

„Corona hat nur einen temporären Effekt auf die Gewerbeversicherung“

Interview mit Volker Kropp, Geschäftsführer der KAB Maklerservice GmbH

Die KAB Maklerservice GmbH hat ihren Fokus auf die Gewerbeversicherungen gelegt und geht hier trotz Corona weiter in die Offensive. Für die Maklerpartner gibt es darüber hinaus einige Neuerungen.

Herr Kropp, mit welchen Themen werden Sie aktuell von Ihren Maklerpartnern insbesondere angesprochen?

Seit über zehn Jahren stellen wir unsere Kompetenz im Segment gewerbliche Versicherungen unseren Maklerkollegen zur Verfügung. Natürlich hat aber auch uns das Ausmaß der

Covid-19-Pandemie und der damit verbundenen staatlich angeordneten Betriebsschließungen überrascht und wir mussten die berechtigte Kritik der Maklerkollegen

„Natürlich hat auch uns das Ausmaß der Covid-19-Pandemie überrascht und wir mussten die berechtigte Kritik der Maklerkollegen annehmen, die mit der Vorgehensweise vieler Versicherer nicht einverstanden sind.“

annehmen, die mit der Vorgehensweise vieler Versicherer nicht einverstanden sind. Gleichzeitig erreichen uns viele Rückfragen, wie solche Ereignisse überhaupt abgesichert werden können.

Wie groß ist der Ärger rund um die Betriebsschließungsversicherung?

Der Ärger war bei unseren Maklerkollegen sehr groß und damit auch bei uns. Die Ablehnung vieler Versicherer, zu leisten, da die Betriebe per Allgemeinverfügung der Behörden geschlossen wurden oder das Coronavirus als auslösender Faktor nicht namentlich genannt wurde, löst natürlich Unverständnis und Wut bei unseren Maklerkollegen und deren Mandanten aus.

Die durch die Vermittlung des bayerischen Wirtschaftsministers Aiwanger, diverser Versicherer, der Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft und des Hotel- und Gaststättenverbandes vereinbarte „freiwillige Kulanzzahlung“ auf niedrigstem Niveau, also die sogenannte „Bayerische Lösung“, hat die Empörung noch verstärkt. Hier werden wir durch erfahrene Anwaltskanzleien und diverse Prozessfinanzierer mit einer hohen und berechtigten Klagewelle rechnen dürfen.

Gar kein Verständnis für die Situation der Versicherer?

Natürlich muss man hier auch die Begründung der Versicherer wahrnehmen: Die Folgen einer Pandemie und der deshalb staatlich angeordneten Betriebsschließungen und deren finanzielle Folgen können nicht alleine vom Versicherer getragen werden.

Glücklicherweise hatten wir uns im Bereich Gastronomie für unseren Partner HDI entschieden. Grundsätzlich ist hier die vorsorglich erfolgte flächendeckende Schließung eines Betriebes durch eine zuständige Behörde einem tatsächlichen Krankheitsfall in einem Betrieb und der damit verbundenen Schließung gleichgesetzt.

Es wird weiter zu Einbußen in Gewerbebetrieben kommen. Was bedeutet dies für die Gewerbeversicherung?

Durch den Rettungsschirm der Bundesregierung und die Ausweitung der Kurzarbeiterregelung konnte in vielen Fällen der größte Schaden verhindert werden, sodass die Fixkosten der Gewerbetreibenden zum Teil abgedeckt wurden. Da eine Gewerbeversicherung mit Feuer, Einbruch, Leitungswasser und Betriebsschließung fundamental die Existenz des Betriebes sichert, waren Kündigungen bis jetzt nicht spürbar. Sicher wird es bei Policen nach Umsatz und L+G zu Änderungen der Prämie kommen. Dies wird zukünftig bei solchen Policen zu einer geringeren Durchschnittsprämie und weniger Courtage führen. Ich halte es aber eher für einen temporären Effekt. Inwiefern zum Ende des Jahres eine höhere Insolvenzquote eintritt, bleibt abzuwarten.

Versicherungsmakler könnten die Entwicklungen wirtschaftlich dennoch zu spüren bekommen. Unterstützen Sie Ihre Partner, etwa mit Stundungen bei Courtagerrückforderungen oder Ähnlichem?

Das ist ein sensibles Thema, mit dem wir nicht offensiv in die Werbung gehen. Maklerkollegen, die uns ihre momentanen Situationen geschildert

haben, konnten wir bis jetzt im Sinne einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit immer helfen. Viele Versicherer haben uns in dem Zusammenhang ihre ausdrückliche Unterstützung angeboten.

Sie haben gerade ein Cyber-Deckungskonzept entwickelt. Welche Erfahrungen machen Sie damit?

Das Thema ist hochaktuell und dynamisch. Mit unserem Cyber-Deckungskonzept ist es uns gelungen, den Maklerkollegen für ihren Eigenbedarf ein hochwertiges Produkt zur Verfügung zu stellen. Leider mussten wir feststellen, dass sich jeder Versicherer bei dem Thema Cyber erfolgreich etablieren will, aber nur wenige sich den speziellen Bedürfnissen eines Versicherungsmaklers stellen wollen. Diese Lücke konnten wir schließen.

Sie sind natürlich auch im privaten Sachgeschäft zu Hause. Hat das nun eher Vorteile?

Sehr oft sind die Grenzen zwischen Privat und Gewerbe fließend, sodass eine Gesamtpositionierung auf beide Bereiche für KAB logisch war. Für KAB hat der Kompositbereich insgesamt den Vorteil einer stabileren Performance. Sind im Gewerbebereich die Durchschnittsprämien höher, so macht die Spartenvielfältigkeit im Privatsegment eine höhere Kontaktfrequenz möglich. Ob dies auch für die Zukunft mit einer immer stärker werdenden Digitalisierung so sein wird, werden wir sehen.

Für KAB ist der Gewerbebereich besonders wichtig, da Cross-Selling-Ansätze für den Makler viel Neugeschäft bieten, zum Beispiel Cyber, technische Versicherung, Kfz-Kleinflotten, Firmenrechtsschutz und so weiter. Hier bieten wir unseren Maklerpartnern über Selektionen zur Lückenerkennung unseren Service an. Außerdem steht unseren 2.400 Maklerpartnern neben dem Gewerbetaam auch ein Firmenberater im Vertrieb zur Verfügung.

Wie kommt Ihr Haus in Sachen Digitalisierung voran?

In Sachen Digitalisierung sind wir auf dem aktuellen Stand. Unser KAB Makleroffice mit allen Schnittstellen zu den Versicherern und Maklern bezüglich

Vertrag, Policierung, Courtagen und so weiter läuft schnell und reibungslos. Ebenso die Vergleichsprogramme in Gewerbe und Privat. Die Möglichkeit zur Bestandsübertragung wird bald noch zeitsparender für den Maklerkollegen erfolgen. Wir sind hier sehr zufrieden und erhalten positives Feedback.

Welche Neuerungen gibt es zudem?

Durch die Corona-Krise haben wir unseren persönlichen Service und unsere Erreichbarkeit noch breiter aufgestellt. KAB wird seinen Maklerpartnern 2020 ein exzellentes Ruhestandsmodell, das „KAB-Lebenswerk“, Assekurateur-Produkte und eine innovative App zur Verfügung stellen. Darüber hinaus entwickeln wir zurzeit für 2021 eine Weiterbildungs-Präsenz-Offensive Gewerbe in Zusammenarbeit mit Going Public und einem großen Industrierversicherer.

Die Maklerrente ist nicht ganz unumstritten. Für welche Makler ist sie denn zu empfehlen?

Inwiefern ist die sogenannte Maklerrente nicht so ganz unumstritten? Bis jetzt ist uns nur bekannt, dass der Kauf eines Maklerbestandes, das Lebenswerk eines Maklerkollegen, mit dem Preis von 2,0 Jahrescourtagen als sehr kritisch betrachtet wird. Unser Ruhestandsmodell „KAB - Lebenswerk“ ist gerade für diejenigen Versicherungsmakler geeignet, die sich geordnet zu fairen Konditionen aus der direkten Betreuung ihrer Mandantschaft zurückziehen und trotzdem an dem generierten Umsatz angemessen partizipieren wollen.

Das „KAB-Lebenswerk“ bietet für den Maklerkollegen unter anderem eine hohe lebenslange Liquidität, eine Beteiligung an allen Neugeschäften, keine digitale Betreuung der Kunden, sondern persönliche Betreuung, das heißt keine Weitergabe von Leads an fremde Makler. Außerdem ist der Makler, wenn er es möchte, in der Betreuung eingebunden, um einen nahtlosen Übergang sicherzustellen.

Welche wirtschaftlichen Erwartungen haben Sie für das schwierige Jahr 2020?

Wir gehen trotz der veränderten Rahmenbedingungen optimistisch von einem erfolgreichen Jahr 2020 aus und werden wie in den letzten Jahren ein kräftiges Umsatzwachstum erzielen. Dies erreichen wir, weil wir neue Maklerpartner für KAB begeistern können und die Zusammenarbeit mit unseren jetzigen Maklerkollegen intensivieren werden. ■



Volker Krupp

„In Sachen Digitalisierung sind wir auf dem aktuellen Stand. Unser KAB Makleroffice mit allen Schnittstellen zu den Versicherern und Maklern bezüglich Vertrag, Policierung, Courtagen und so weiter läuft schnell und reibungslos.“