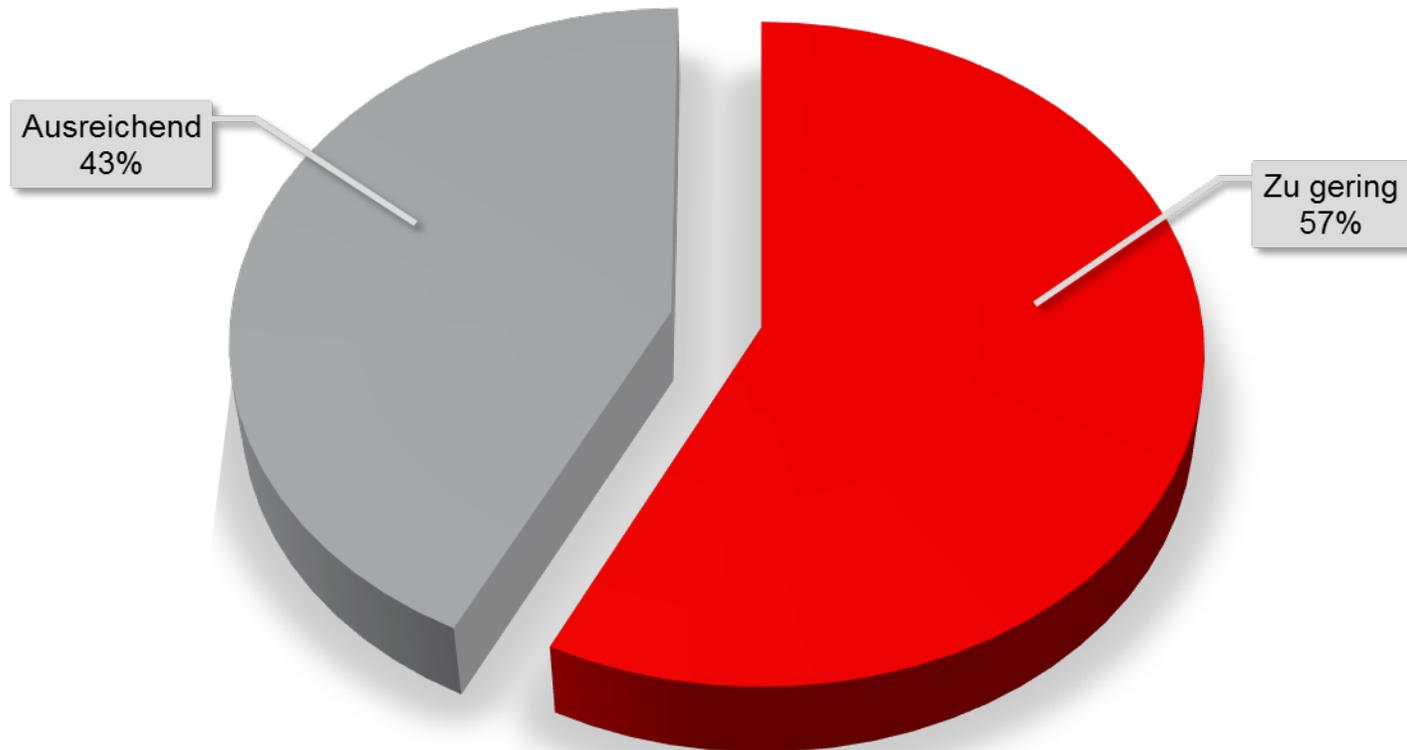


## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz



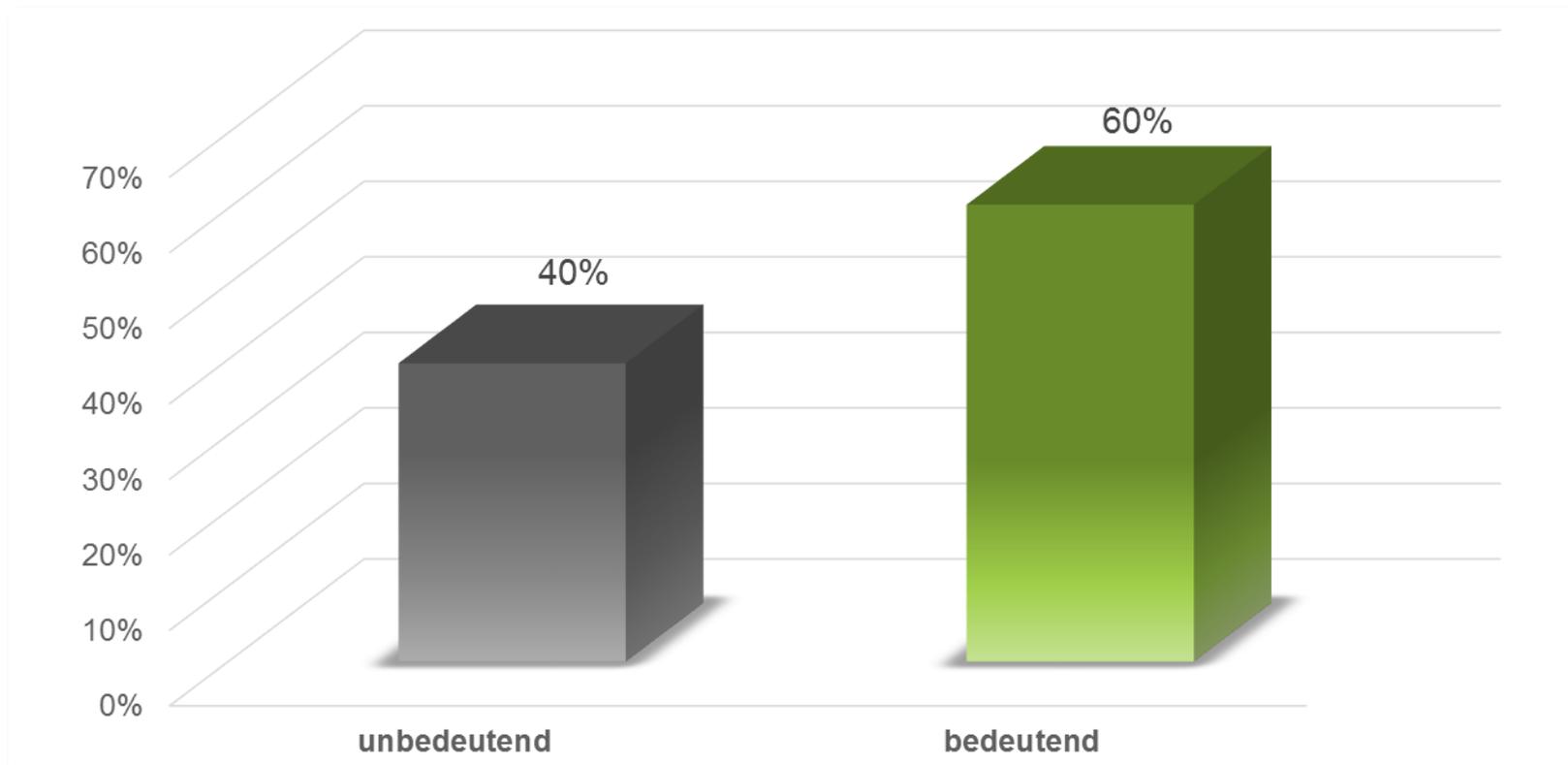
## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

Anzahl an führungsfähigen/-willigen Versicherern



# Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

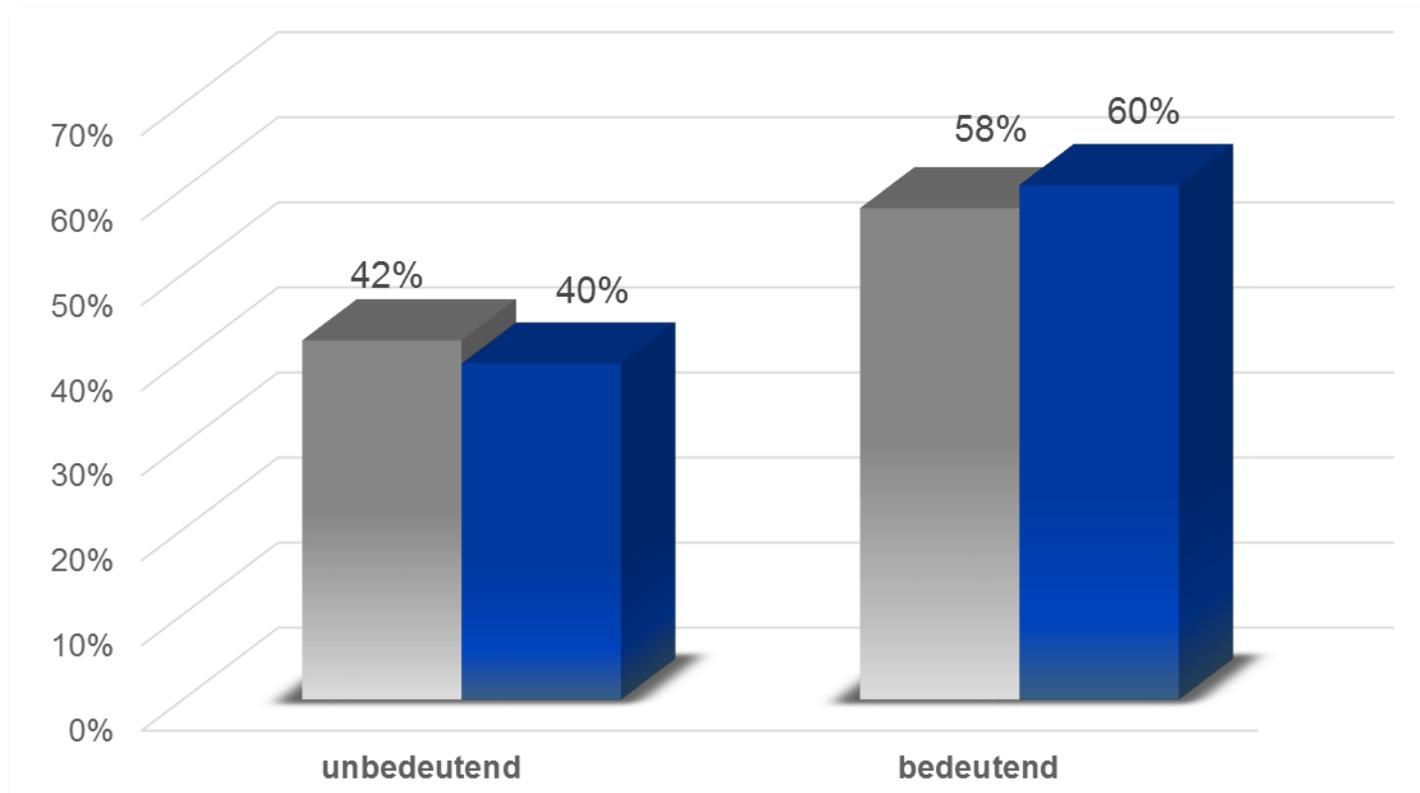
## Bedeutung von Assekuradeuren



## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

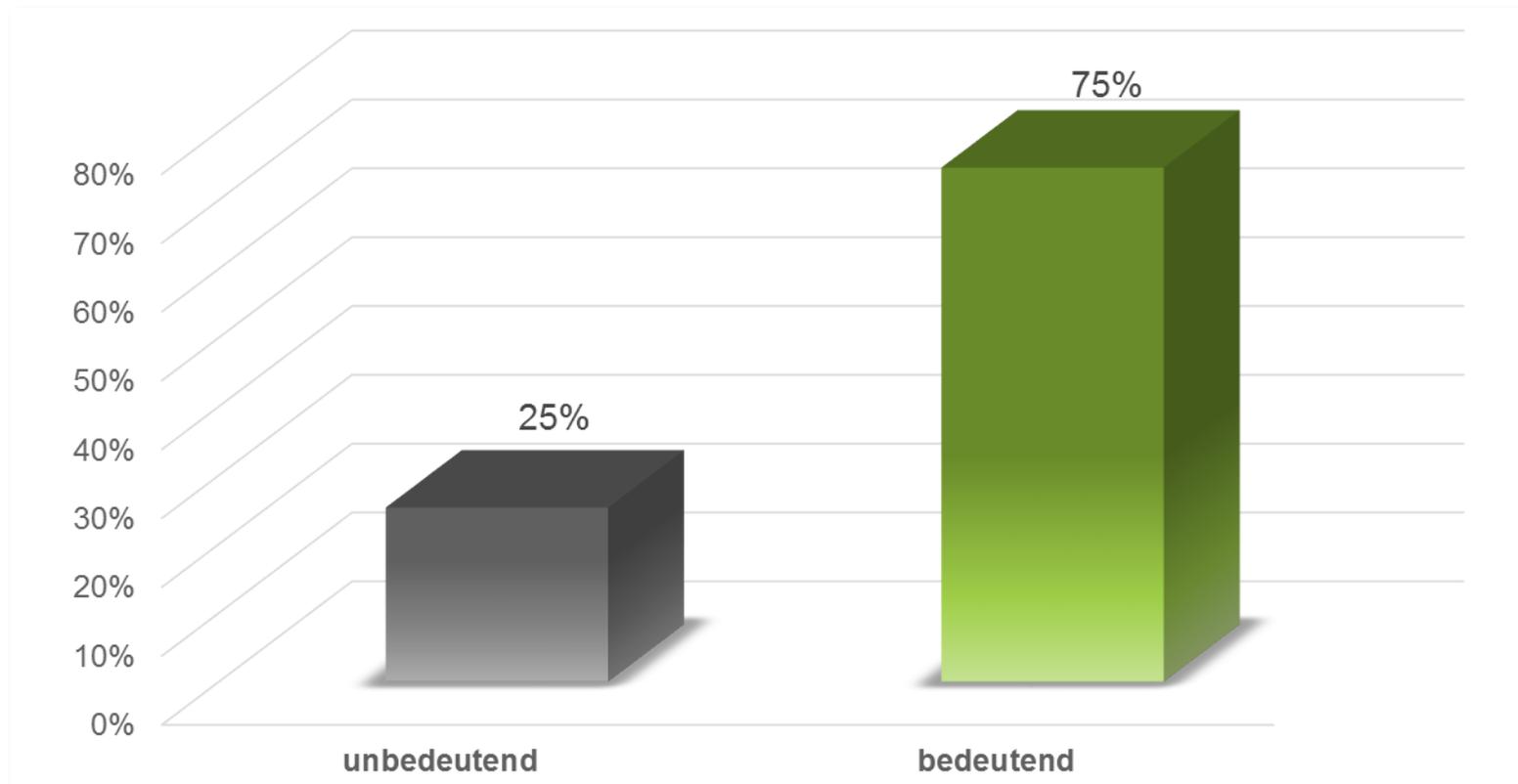
### Bedeutung von Assekuradeuren

■ 2018 ■ 2019



## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

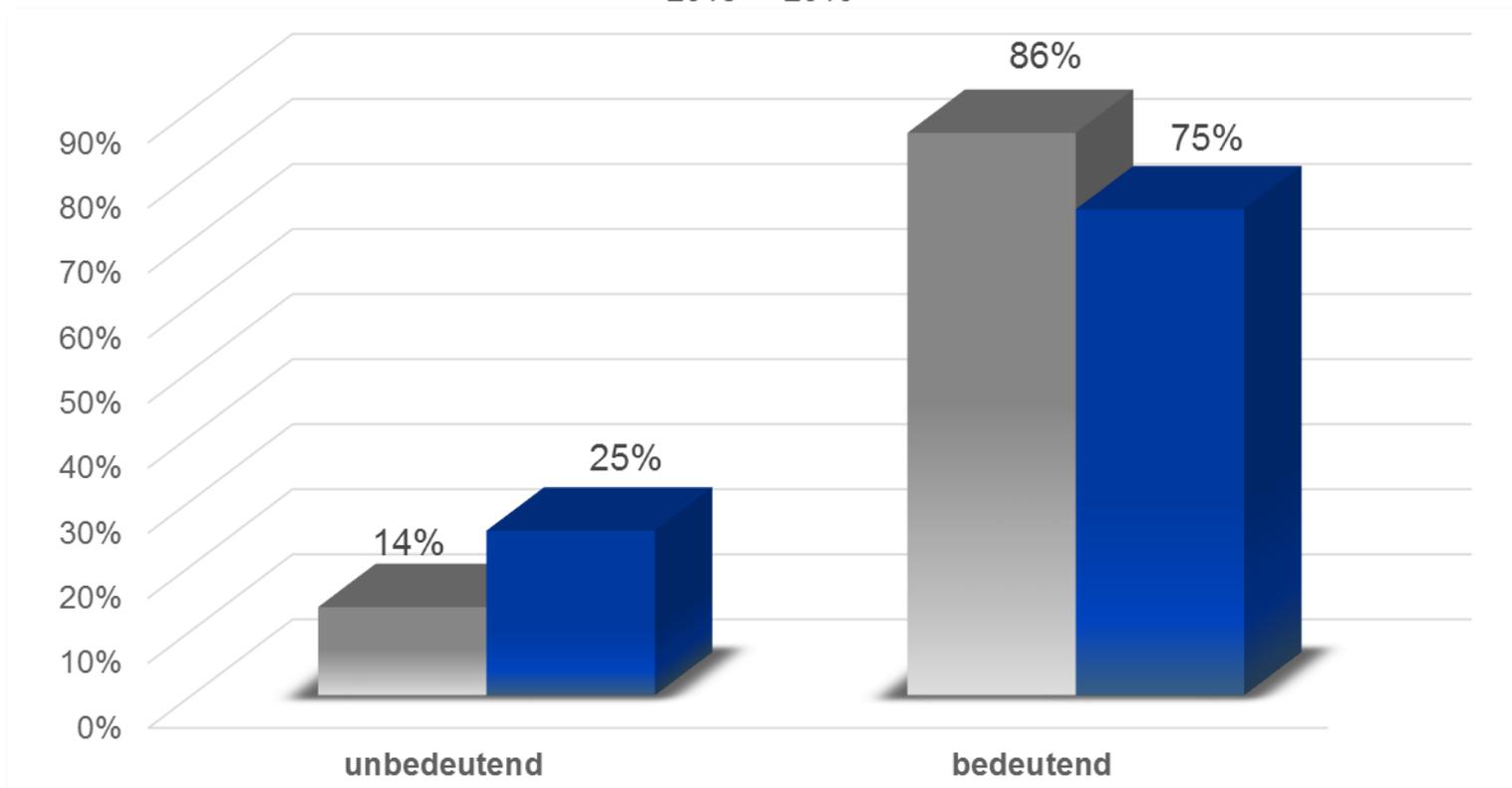
### Bedeutung von Maklerpools (Gewerbe)



## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

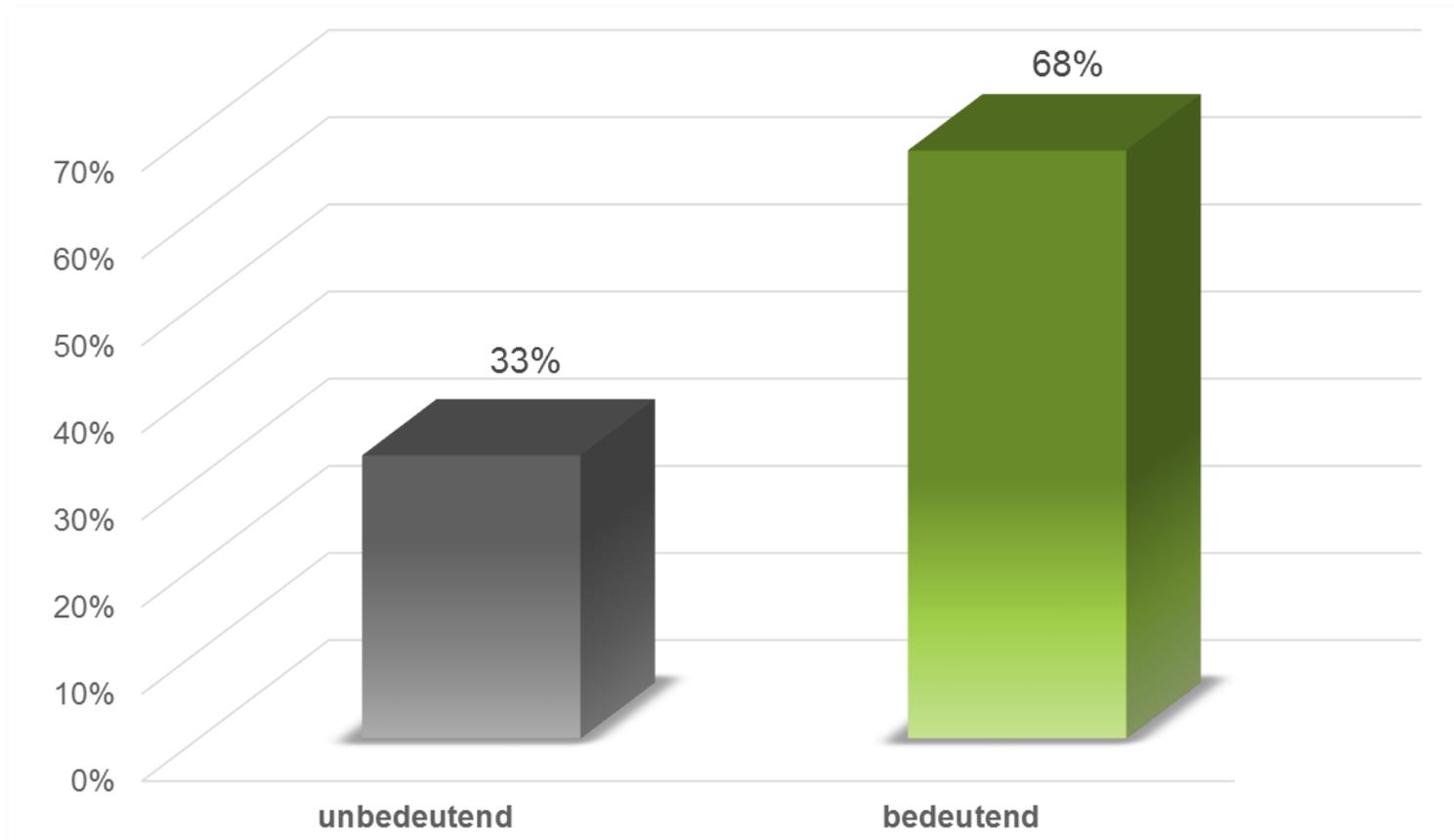
### Bedeutung von Maklerpools

■ 2018 ■ 2019



## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

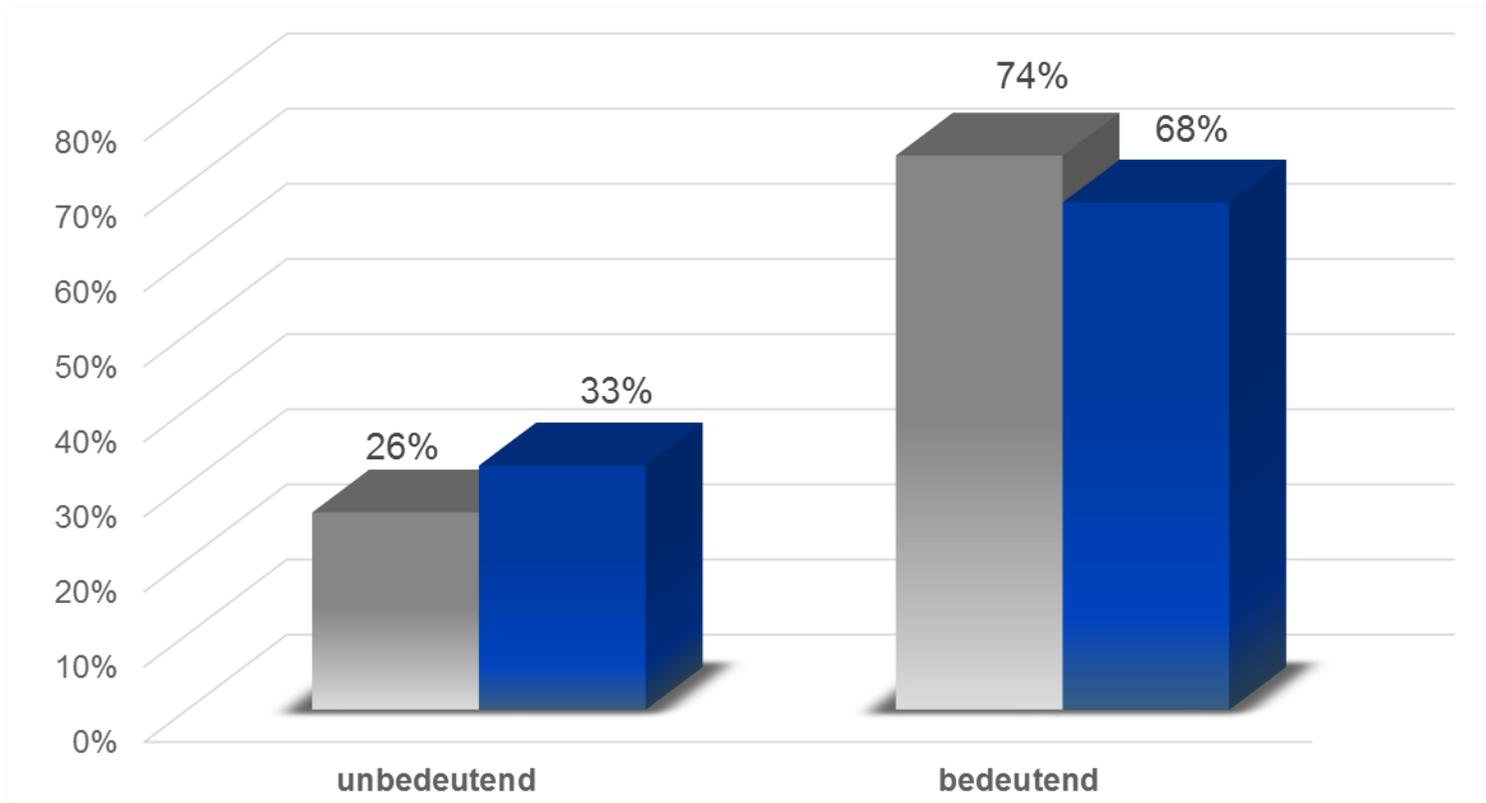
### Bedeutung von Vergleichsportalen (Gewerbe)



## Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

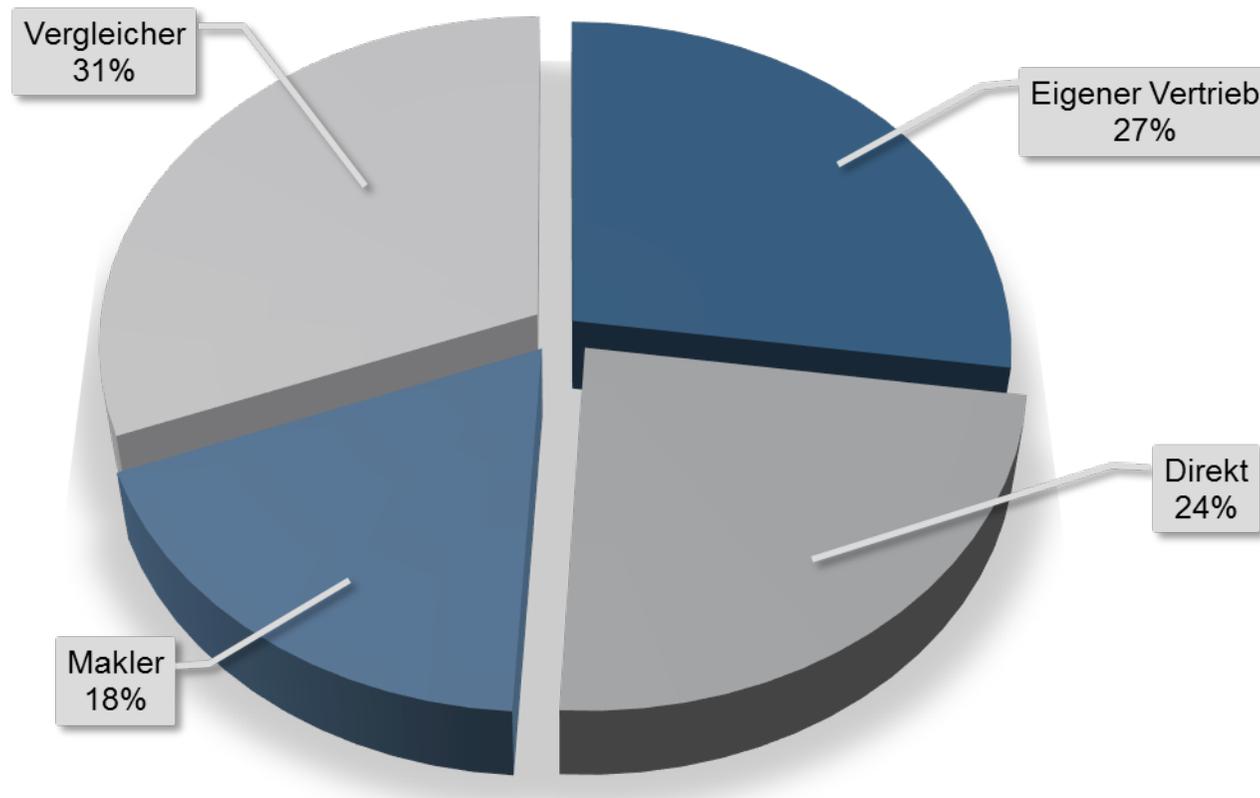
### Bedeutung von Vergleichsportalen

■ 2018 ■ 2019



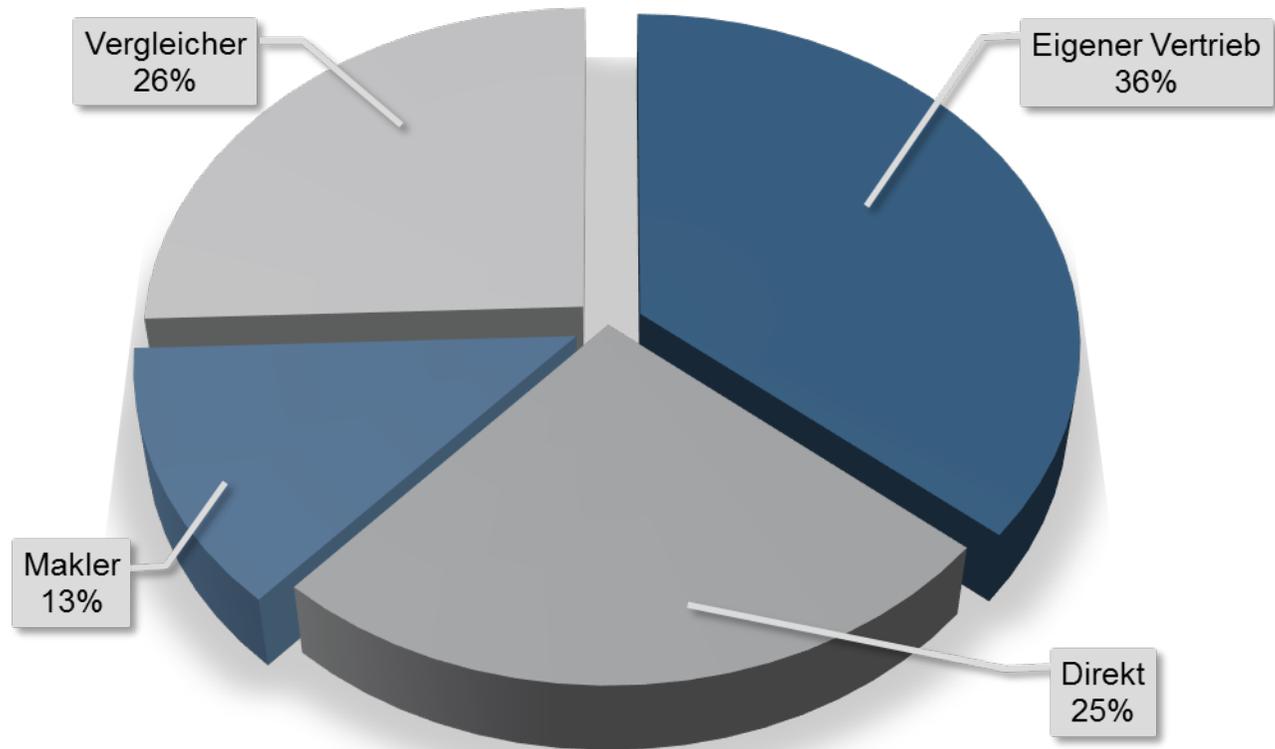
## Digitalisierung / „End-to-end“-Prozesse

### Angebotsprozess nach Vertriebsweg



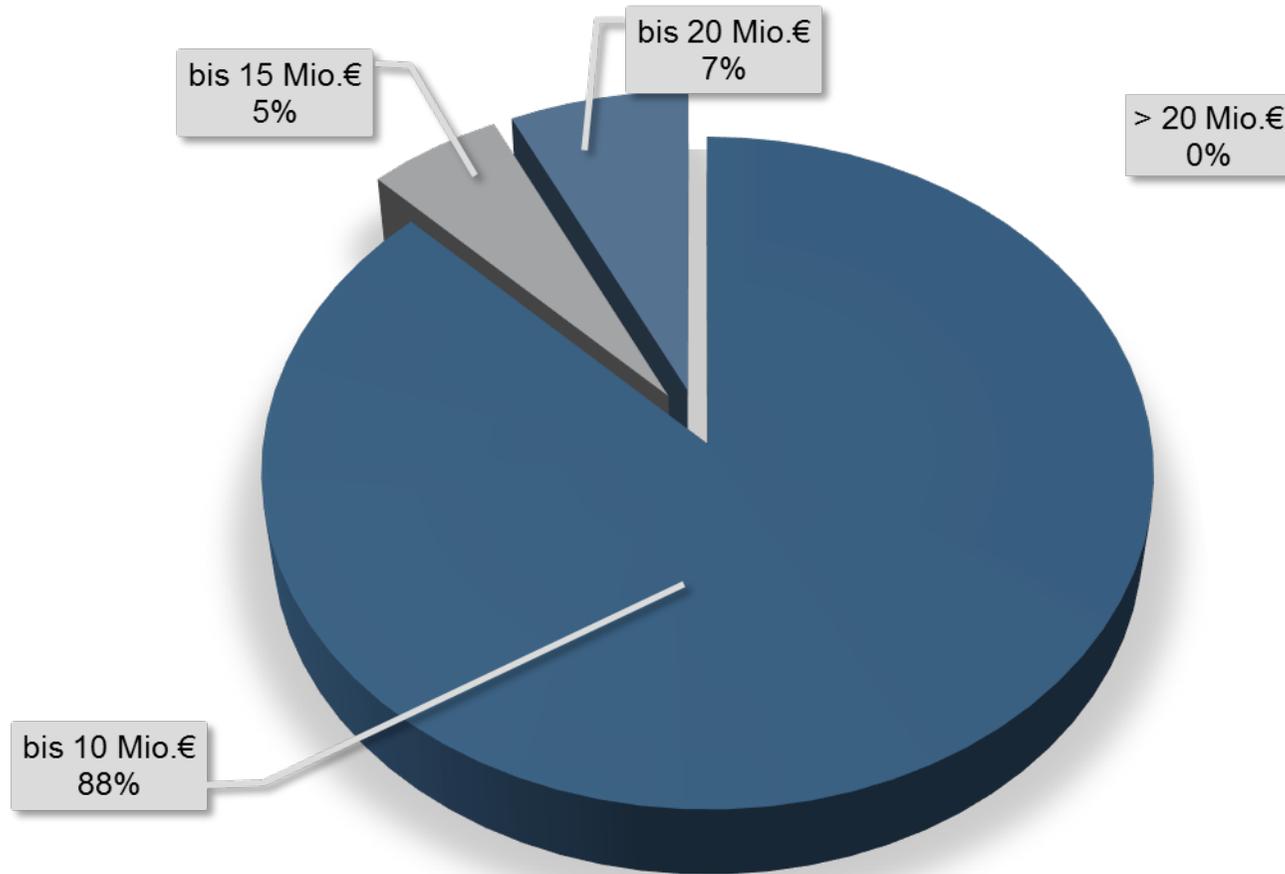
## Digitalisierung / „End-to-end“-Prozesse

### Policierungsprozess nach Vertriebsweg



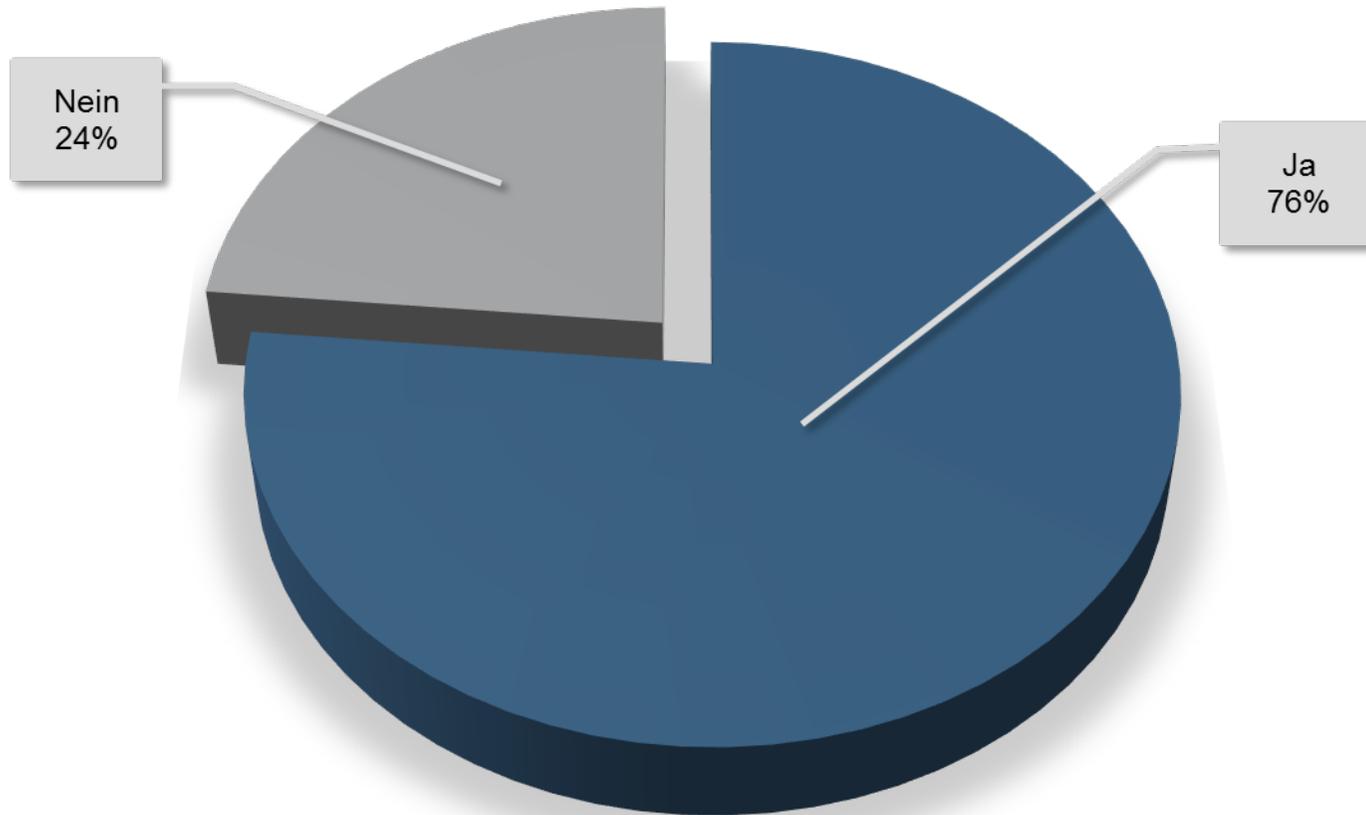
# Digitalisierung

## Dunkelverarbeitung nach Vertragsgröße



## Digitalisierung

Hat die Dokumentierung durch den Makler  
Zukunft?



**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Ralf-Dietmar Berg**

Leitung Sach und Technische Versicherungen

Telefon: +49 69 970973120

E-Mail: [ralf-dietmar.berg@euroassekuranz.de](mailto:ralf-dietmar.berg@euroassekuranz.de)

EUROASSEKURANZ Versicherungsmakler AG

Franklinstraße 56

60486 Frankfurt a. Main