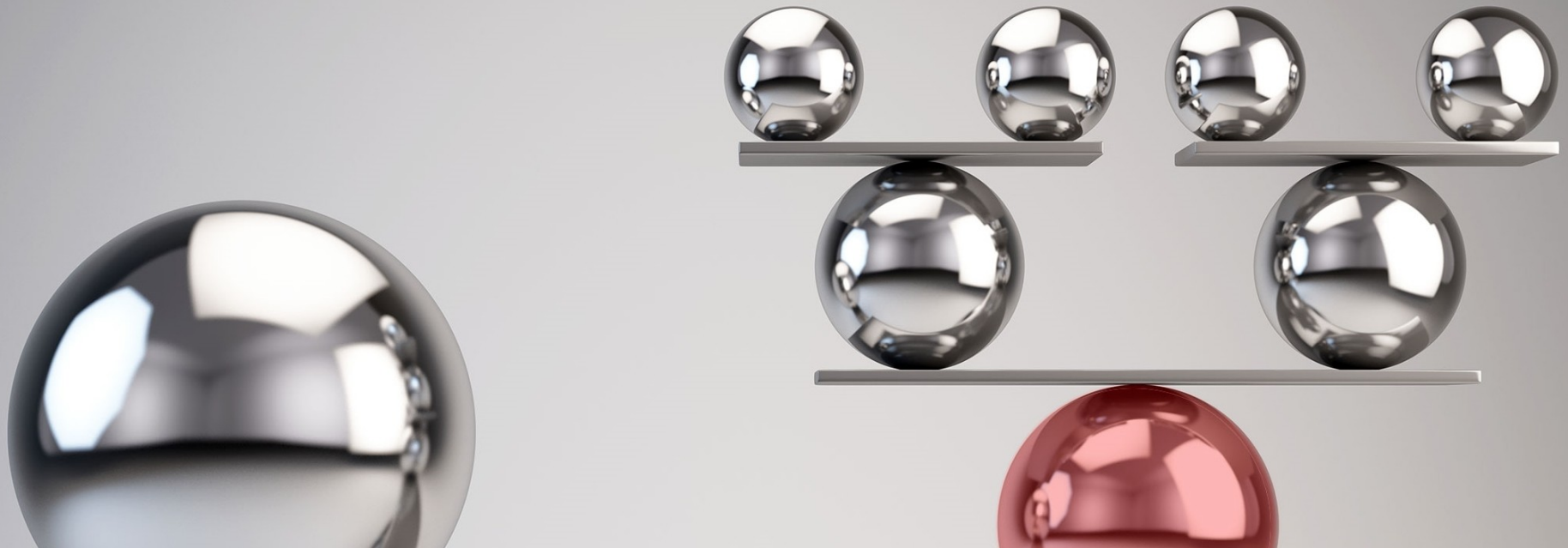


Achtung:

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. Mehrjährige 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 Prämienerhöhungen 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

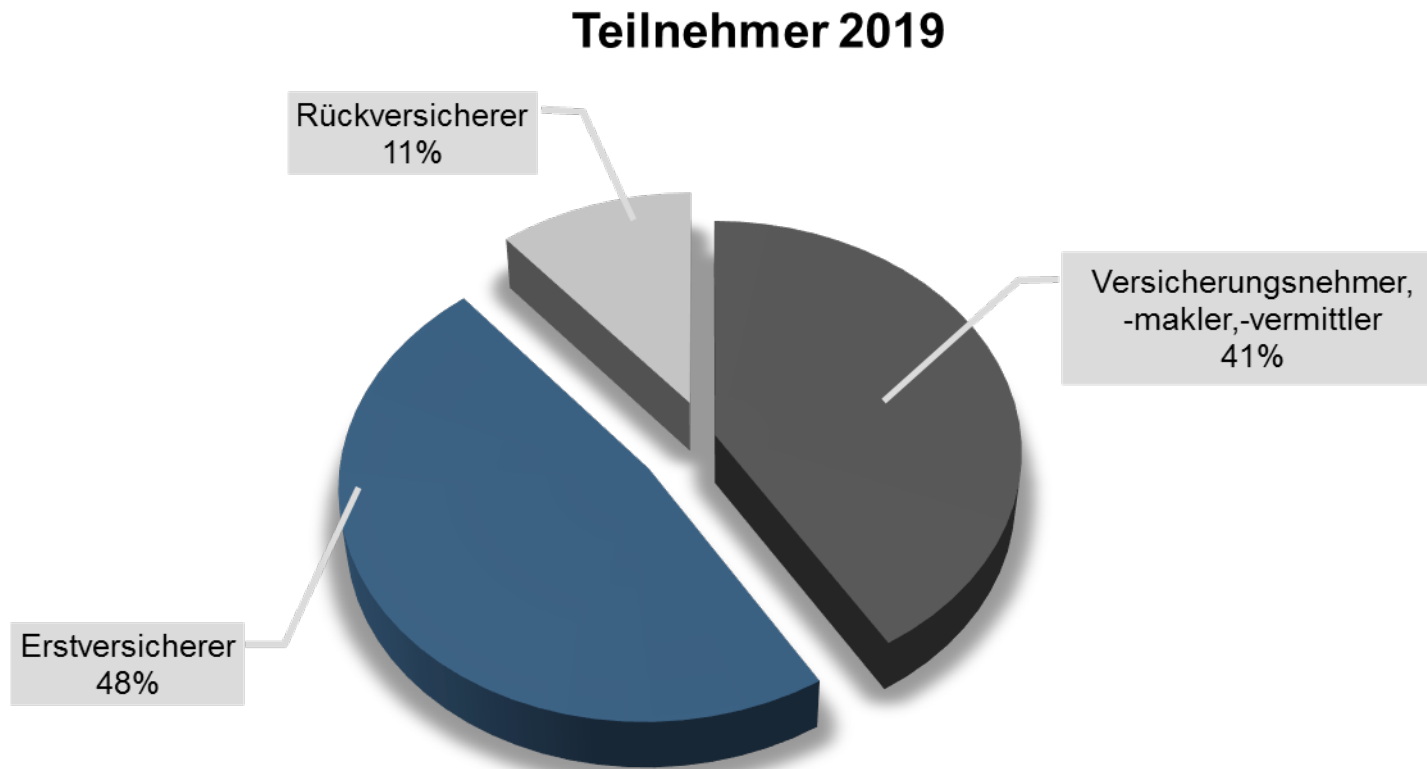
IV. Einschätzung zum Nachfrageverhalten/zu Markttendenzen

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 (z.B. Agt./Mga) ☐ Direkt ☐ Makler ☐ Vergleichler z.B. Portale
- 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

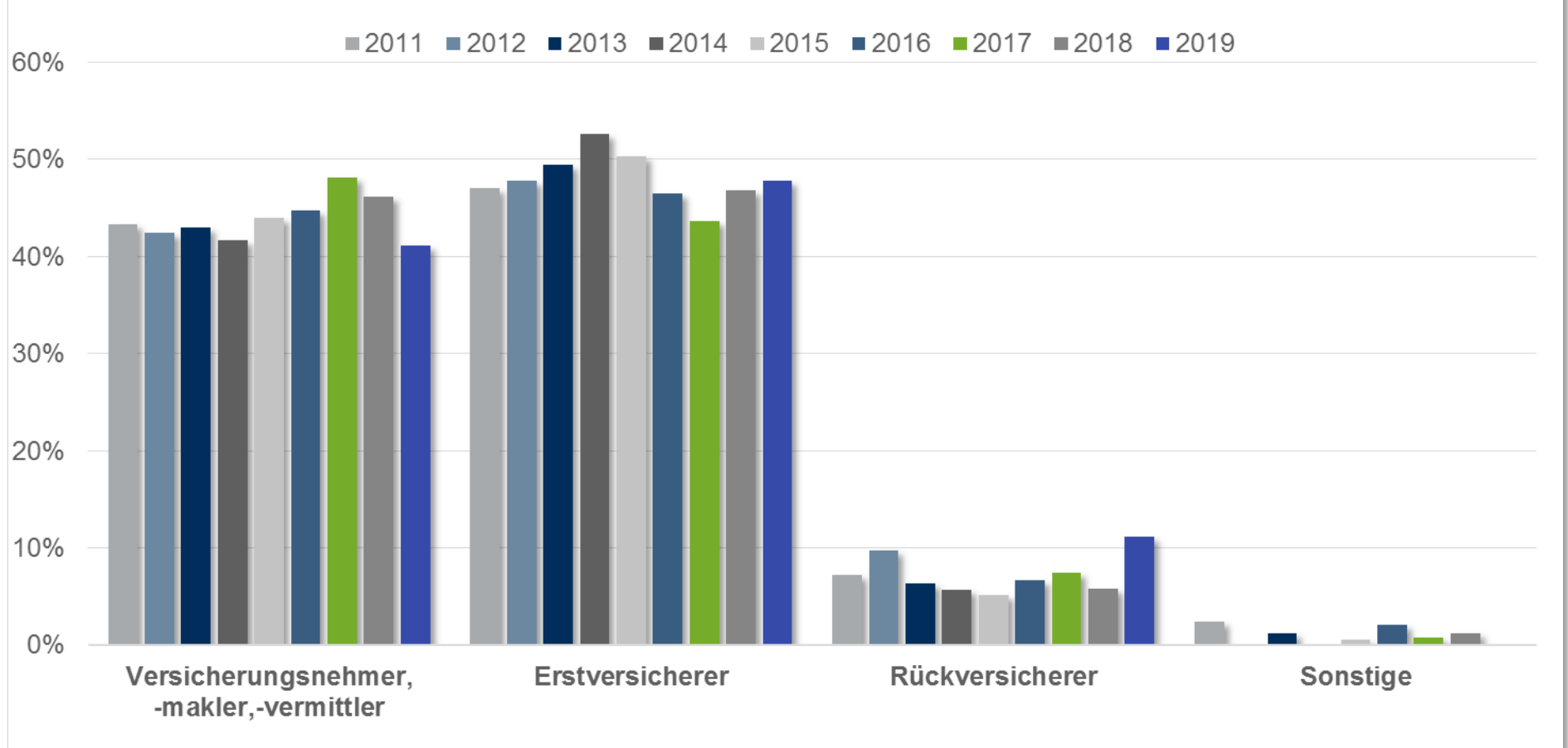


MWV-Meinungsbarometer 2019



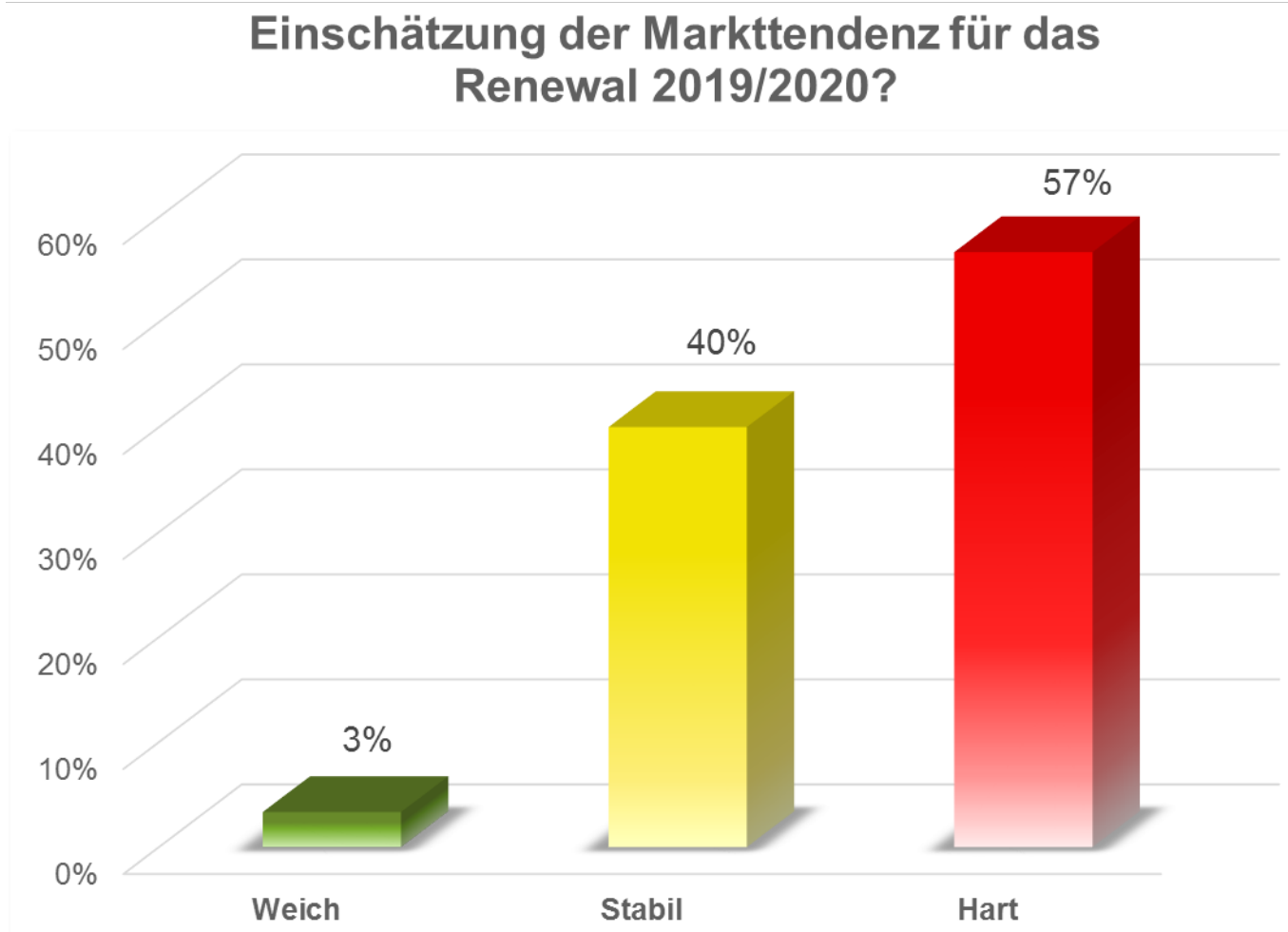
MWV-Meinungsbarometer 2019

Teilnehmer 2011 – 2019

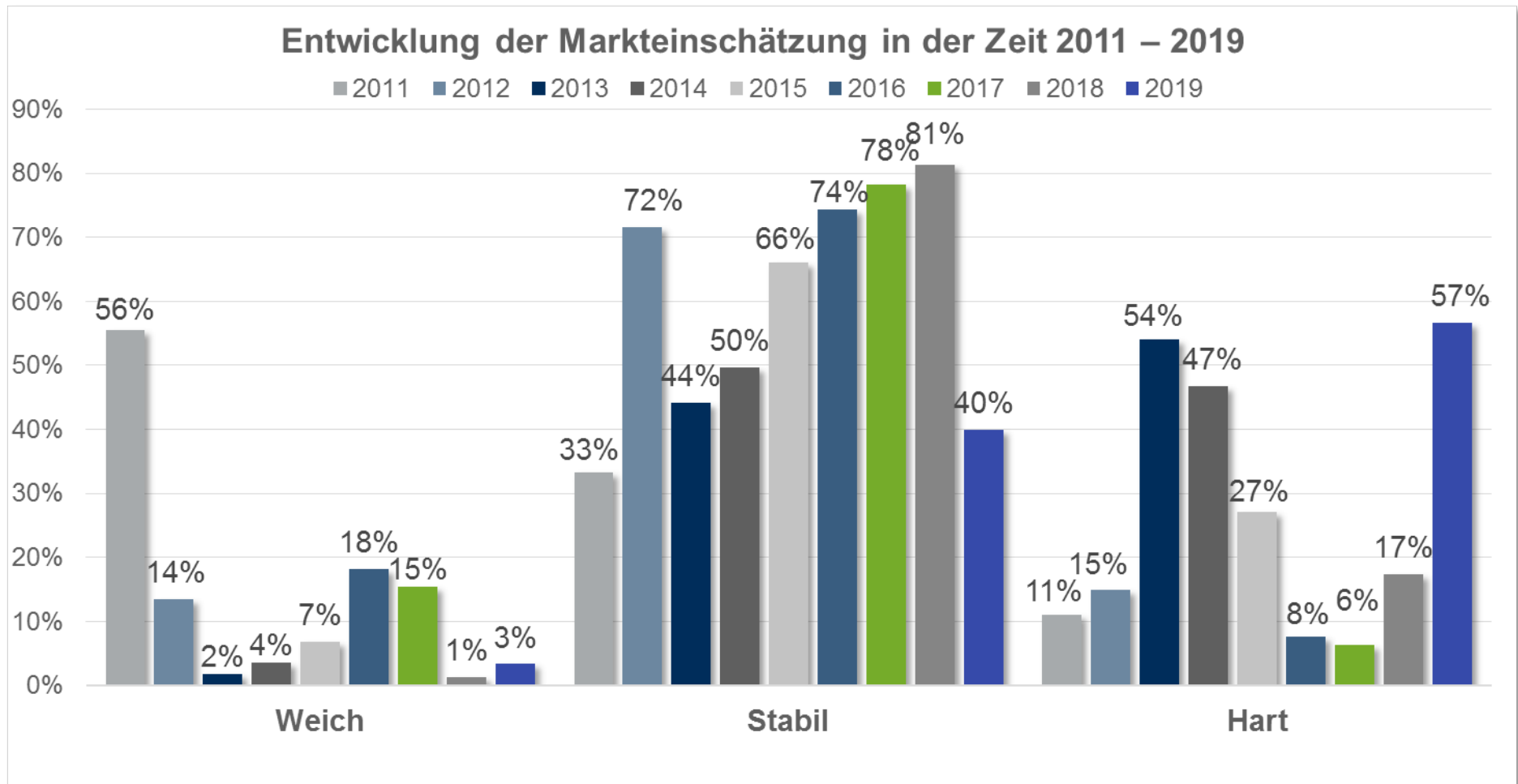


Einschätzung der Renewalkonditionen

Einschätzung der Renewalkonditionen

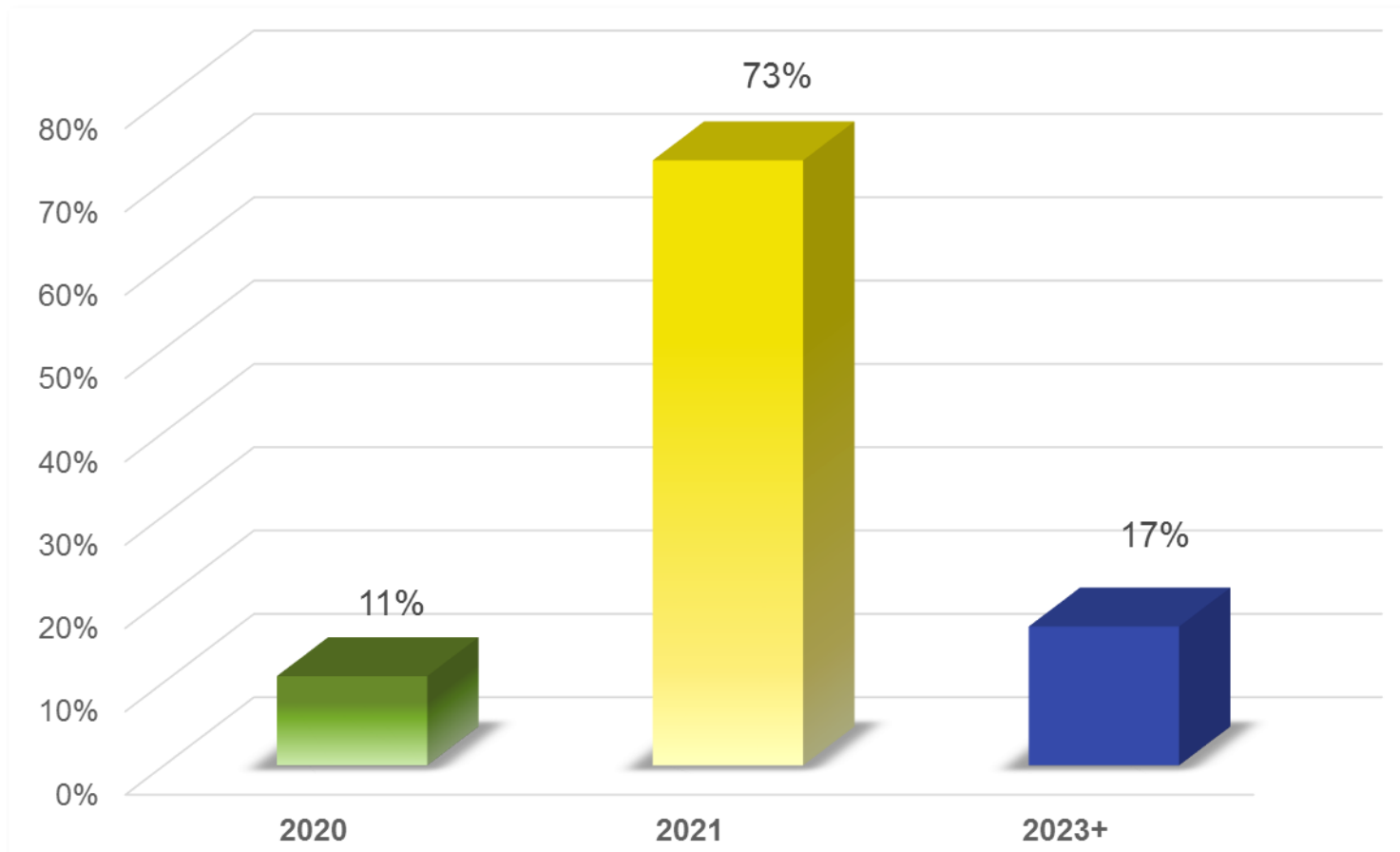


Einschätzung der Renewalkonditionen

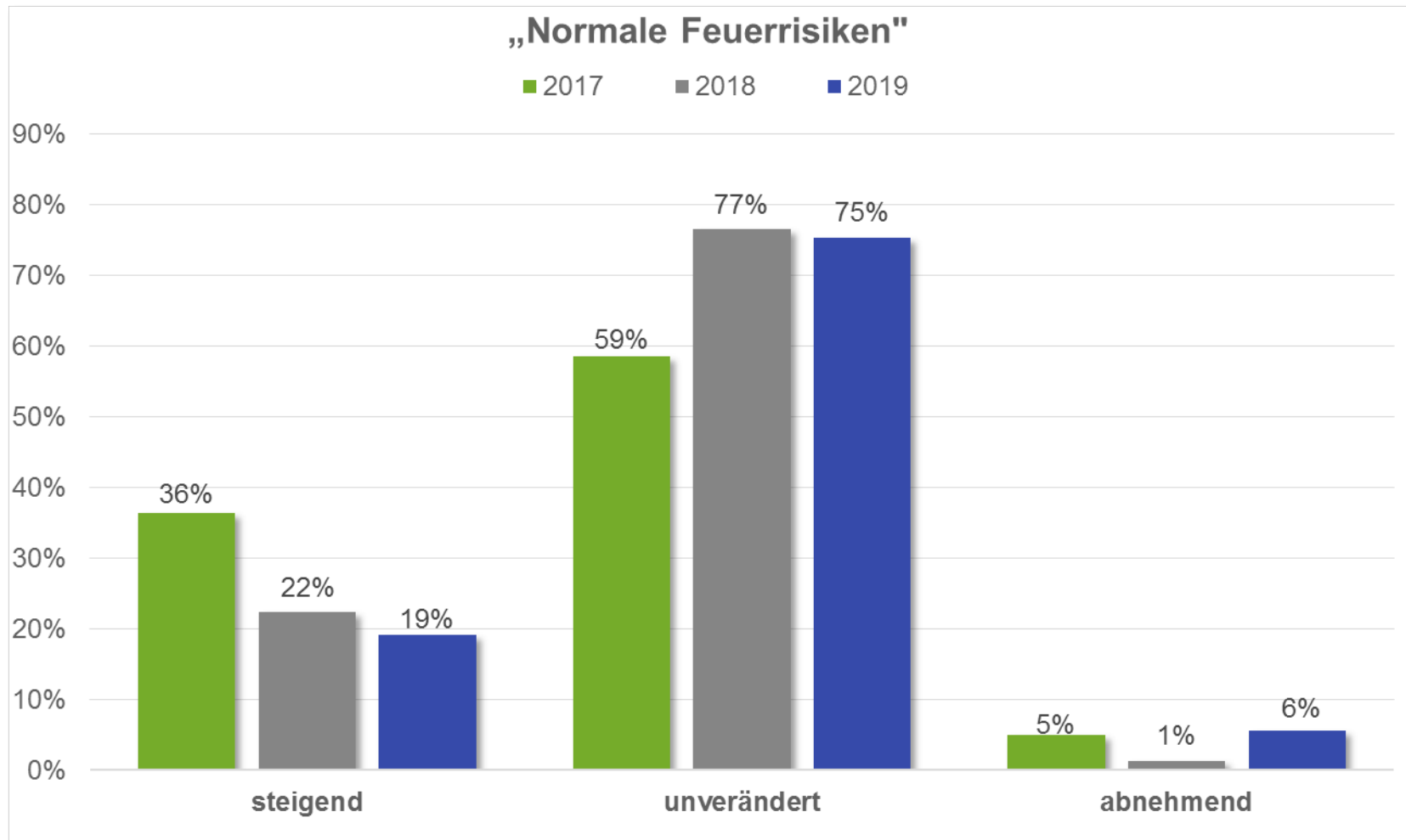


Zyklusdauer

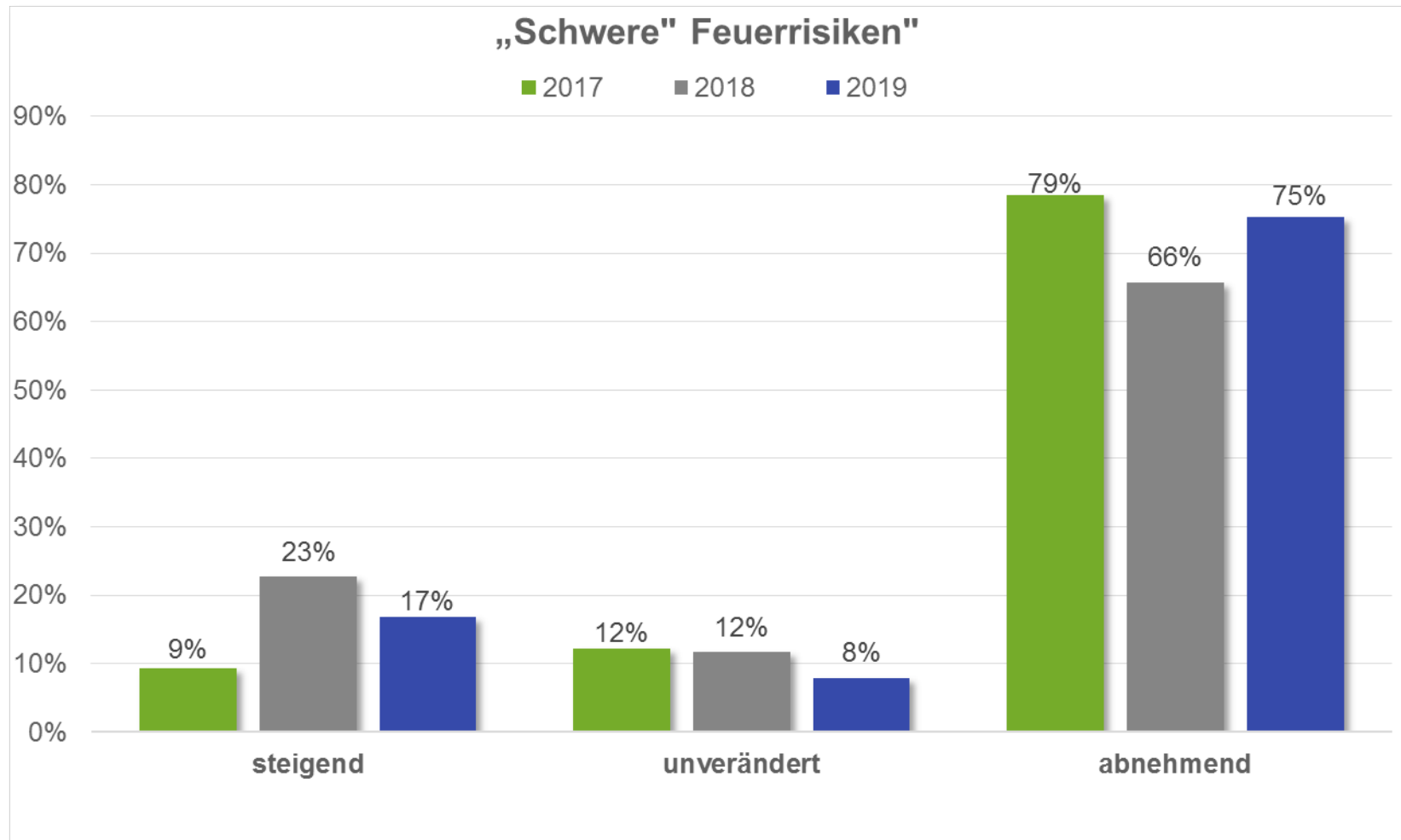
Erwartete Dauer des prognostizierten Markttrends



Kapazitätsentwicklung

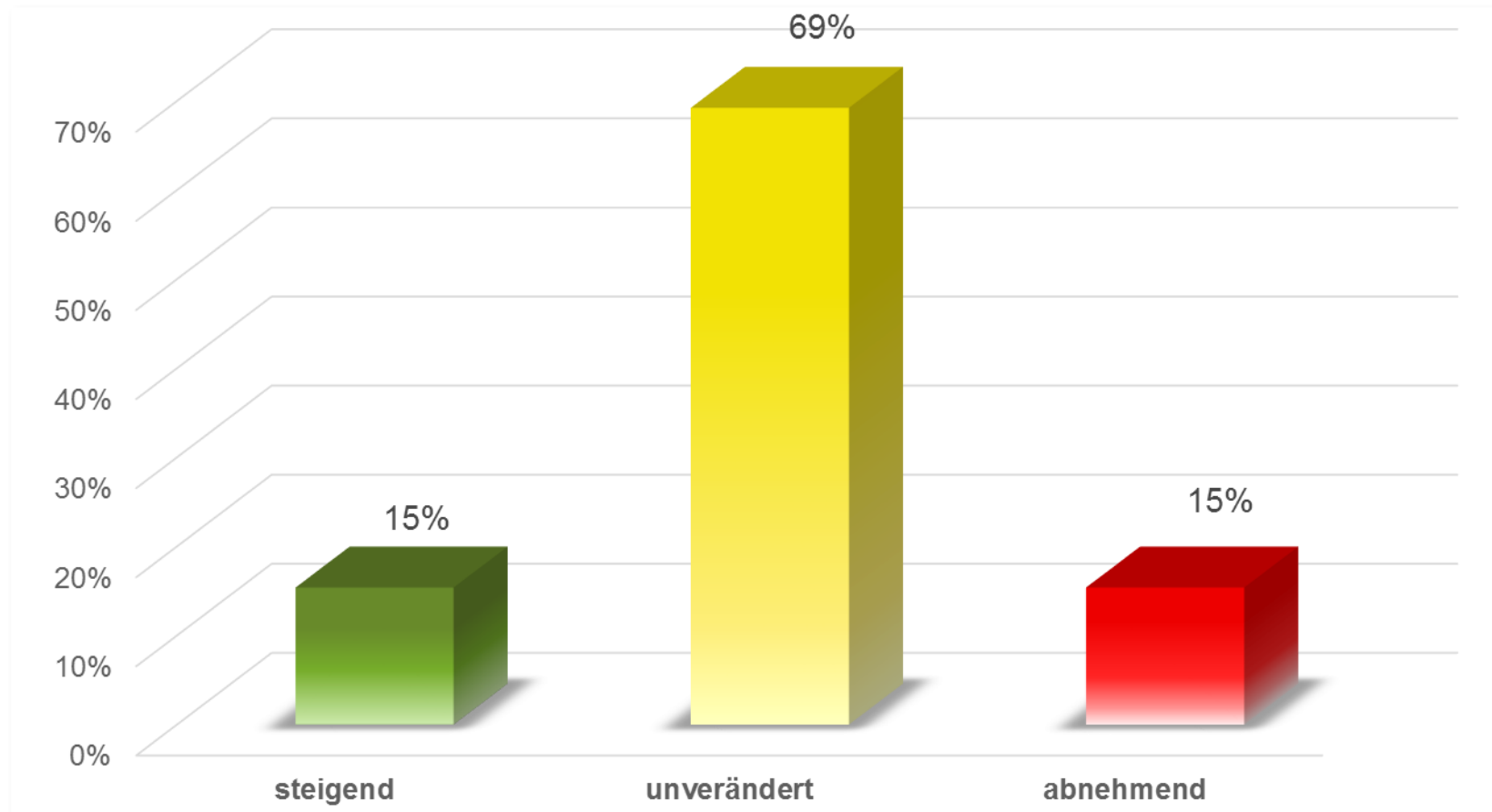


Kapazitätsentwicklung



Kapazitätsentwicklung

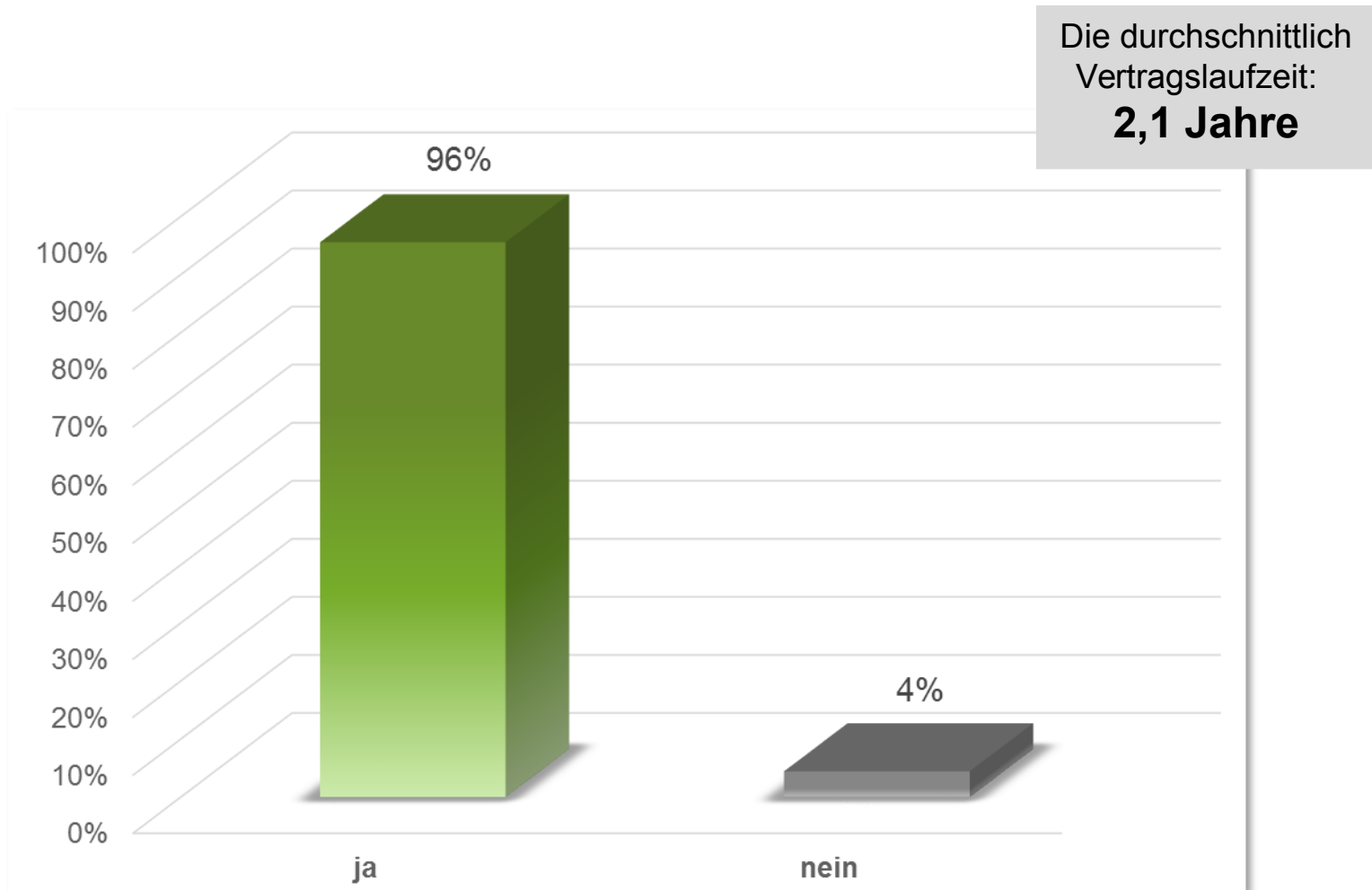
Elementar-/Naturgefahren



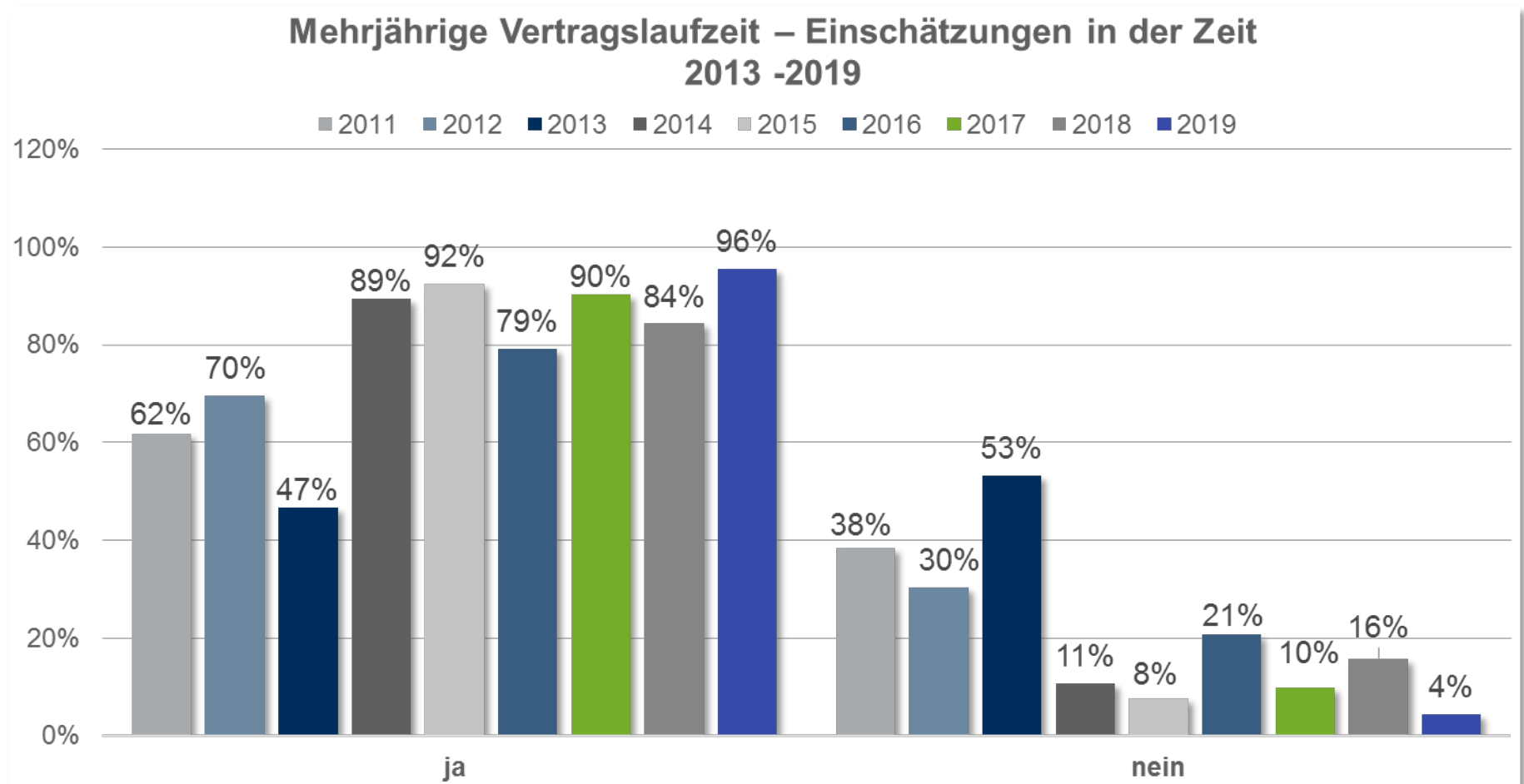
Einschätzung des konkreten Anbieterverhaltens



Mehrjährige Vertragslaufzeit

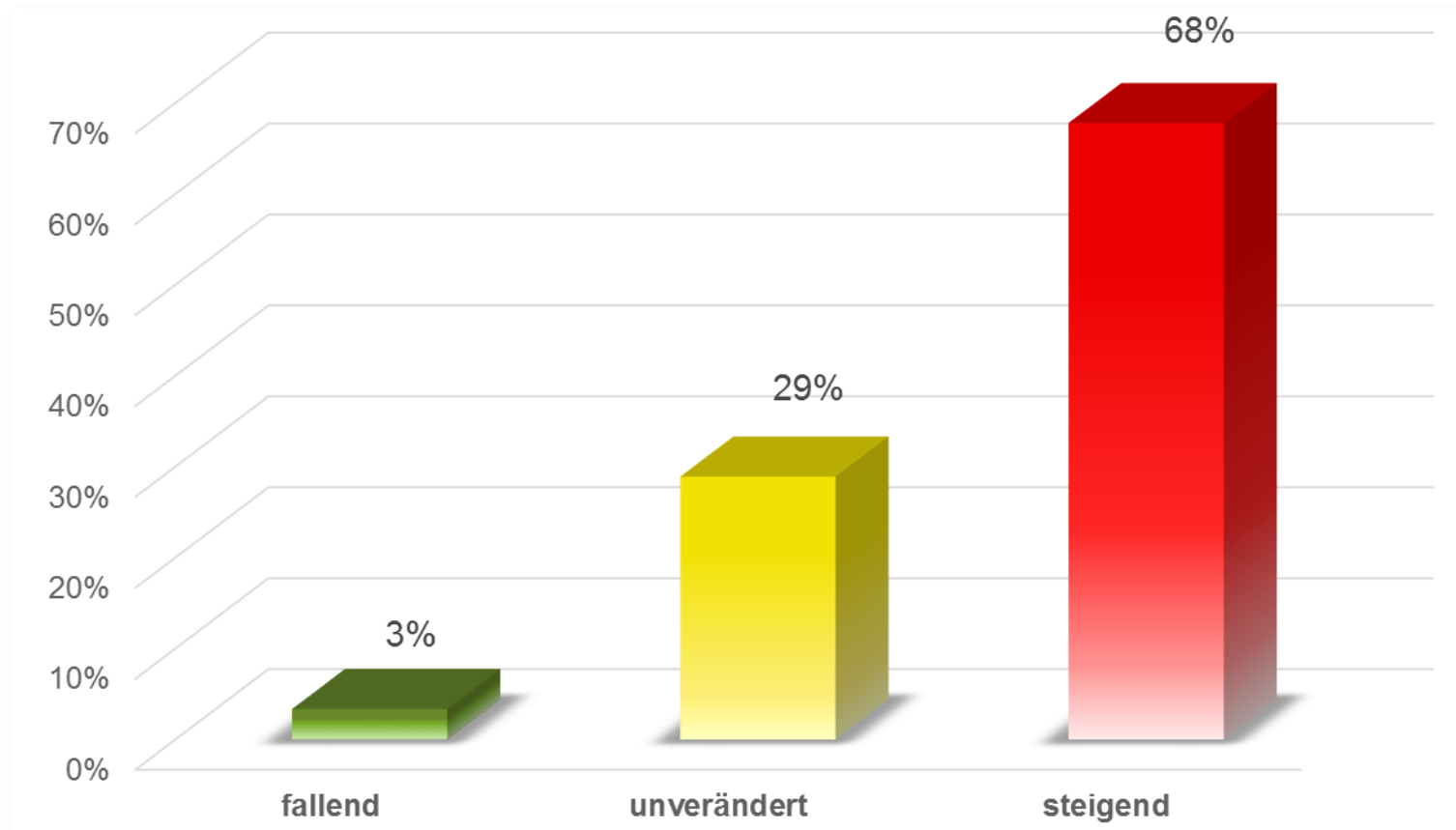


Mehrjährige Vertragslaufzeit

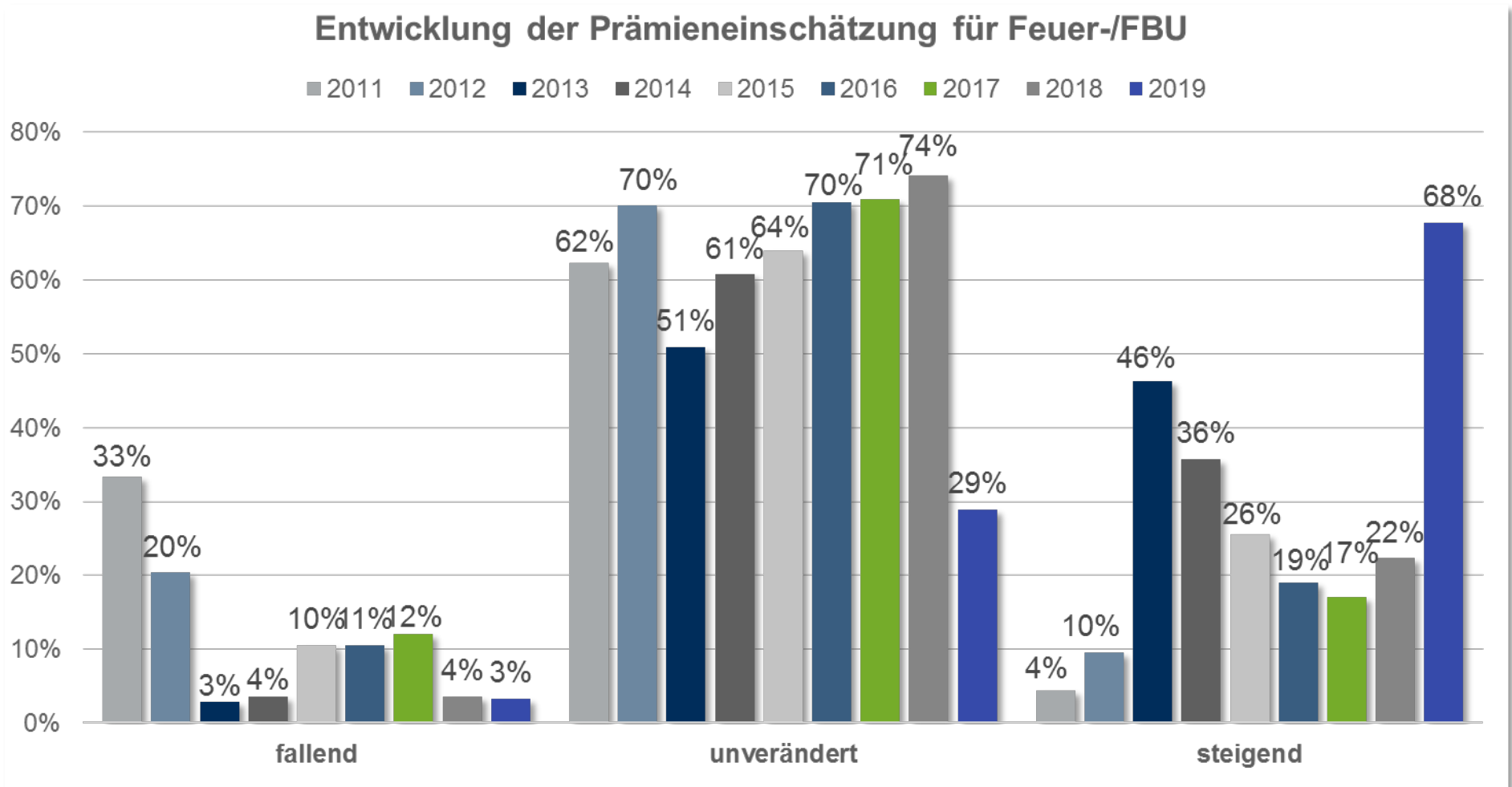


Prämiensätze

Entwicklung der Feuer-/FBU-Prämien

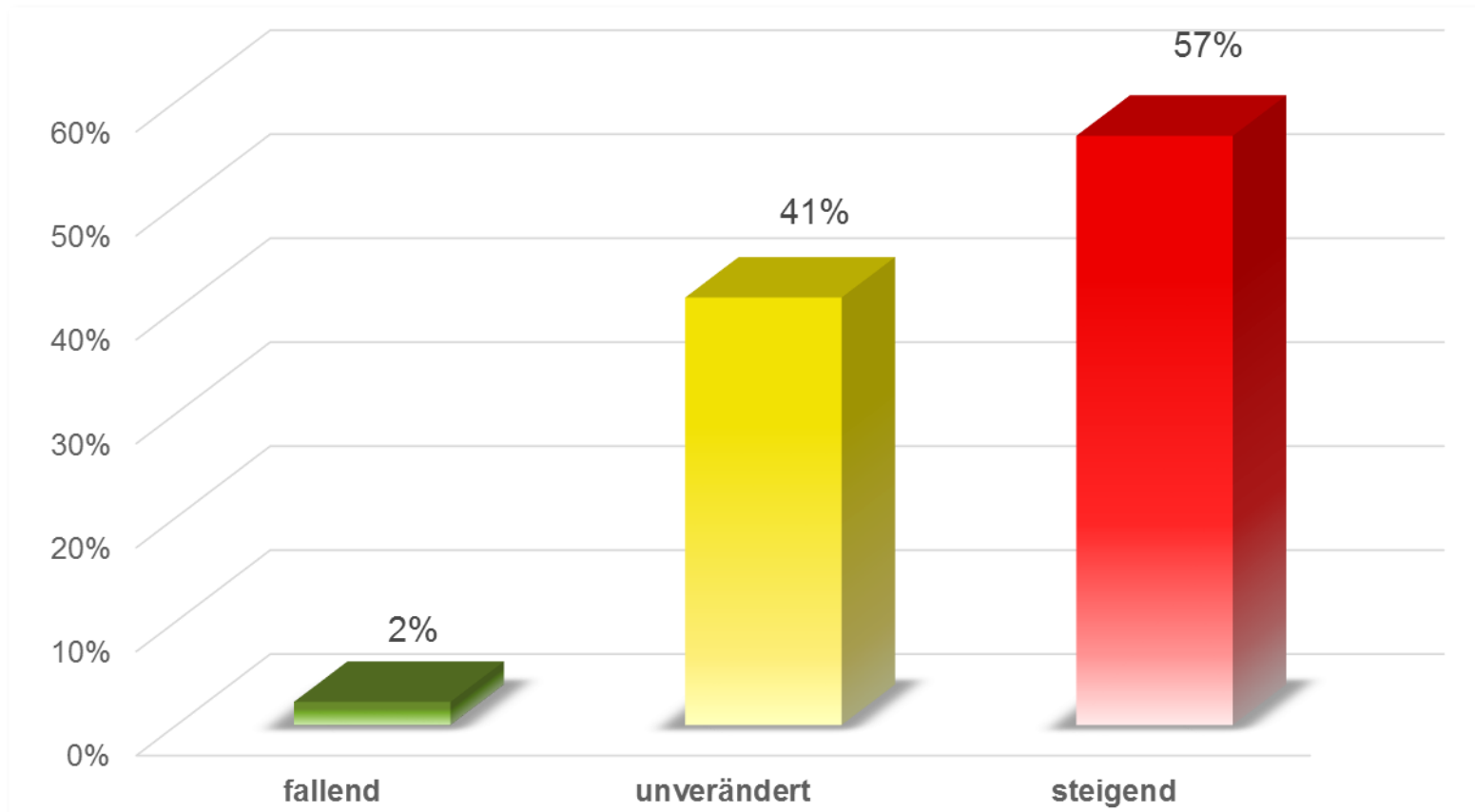


Prämiensätze

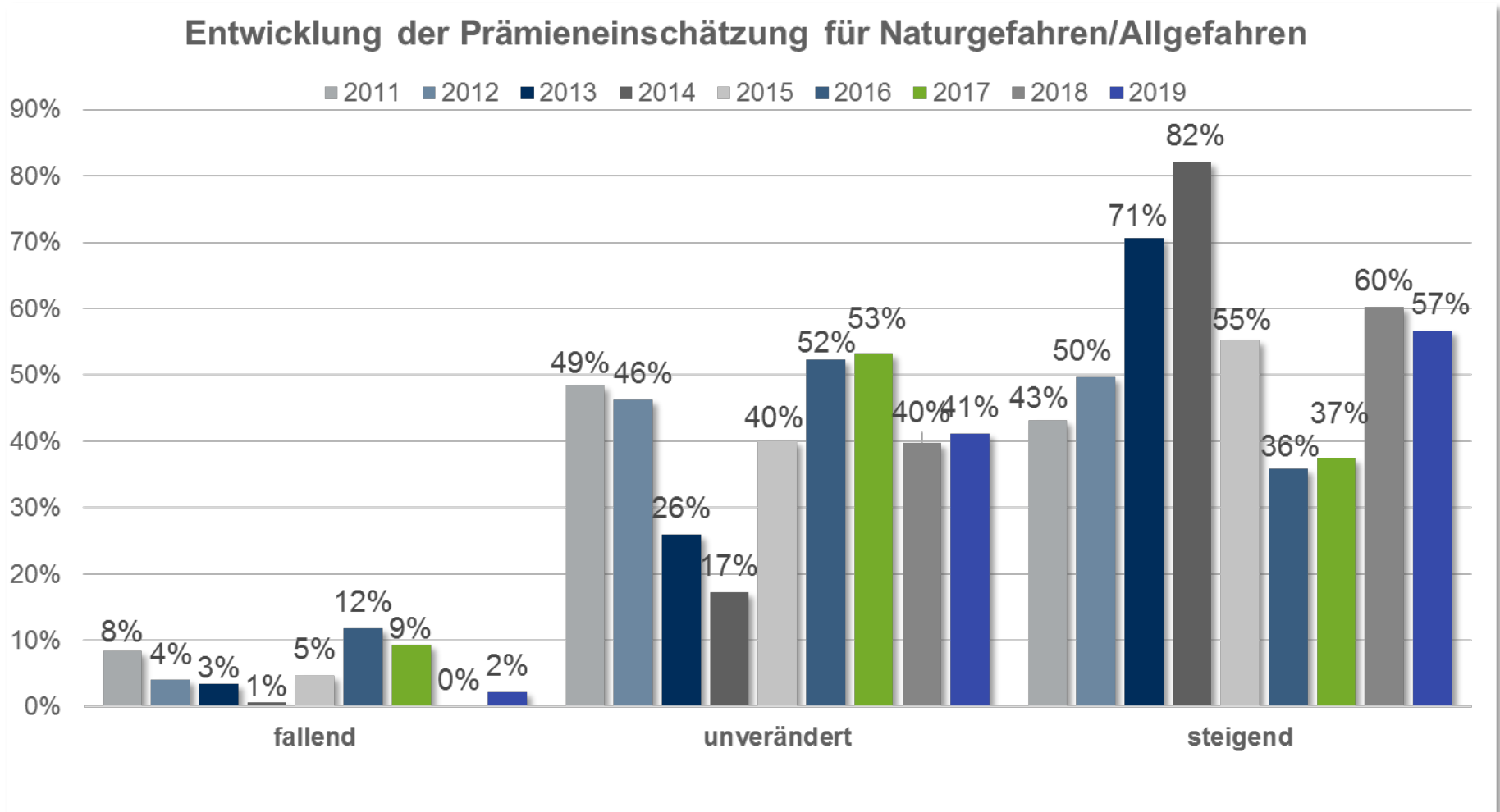


Prämien

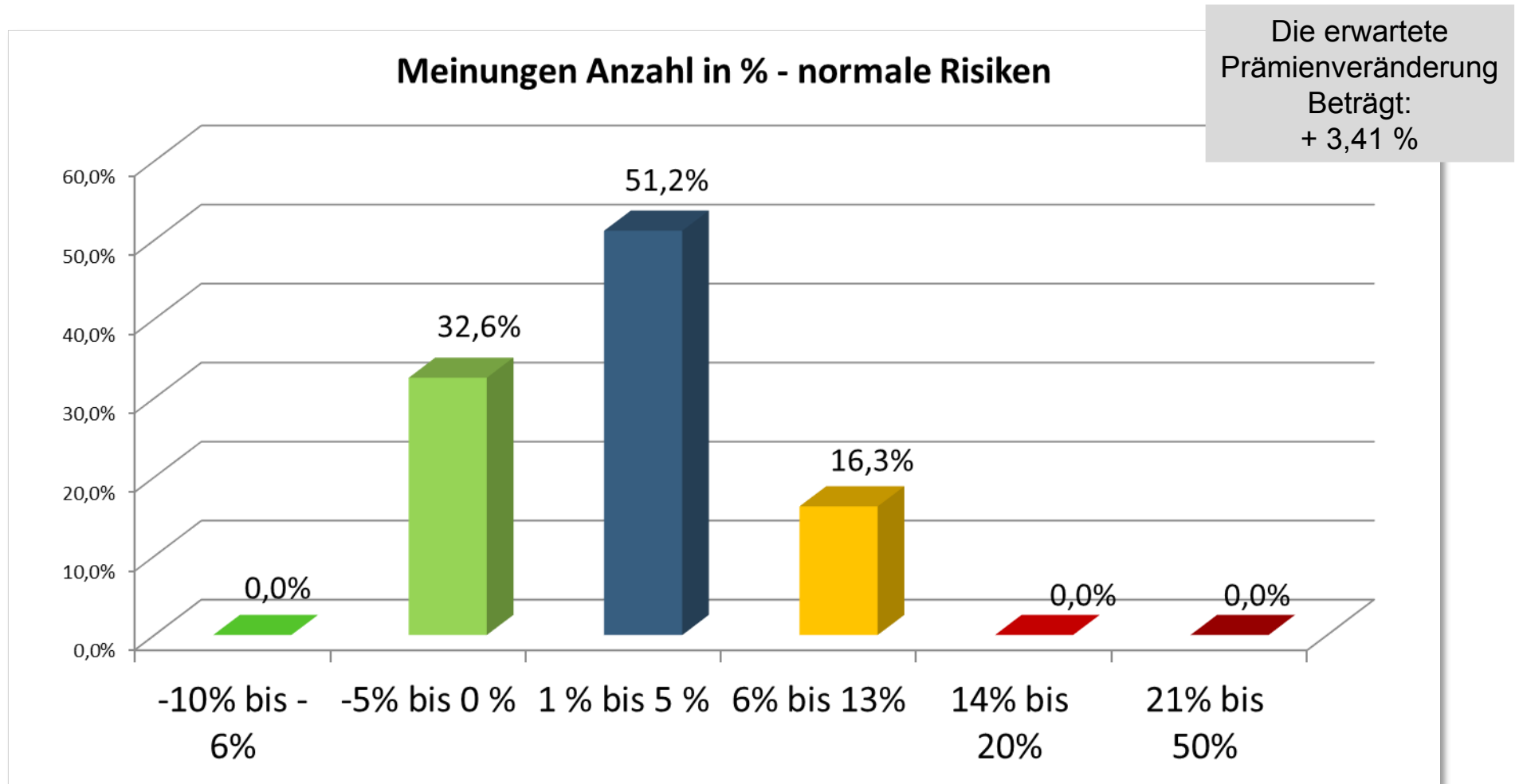
Entwicklung der Prämien für Naturgefahren (Allrisks)



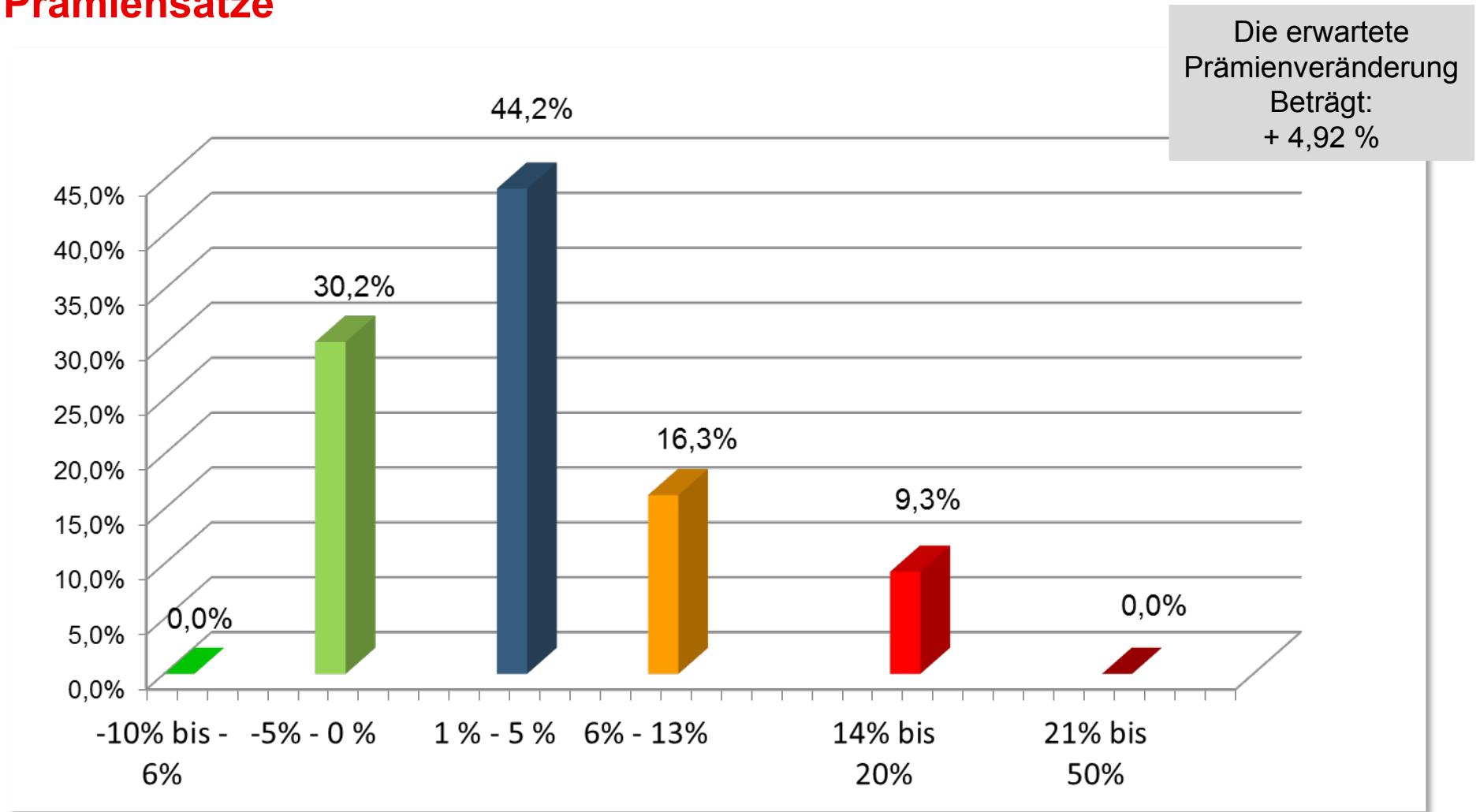
Prämiensätze



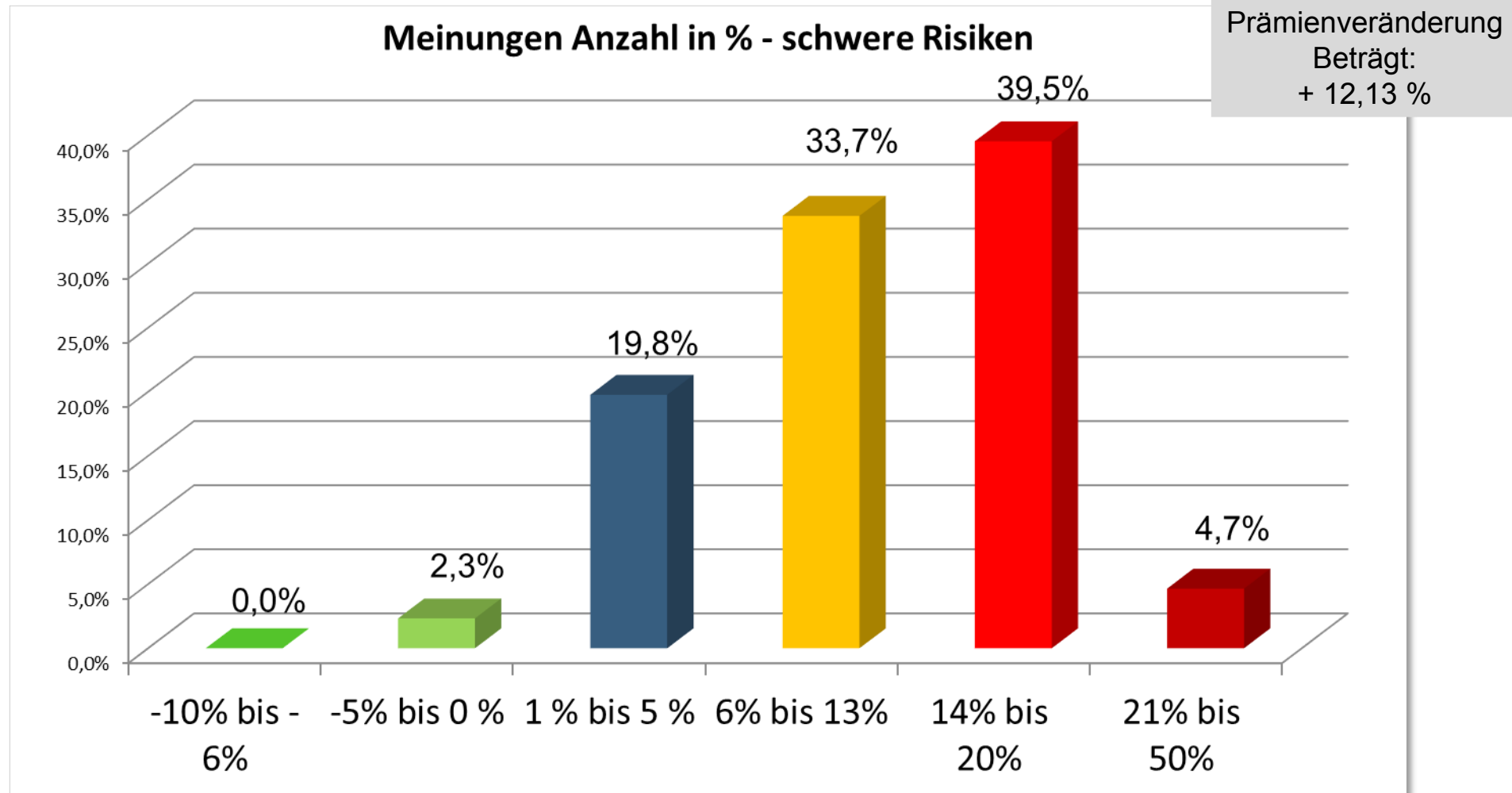
Prämiensätze



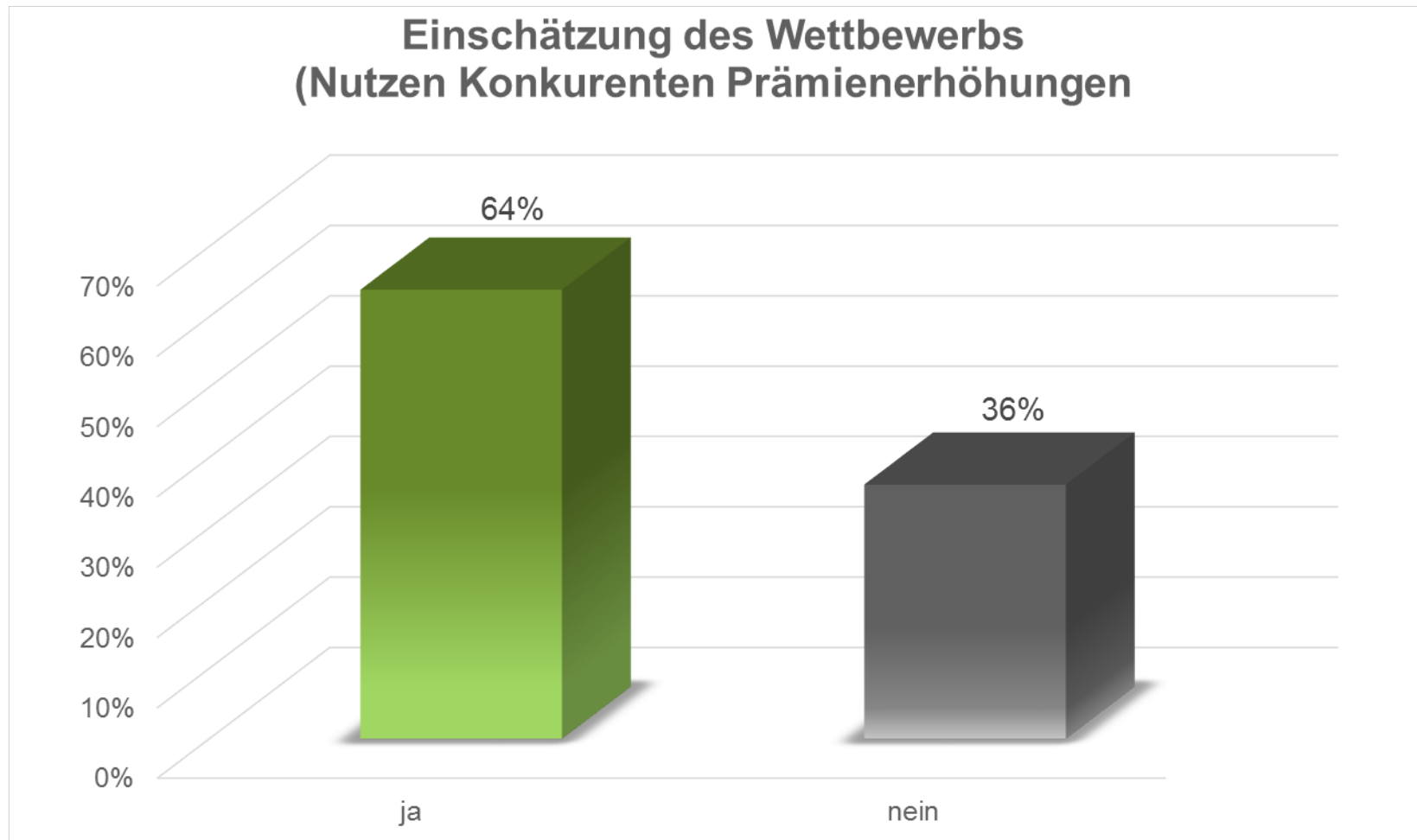
Prämiensätze



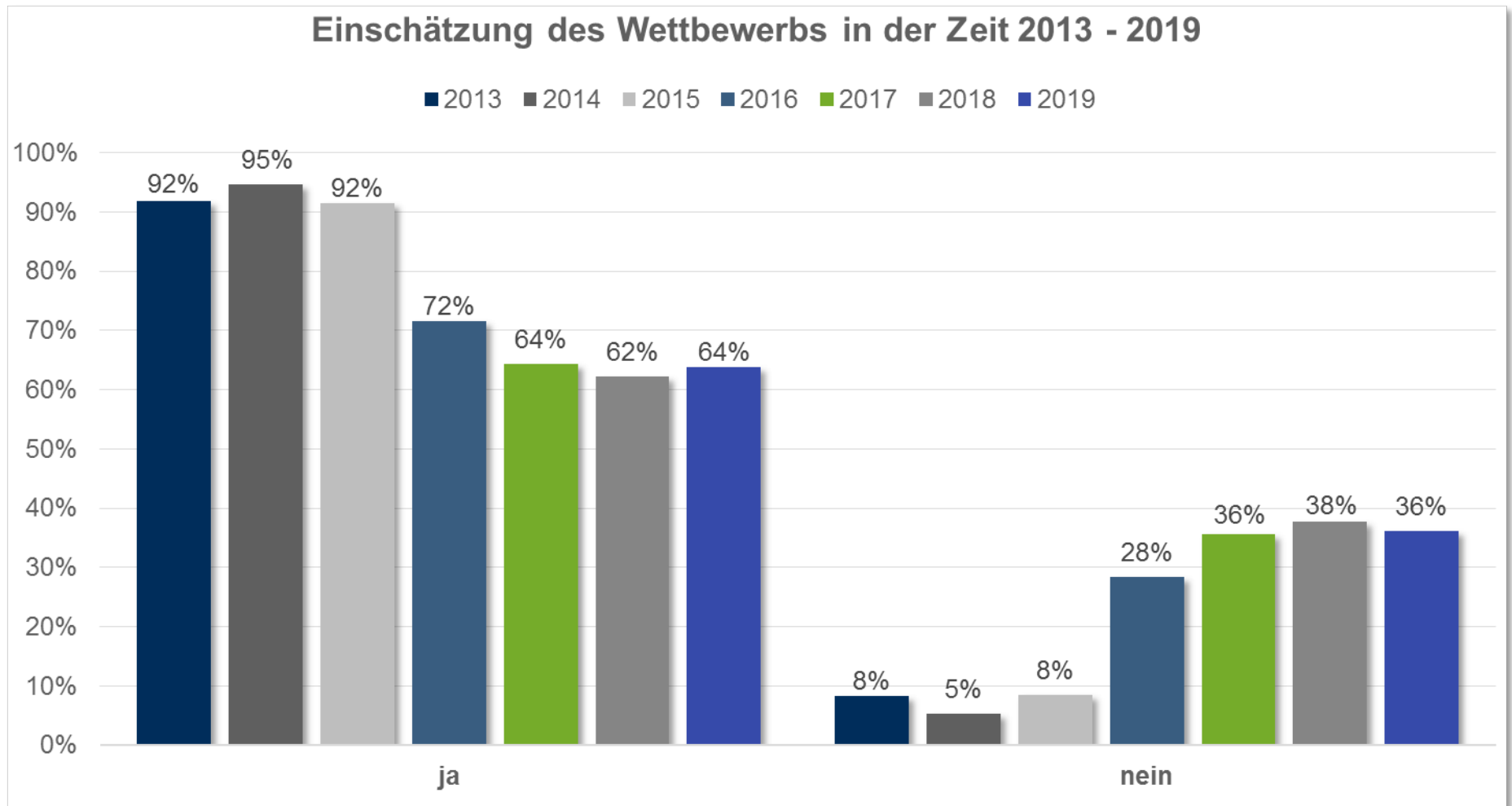
Prämiensätze



Wettbewerb



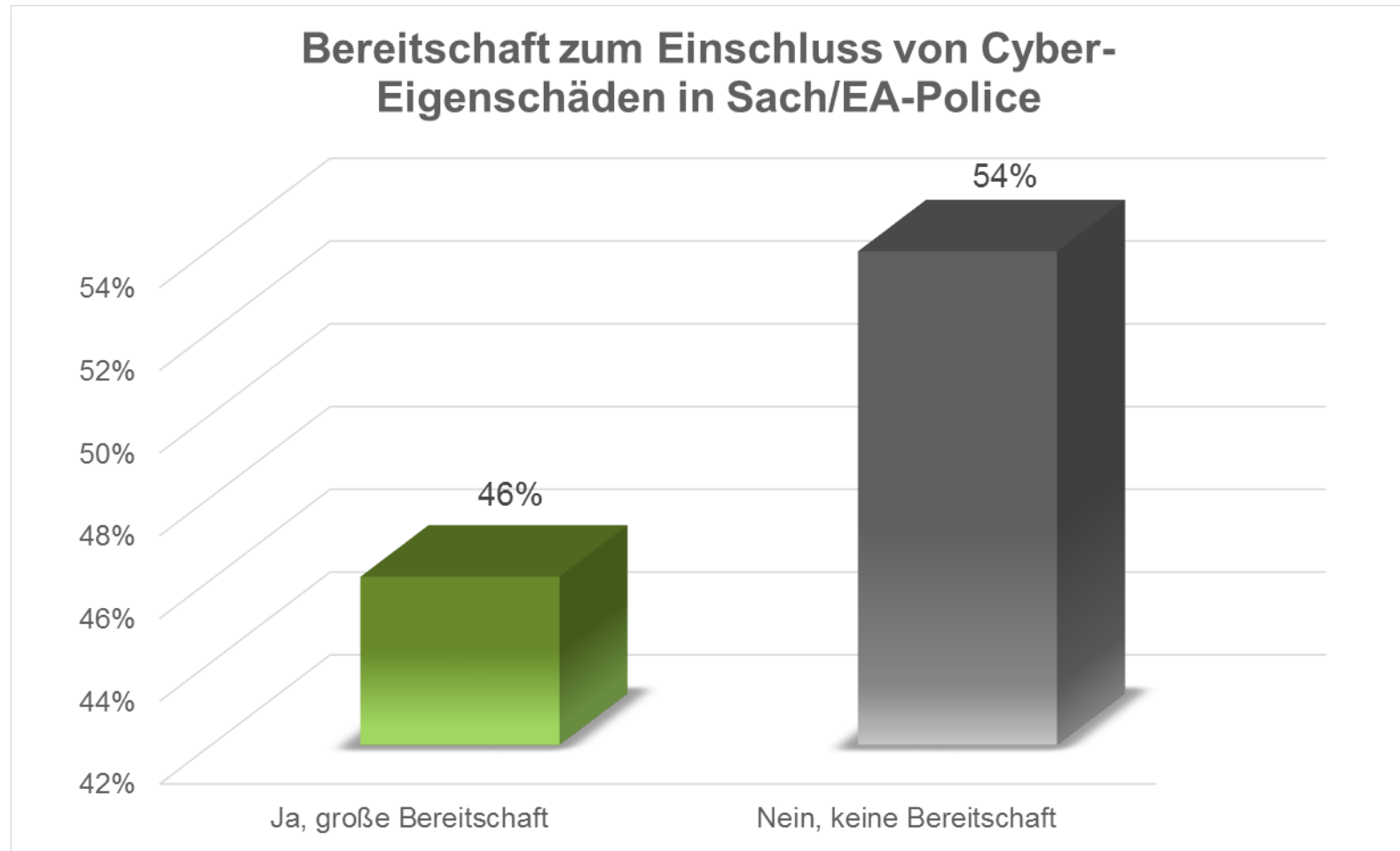
Wettbewerb



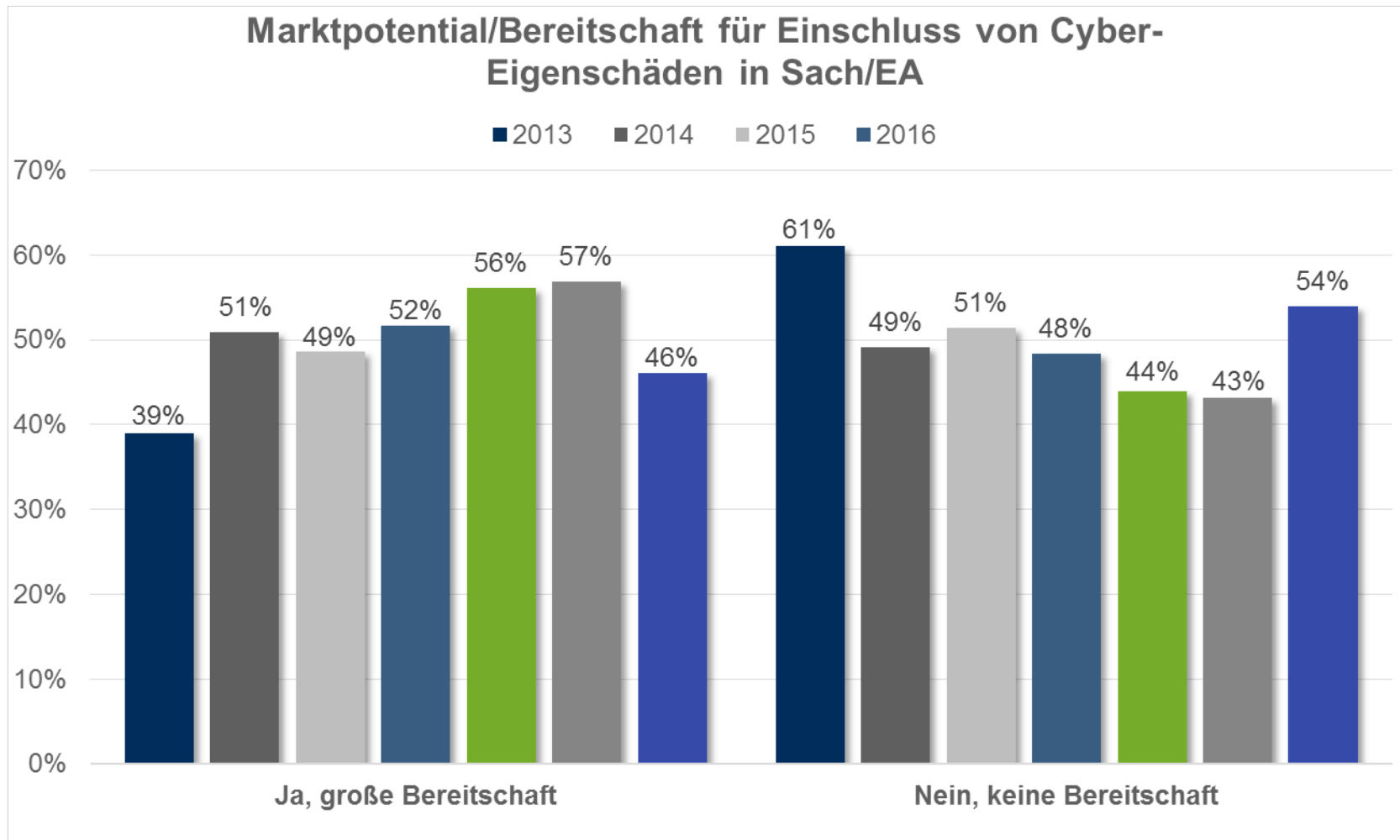
Entwicklung aktueller Versicherungsprodukte



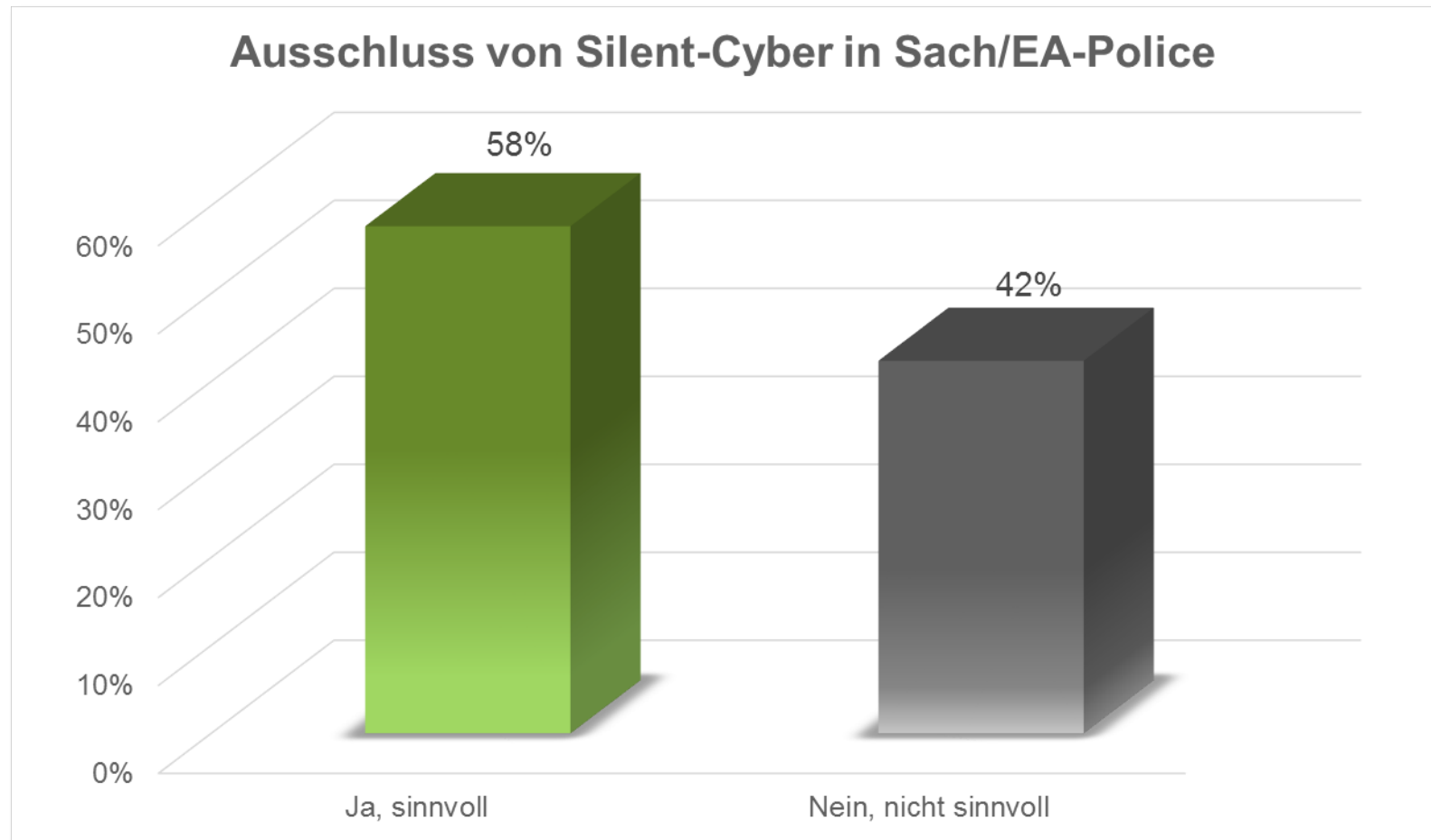
Entwicklung aktueller Versicherungsprodukte



Entwicklung aktueller Versicherungsprodukte



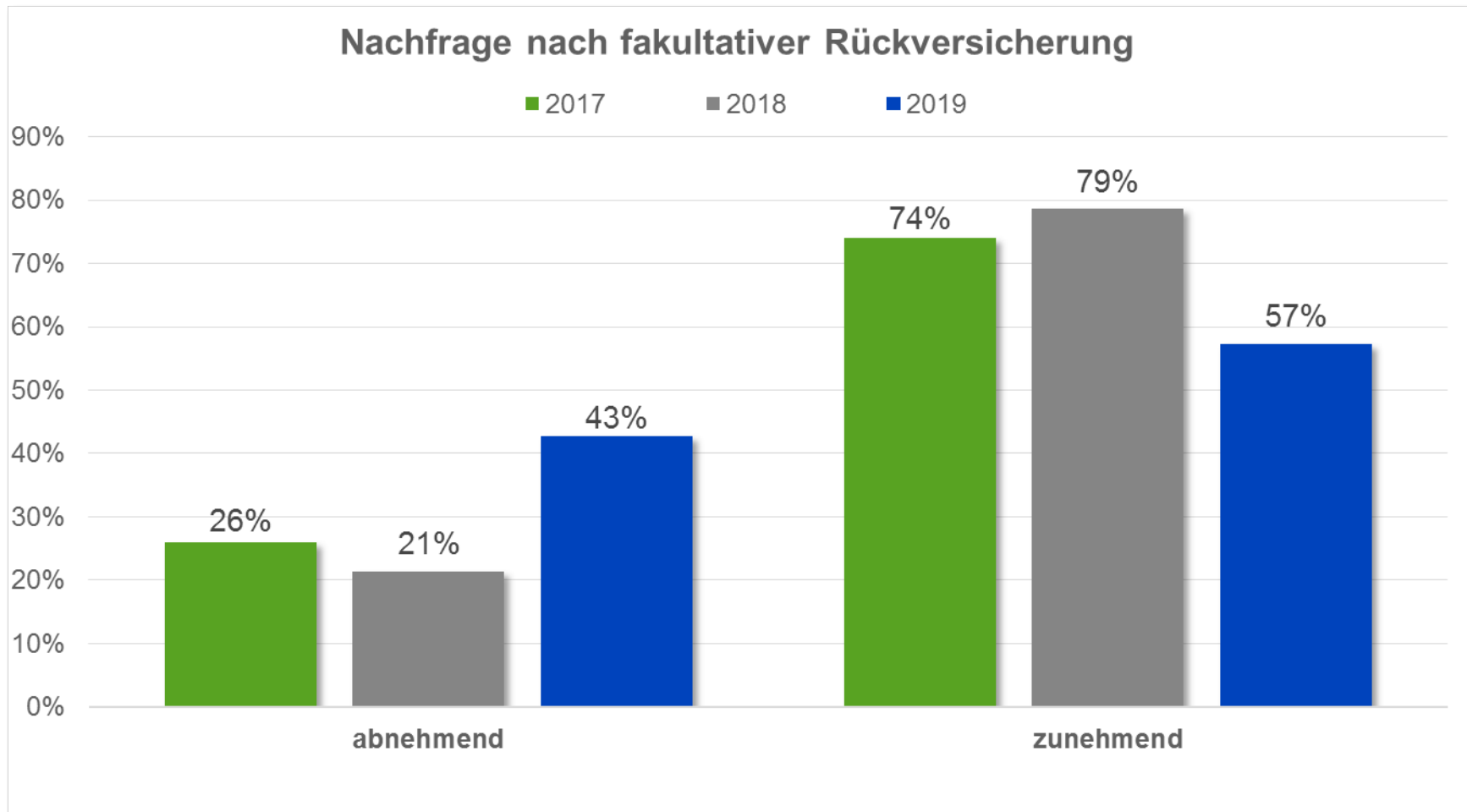
Entwicklung aktueller Versicherungsprodukte



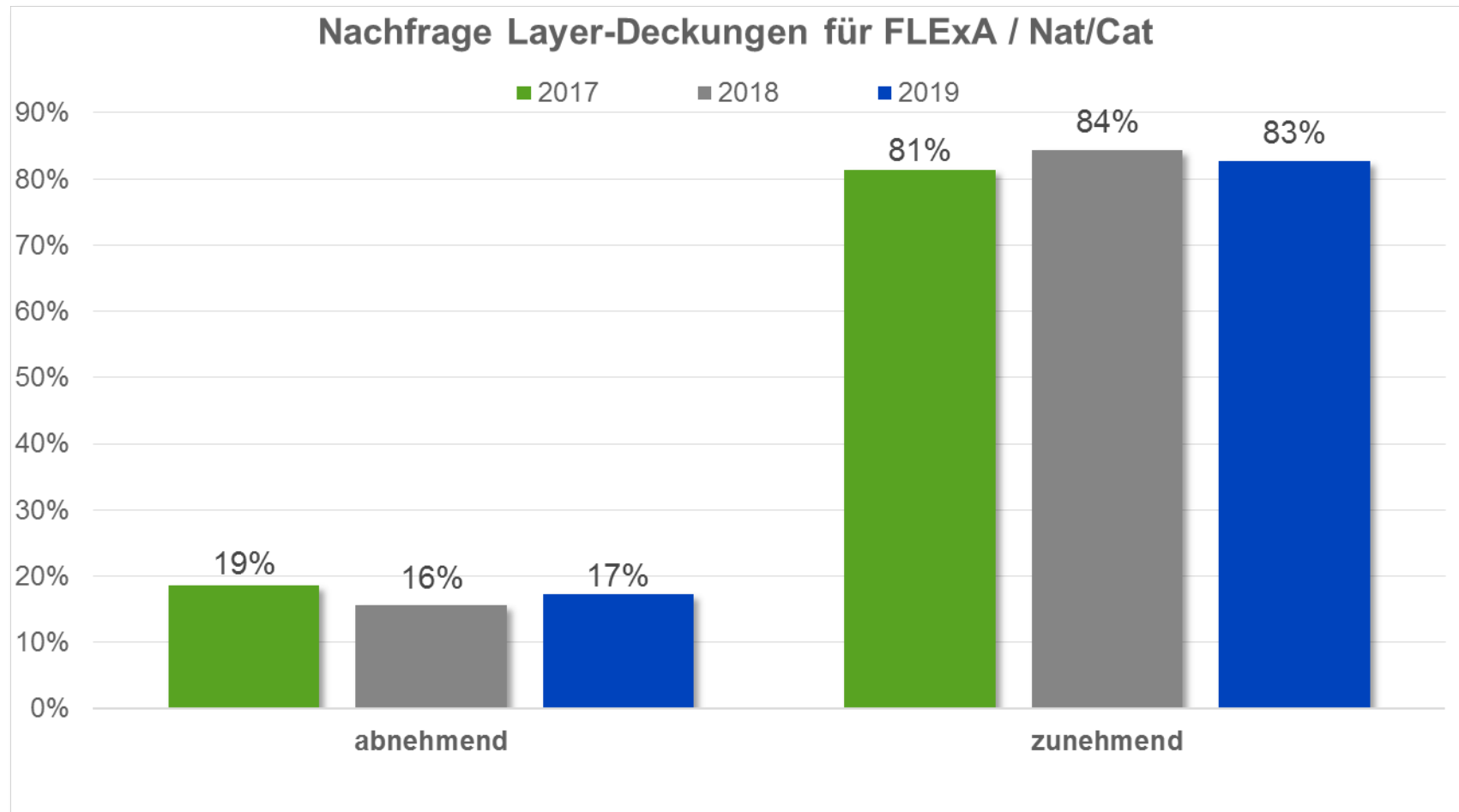
Einschätzung zum Nachfrageverhalten/zu Markttendenzen



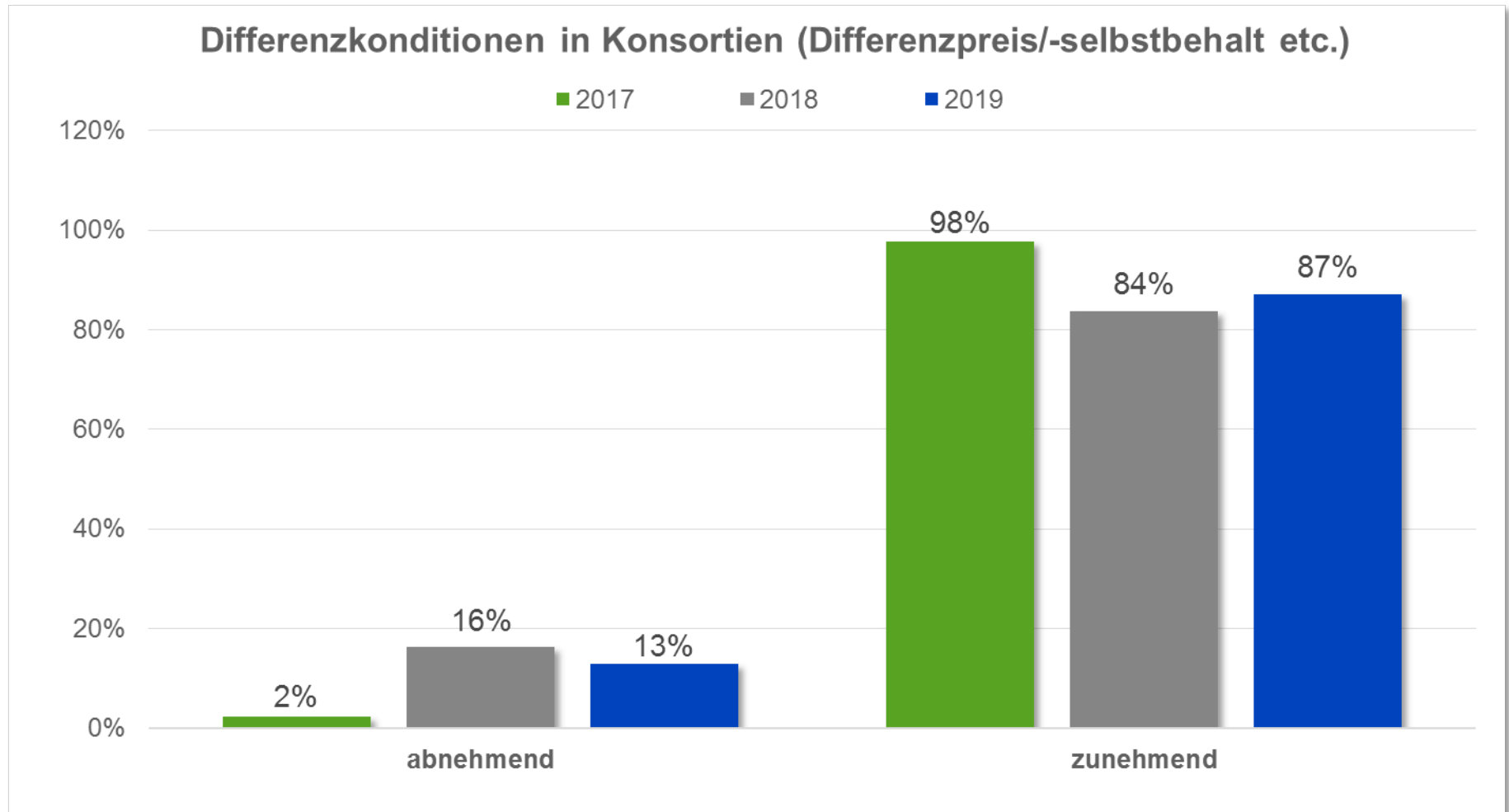
Veränderung der Nachfrage/Markttendenz



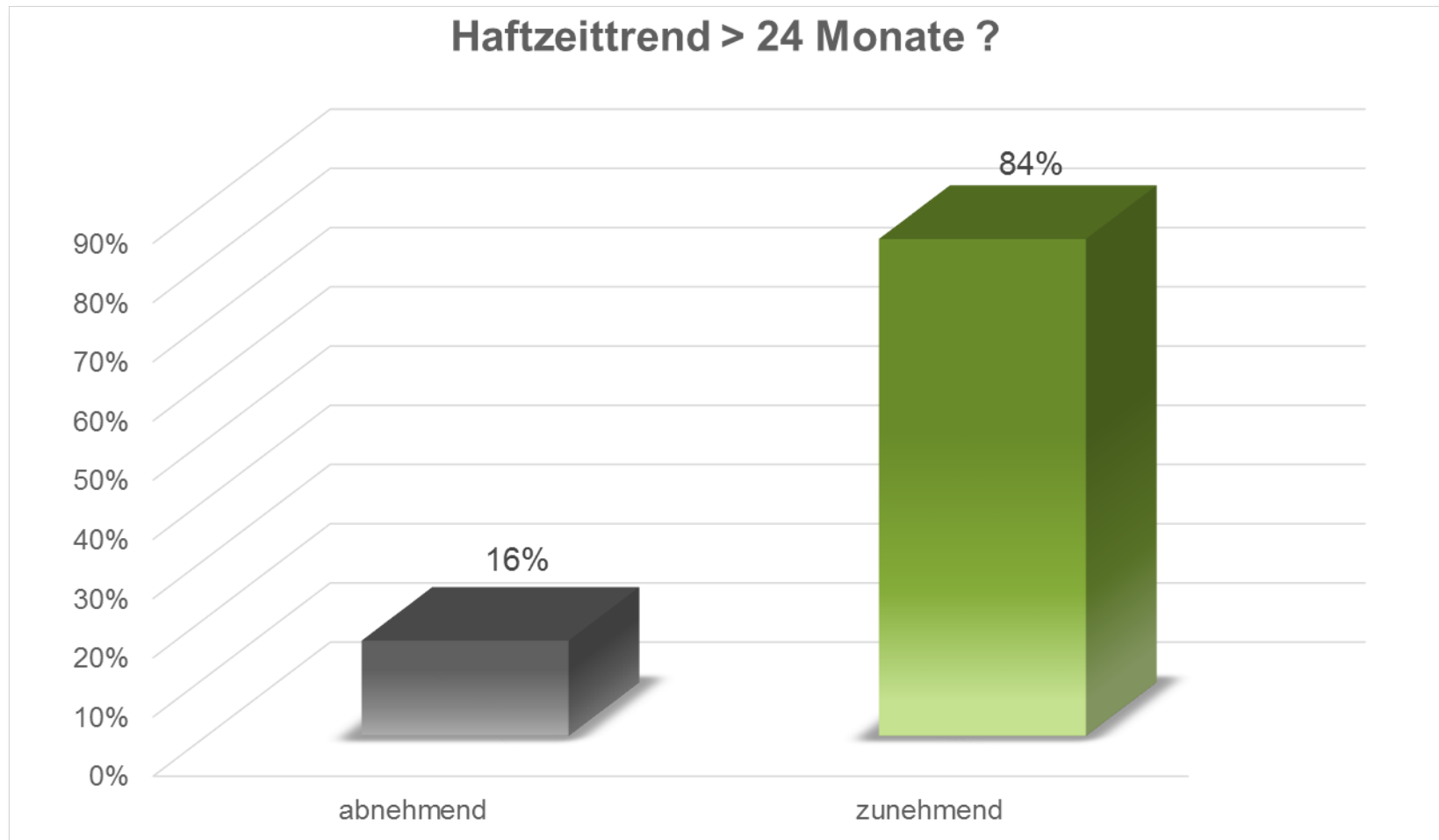
Veränderung der Nachfrage/Markttendenz



Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

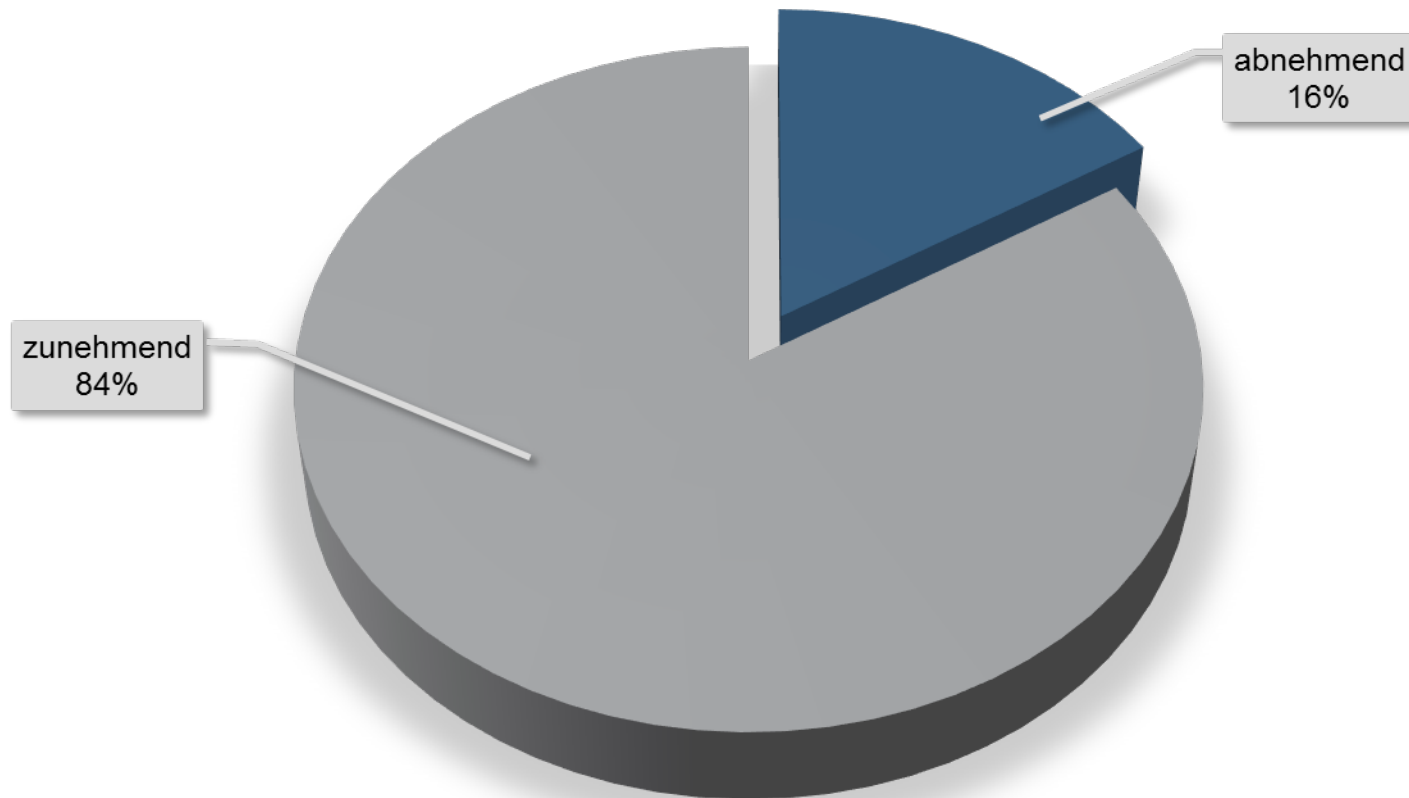


Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

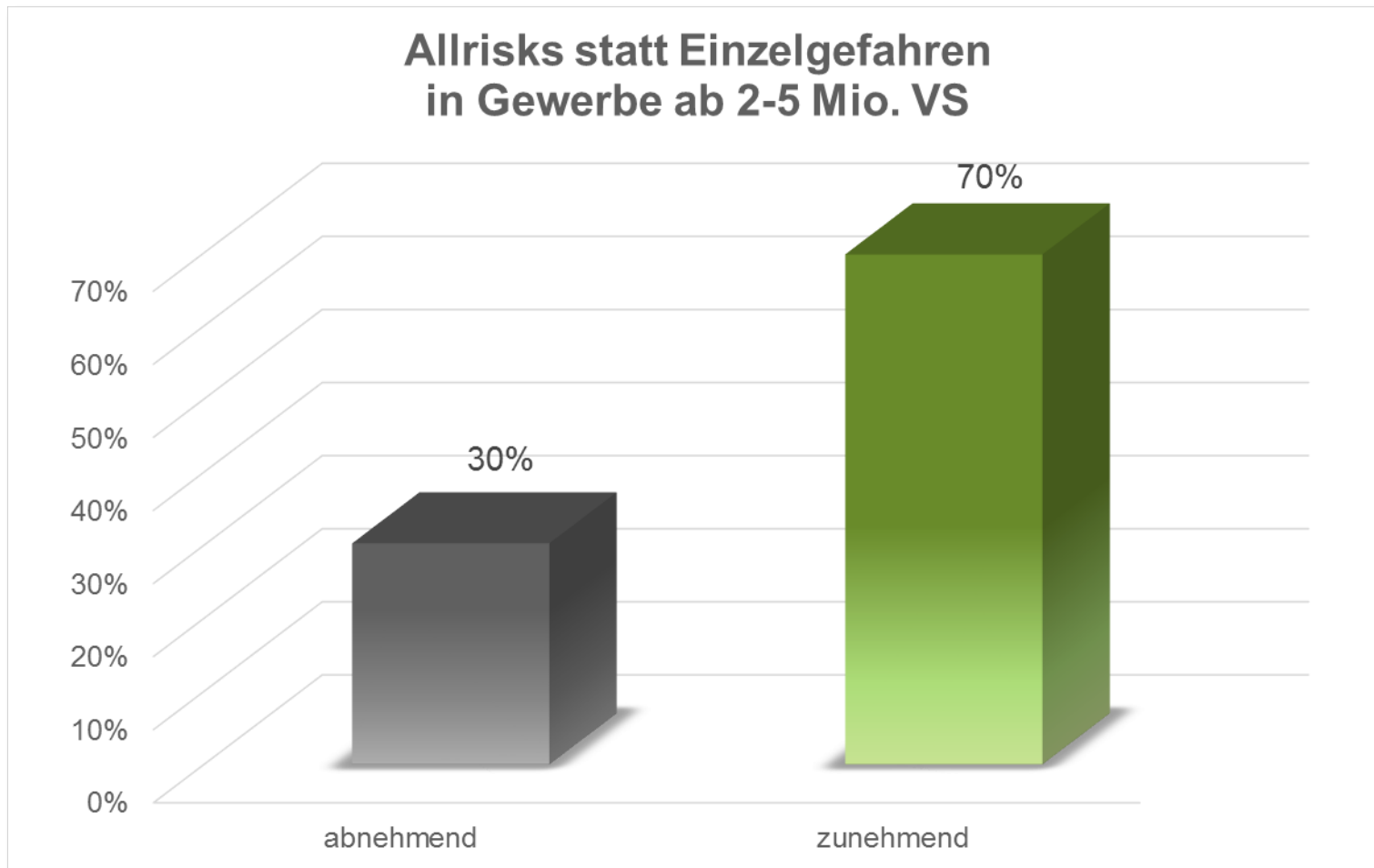


Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

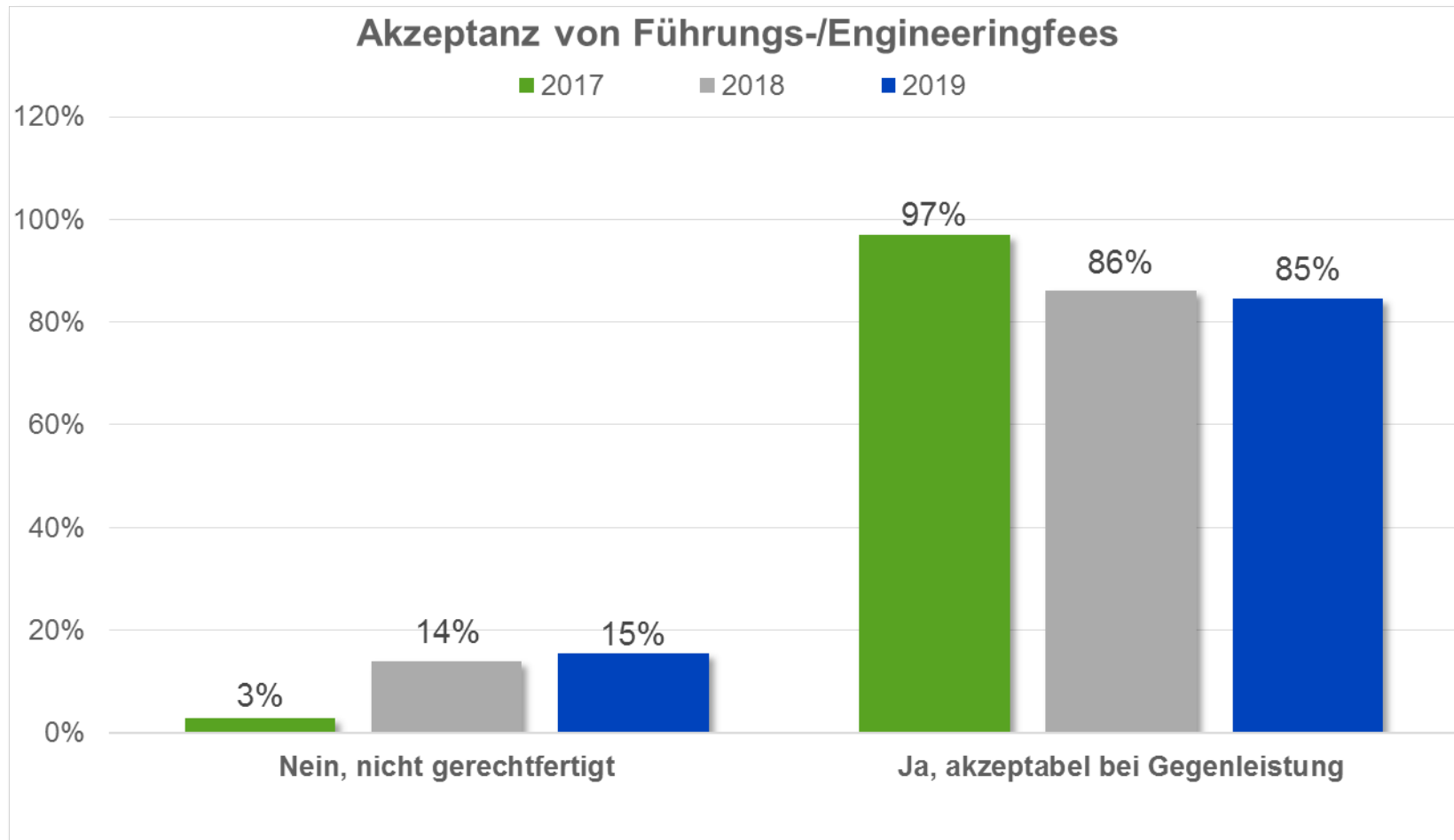
Kombinierte Höchstentschädigung zum Kapazitätserhalt



Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

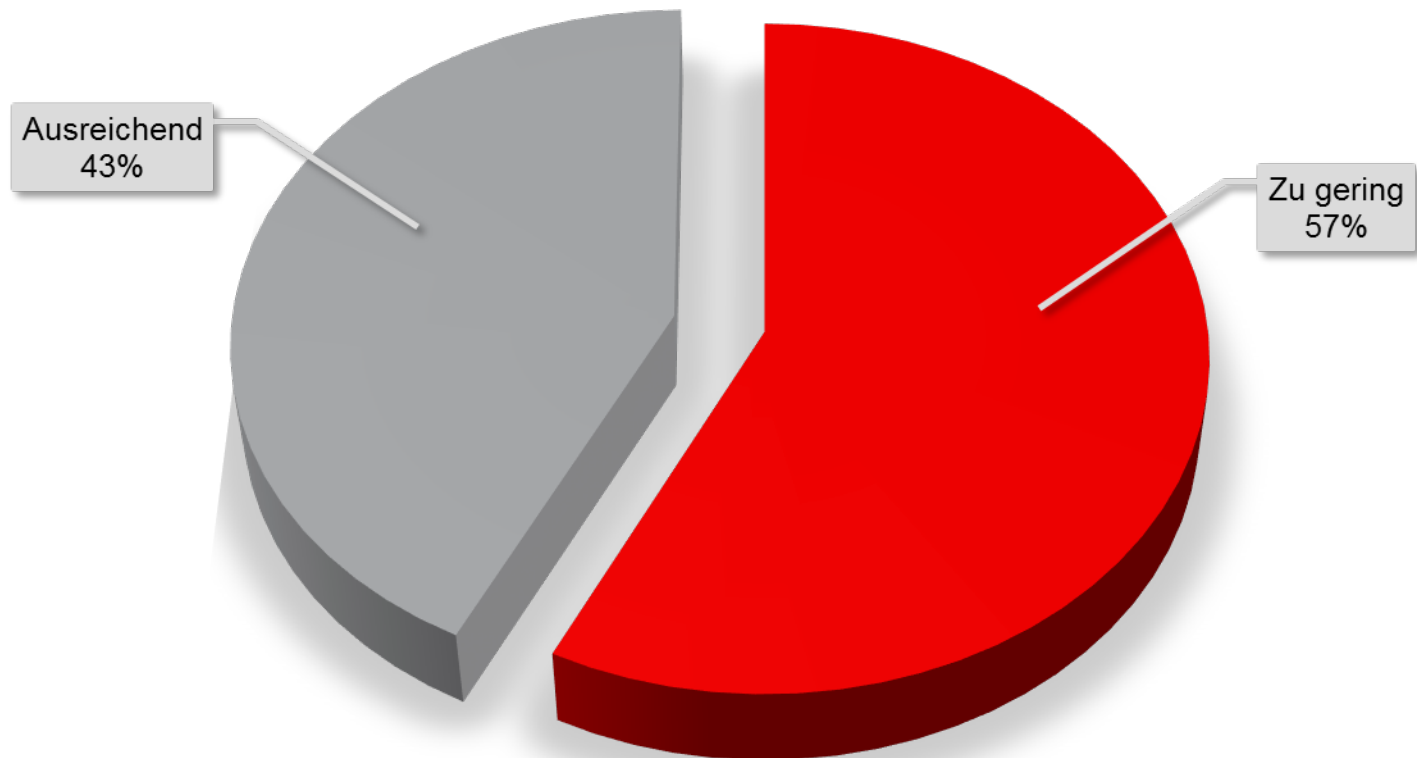


Veränderung der Nachfrage/Markttendenz



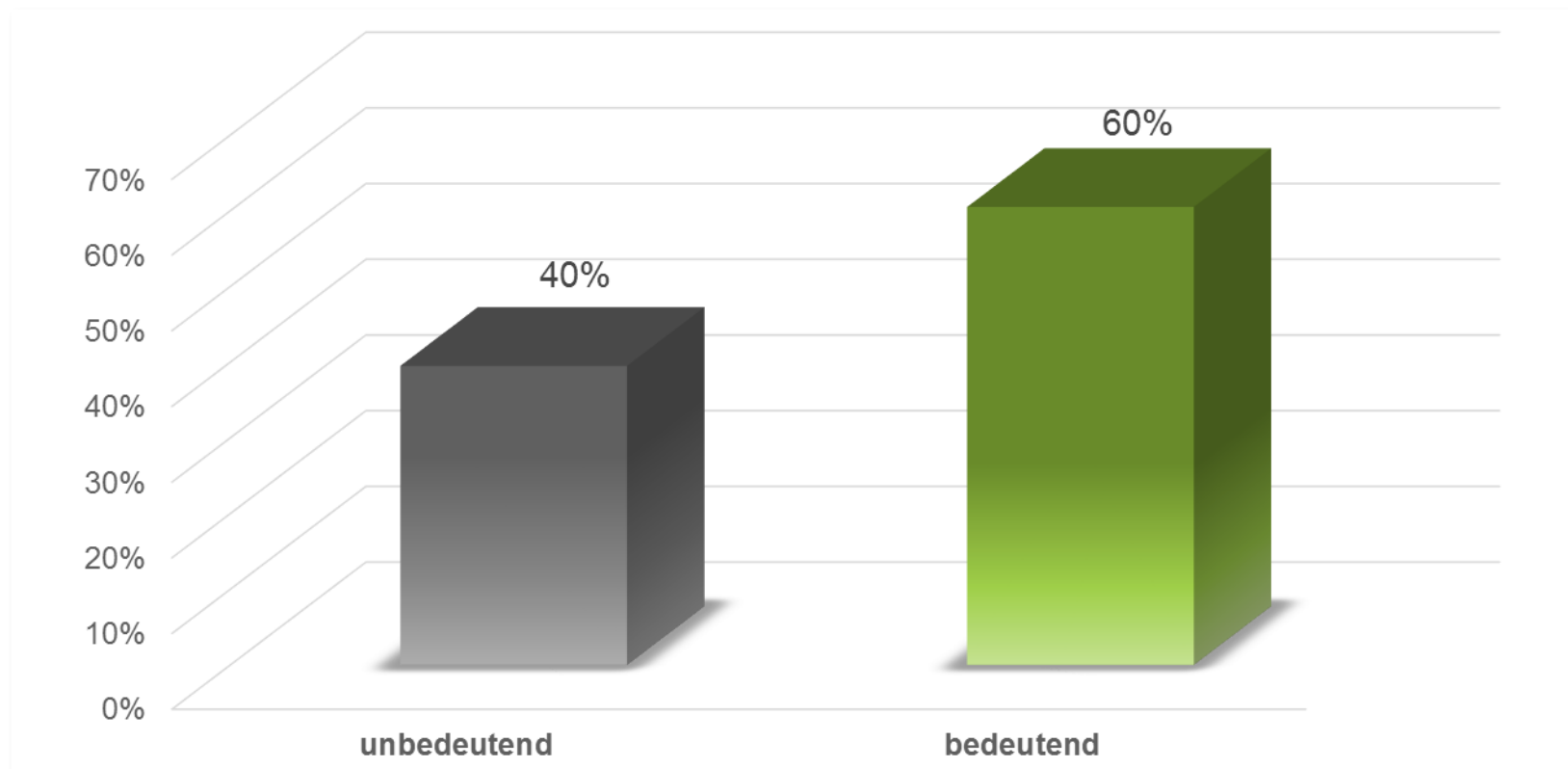
Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

Anzahl an führungsfähigen/-willigen Versicherern



Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

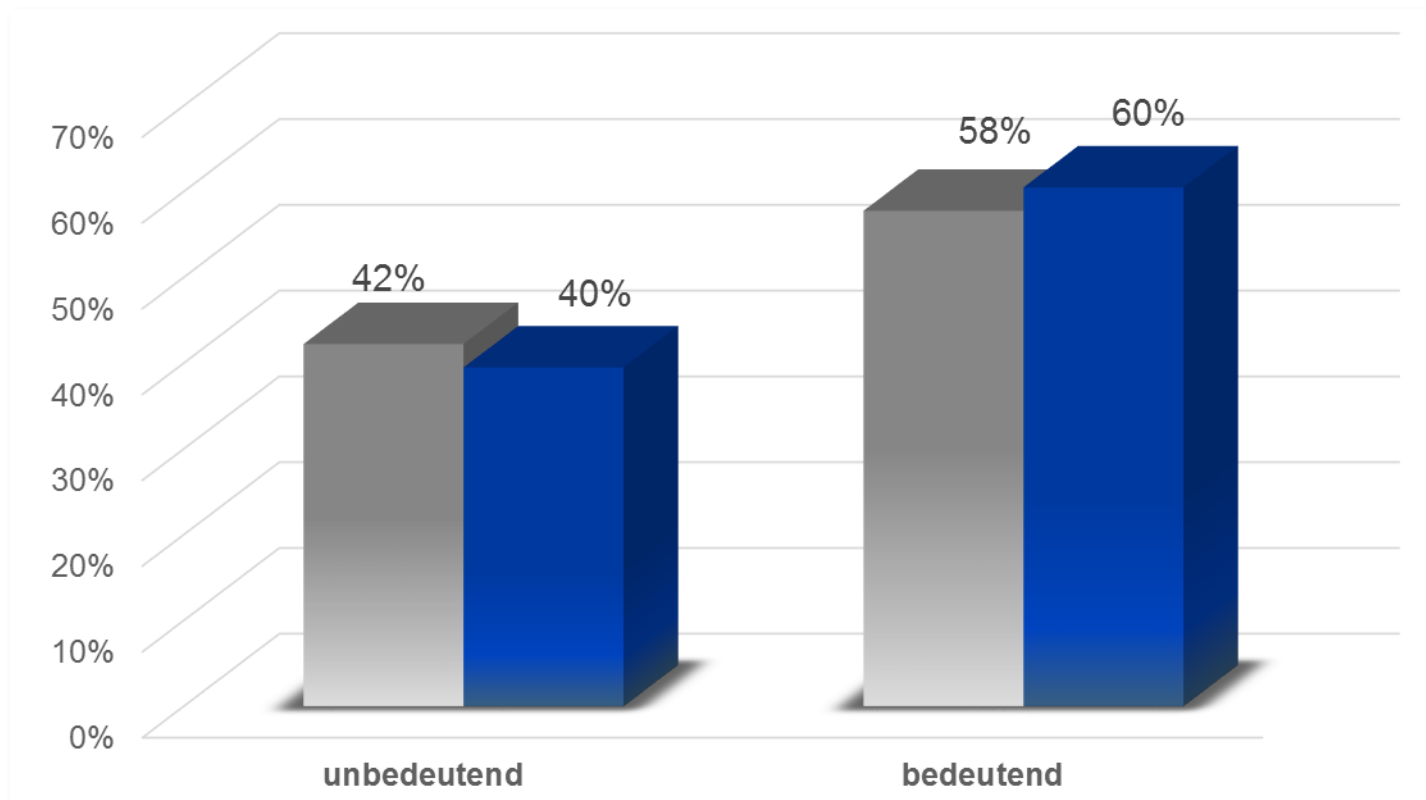
Bedeutung von Assekuradeuren



Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

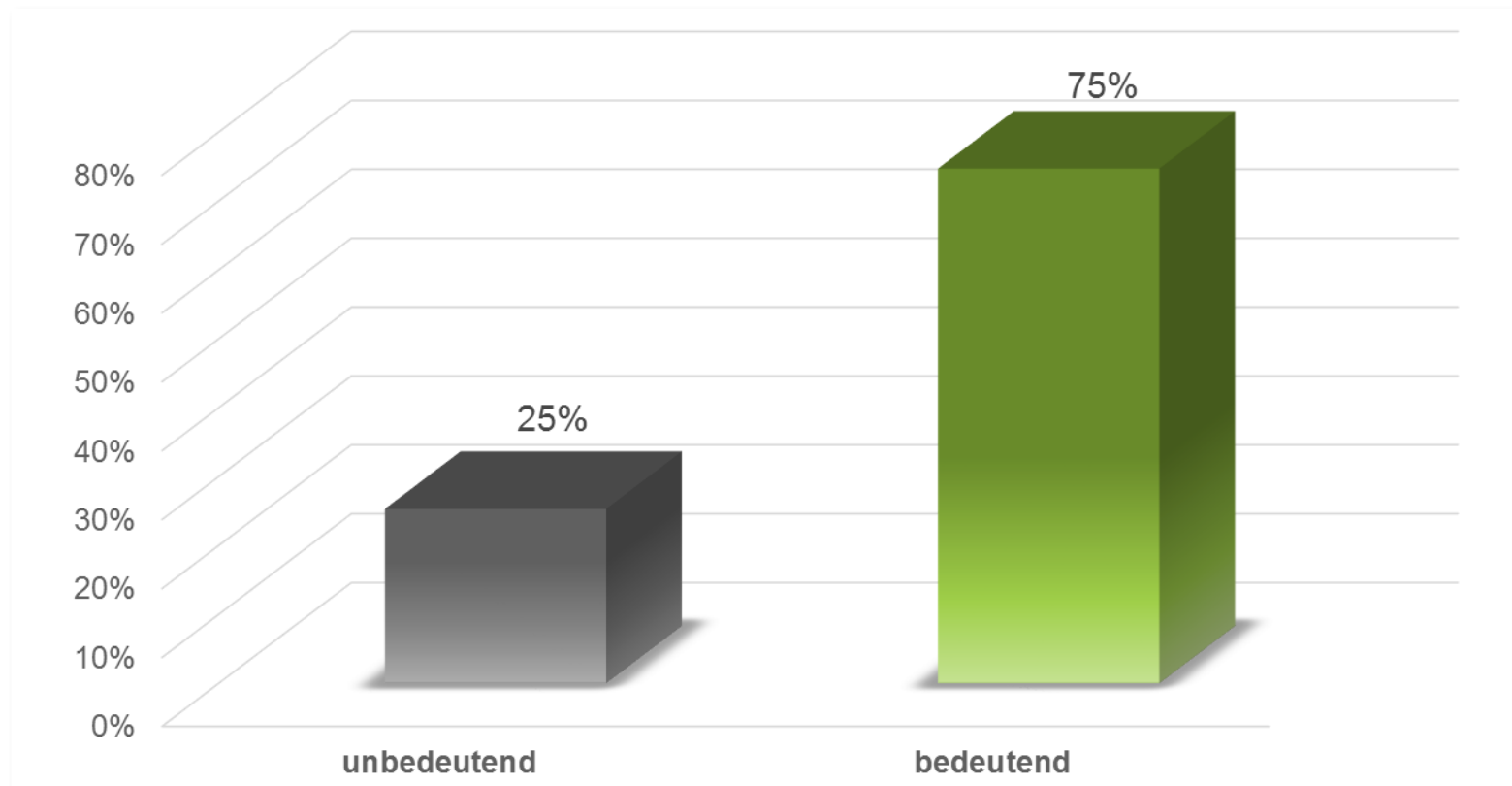
Bedeutung von Assekuradeuren

■ 2018 ■ 2019

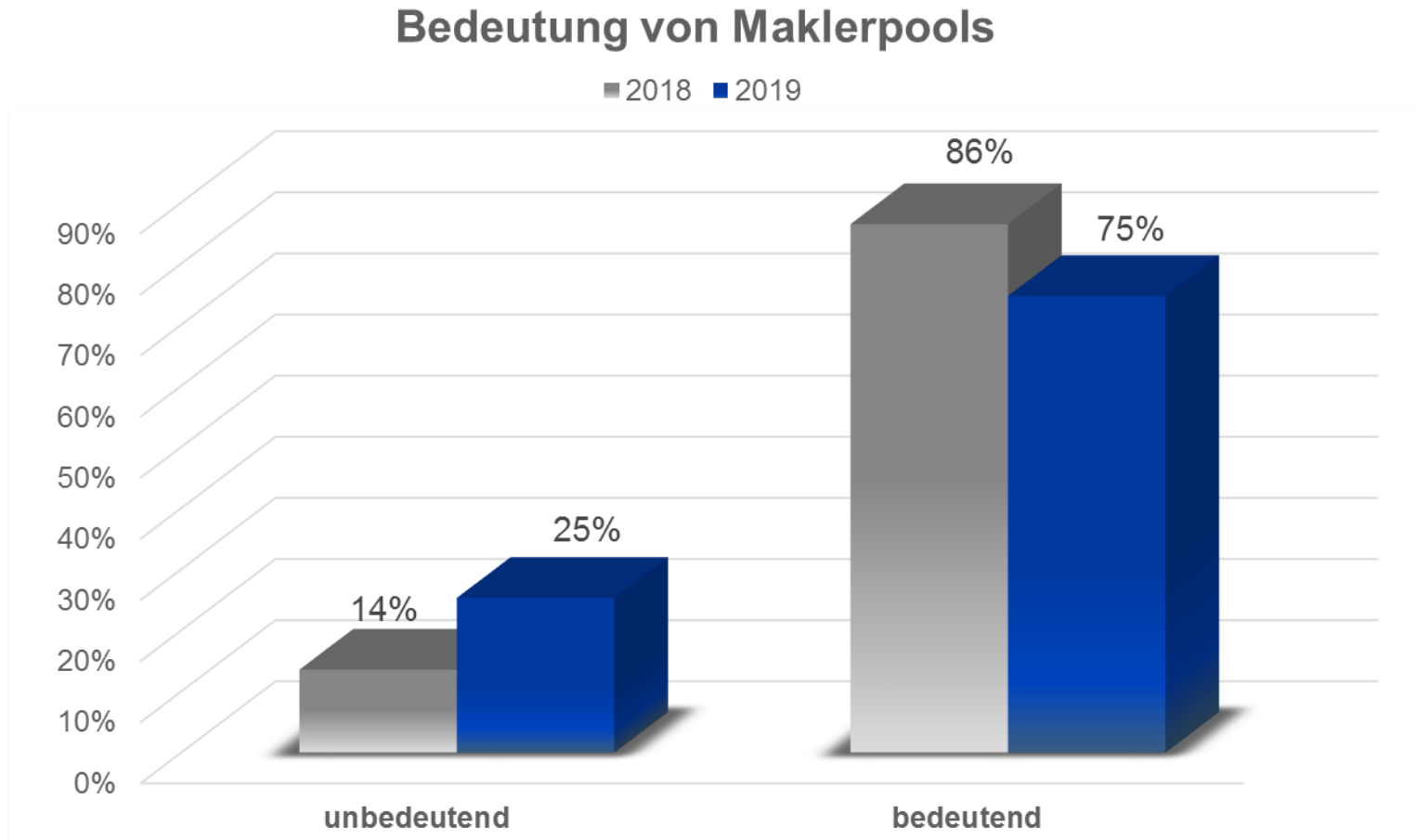


Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

Bedeutung von Maklerpools (Gewerbe)

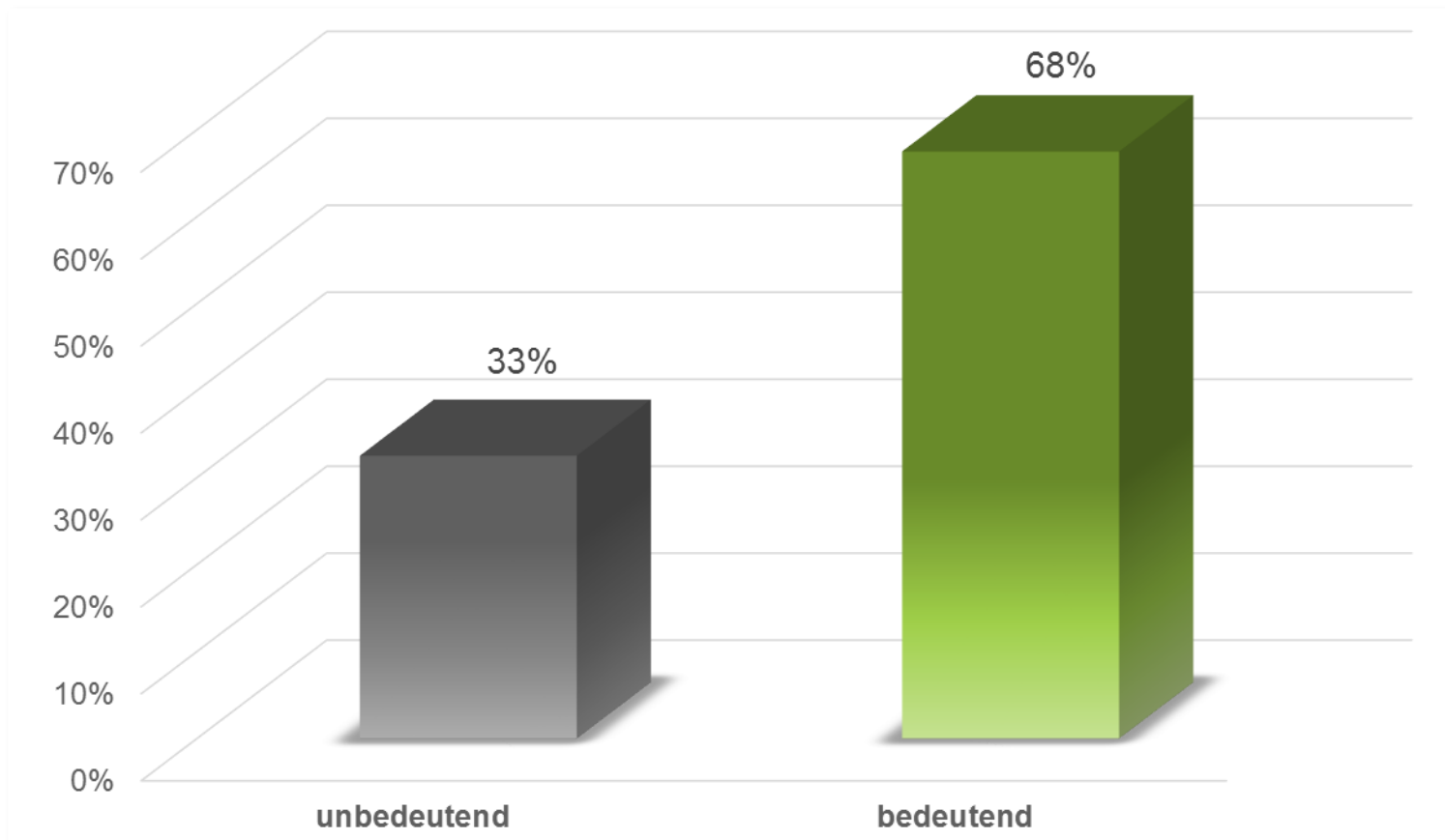


Veränderung der Nachfrage/Markttendenz



Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

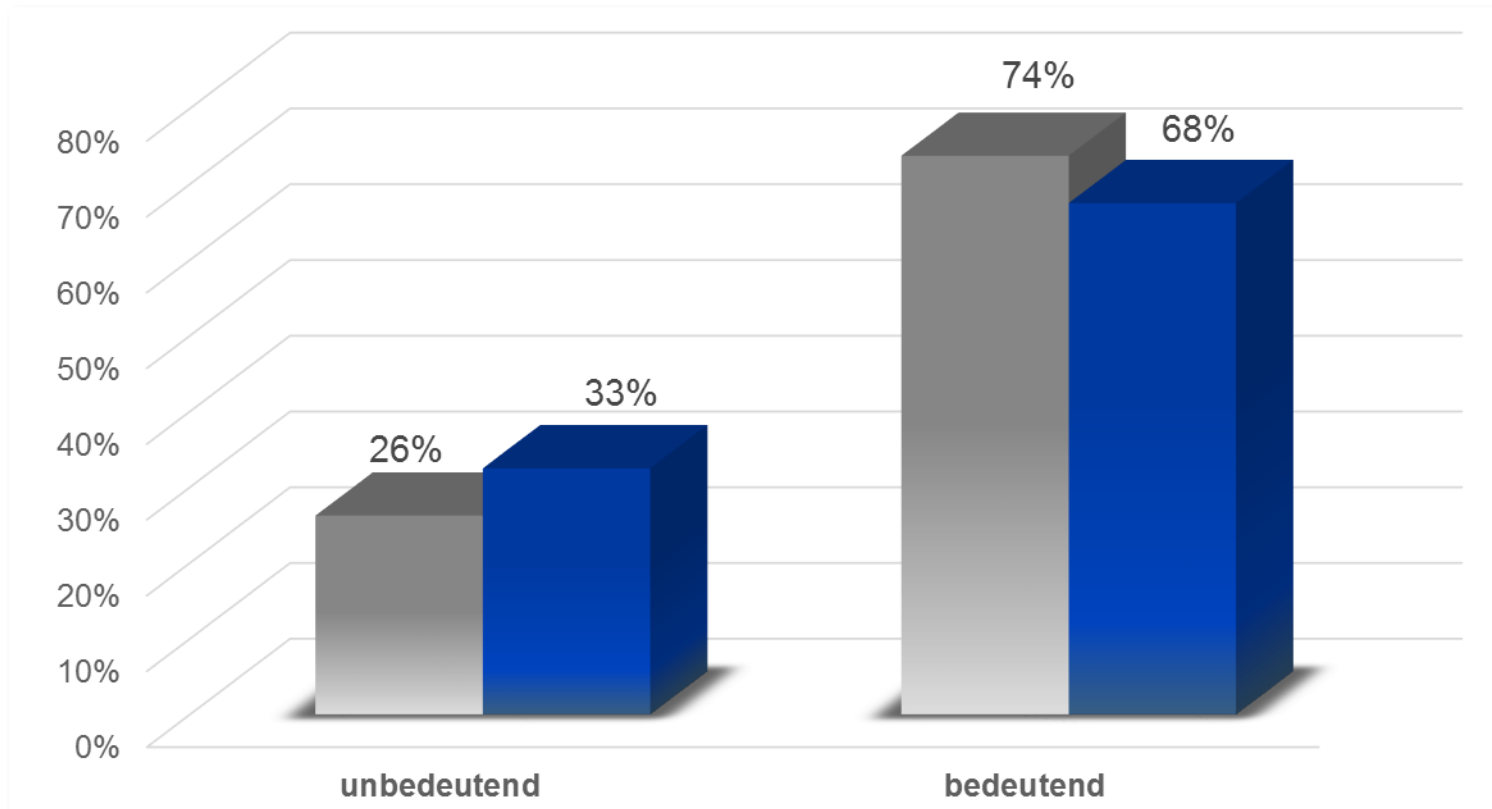
Bedeutung von Vergleichsportalen (Gewerbe)



Veränderung der Nachfrage/Markttendenz

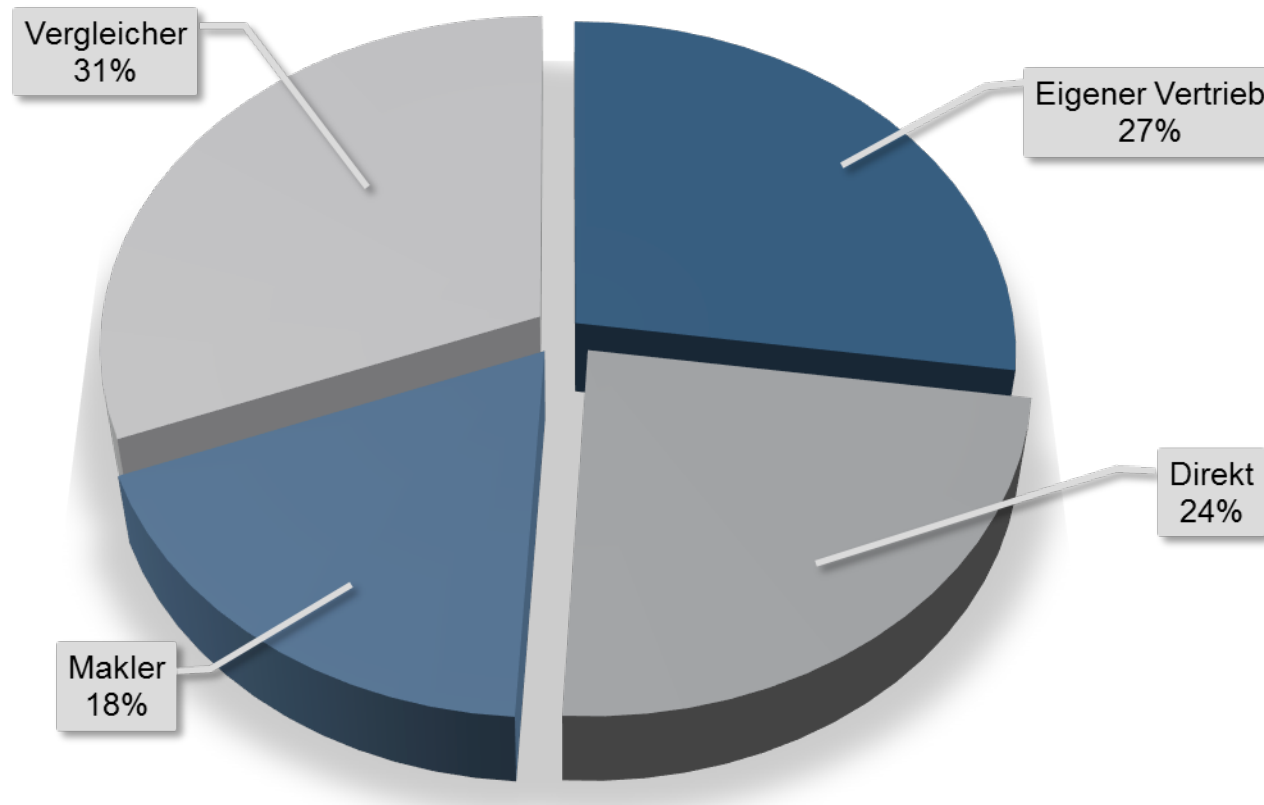
Bedeutung von Vergleichsportalen

■ 2018 ■ 2019



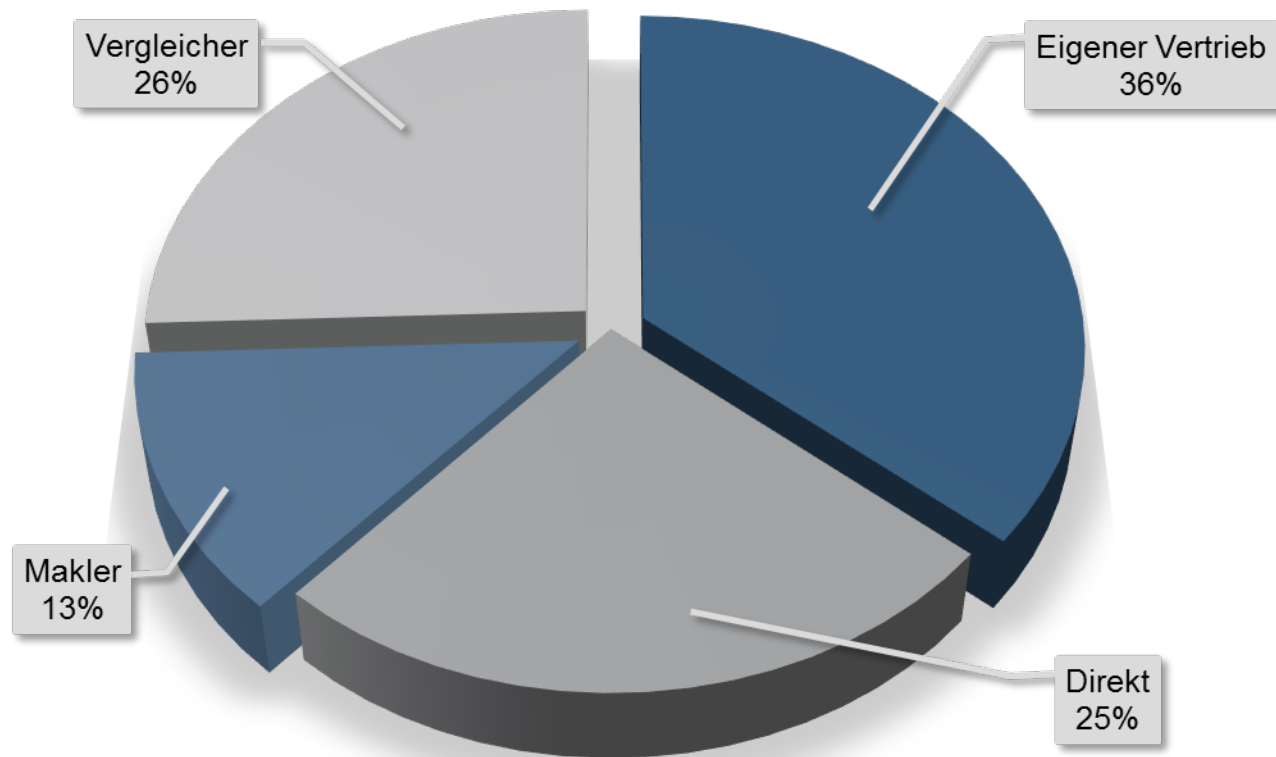
Digitalisierung / „End-to-end“-Prozesse

Angebotsprozess nach Vertriebsweg



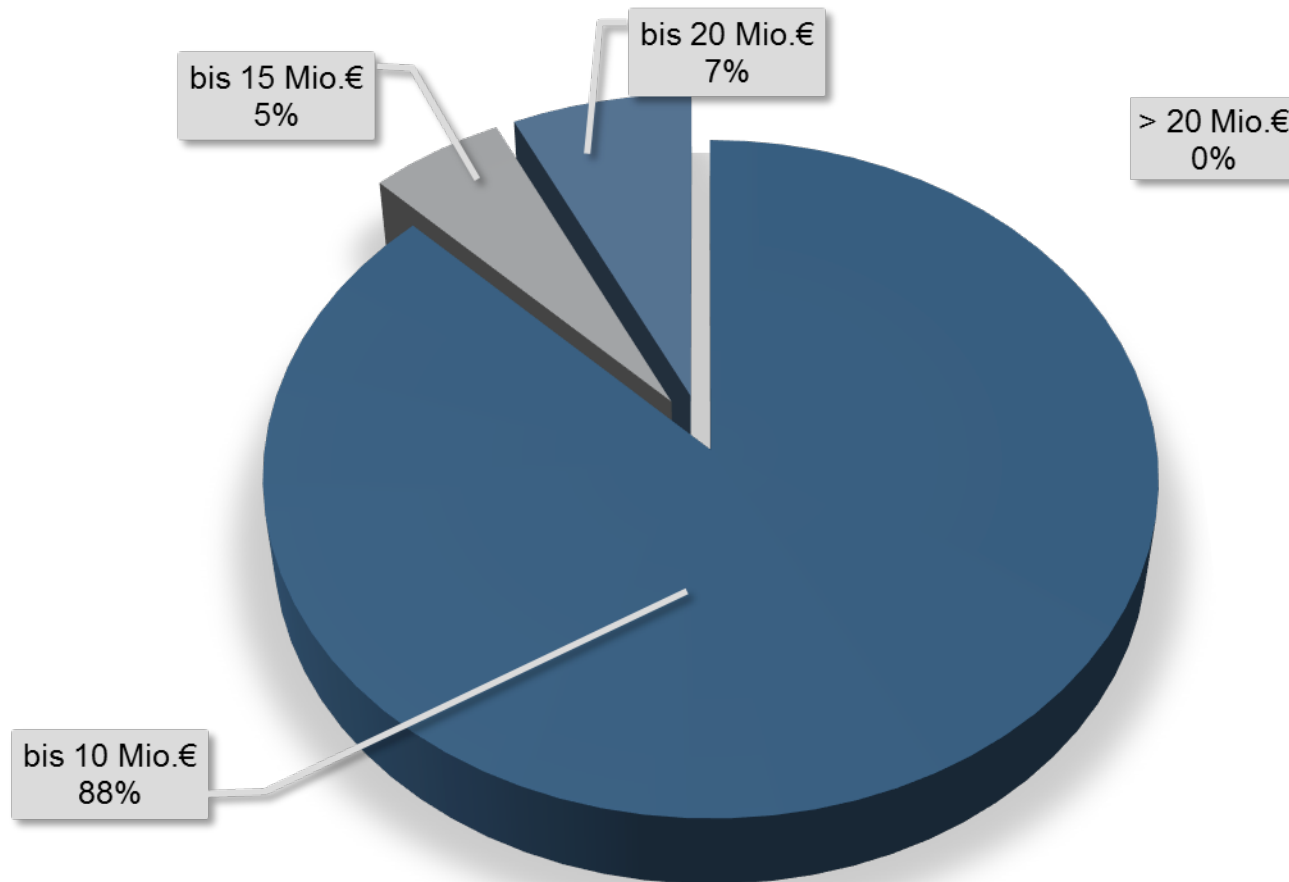
Digitalisierung / „End-to-end“-Prozesse

Policierungsprozess nach Vertriebsweg



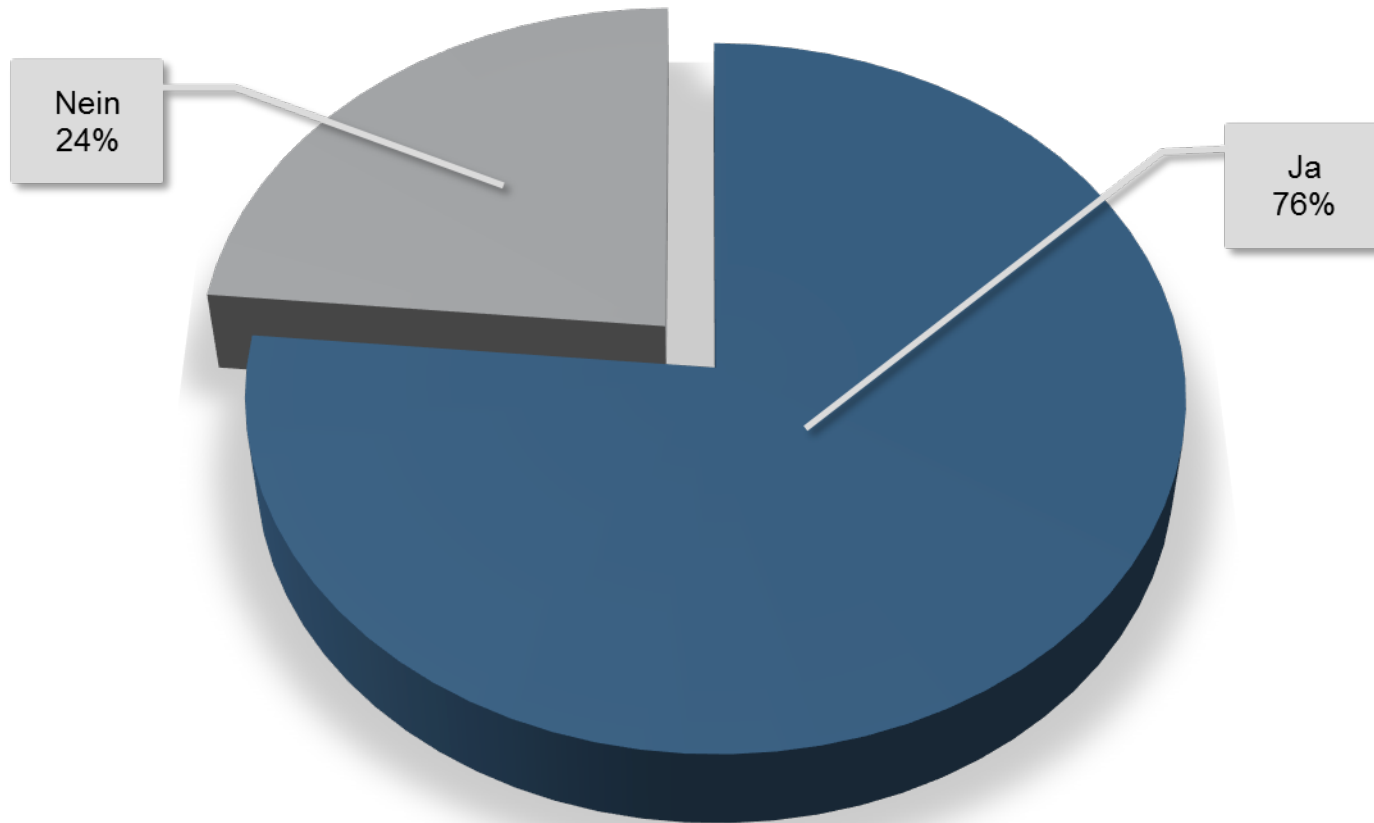
Digitalisierung

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

EUROASSEKURANZ Versicherungsmakler AG

Franklinstraße 56

60486 Frankfurt a. Main