



Die VERGLEICHER im Vergleich

Optimalen Versicherungsschutz für Handwerker im Überblick – das versprechen neue Anbieter im Internet, die Gewerbeschutz-Versicherungen vergleichen. Wir haben den Angeboten auf den Zahn gefühlt und erstmals die Vergleicher verglichen.

Autor **Uwe Schmidt-Kasperek**

Unsere erster Eindruck: Die Ergebnisse des Vergleiches weichen stark voneinander ab. Und das, obwohl wir bei jedem Portal die gleichen Szenarien angelegt haben. Auch einen kompletten Marktüberblick scheint es bei keiner Plattform zu geben. Und: Das Handling hat noch seine Tücken.

Das sind einige Ergebnisse unseres groß angelegten Vergleichs der Vergleichsportale für Gewerbeschutz-Versicherungen. Untersucht haben wir Gewerbevergleichsrechner von Finanzchef24, Gewerbeversicherung24, bi:sure, Softfair und Domcura. Während die ersten drei Unternehmen als Versicherungsmakler arbeiten, ist Softfair ein Analysehaus und Domcura ein sogenannter Assekuradeur, der selbst besondere Schutzkonzepte in Zusammenarbeit mit Versicherungen entwickelt. Bisher können Handwerker online direkt nur auf Finanzchef24 und Gewerbeversicherung24 zugreifen. bi:sure aus Münster will sich aber bald im Netz öffnen. Die Vergleiche von Softfair



und Domcura können Handwerker nur über Versicherungsmakler oder Versicherungsberater abfragen.

Für unseren Test haben wir die Anbieter unabhängig voneinander gebeten, für zwei Handwerksbetriebe, ein Dachdeckerunternehmen und eine Bäckerei mit

angeschlossenem Café, einen Vergleich für den Betriebshaftpflichtschutz zu erstellen. Für den Test erhielten die Vergleicher eine umfassende Beschreibung des jeweiligen Handwerksbetriebes und seines bisherigen Versicherungsschutzes (siehe Tabellen Seite 55 und 56).

GROSSES SPARPOTENZIAL

Dargestellt haben wir aus Gründen der Übersichtlichkeit jeweils nur die besten fünf Angebote und zu Vergleichszwecken den teuersten Tarif, den die Portale lieferten. Die Vergleiche zeigen, dass es für Handwerker ein sehr großes Sparpotenzial gibt: Es liegt etwa beim Dachdecker beim Portal Gewerbeversicherung24 bei 81 Prozent. Auch wenn die Versicherungssumme für das teuerste Angebot der Allianz Versicherung mit drei Millionen Euro etwas höher ist als das des Tarifs „Komfort“ des Volkswohlbundes. Auch die anderen Vergleiche weisen meist ähnliche Sparpotenziale aus. Bei Softfair sind es knapp 80 Prozent, bei >

Marktübersicht Welcher Vergleichsrechner für Gewerbeschutz-Versicherungen bietet was?

Finanzchef24, Gewerbeversicherung24 und bi:sure arbeiten als Versicherungsmakler. Softfair ist ein Analysehaus. Domcura ein sogenannter Assekuadeur, der Schutzkonzepte in Zusammenarbeit mit Versicherungen

entwickelt. Bisher können Sie online nur auf Finanzchef24 und Gewerbeversicherung24 zugreifen. bi:sure will sich aber bald im Netz öffnen. Softfair und Domcura können Sie weiterhin nur über Makler oder Berater abfragen.

ANBIETER	FINANZCHEF24	GEWERBE-VERSICHERUNG24	SOFTFAIR	BI:SURE	DOMCURA
ART DES UNTERNEHMENS	Versicherungsmakler	Versicherungsmakler	Softwarehaus	Versicherungsmakler	Assekuadeur
START GEWERBERECHNER	2013	2016	2016	01.03.18	2008
ZUGANG FÜR HANDWERKER	finanzchef24.de	gewerbeversicherung.de	über Versicherungsmakler	über Versicherungsmakler	über Makler und Berater
ZAHL DER MAKLERANBINDUNGEN	über 28.000	über 40.000	keine Angaben	über 1.200	5.500
ZAHL DER VERSICHERER	46	31	30	ca. 22	5 Versicherer
ZAHL DER BETRIEBSARTEN	1.518	1.500	über 1.000	über 1.100	Viele, aber nicht alle
HANDWERKS-VERSICHERER, DEREN PRODUKTE NICHT ENTHALTEN SIND	Regionalversicherer; Signal Iduna, Münchener Verein nur über Backoffice	Münchener Verein; Regionalversicherer (in Planung: BGV)	keine Angabe	Regionalversicherer; Signal Iduna, Münchener Verein. ¹	Regionalversicherer, Signal-Iduna und Münchener Verein
VERMÖGENSSCHADENHAFTPFL.	ja	ja	ja (mit Betriebshaftpflicht)	ja	nein
INHALTS/INVENTARVERSICHERUNG	ja	ja	ja	Ja, Modernisierung 2018	ja
GEWERBERECHTSSCHUTZVERS.	ja	ja	ja	ja	nein
D&O-VERSICHERUNG	ja	ja	noch nicht	noch nicht	nein
ELEKTRONIKVERSICHERUNG	ja, als Zusatz	ja	ja	ja	nur Multirisikoplice
GEWERBLICHE GEBÄUDEVERS.	noch nicht	neu in 2018	ja	neu in 2018	nein
KAUTIONSVERSICHERUNG	noch nicht	neu in 2018	noch nicht	ja	nein
CYBER-VERSICHERUNG	noch nicht	ja	noch nicht	neu in 2018	nein
TRANSPORTVERSICHERUNG	ja	neu in 2018	noch nicht	geplant	nur Multirisikoplice
VERANSTALTUNGSHAFTPFLICHT	noch nicht	ja	noch nicht	ja	nein
KFZ PKW GEWERBLICH	noch nicht	noch nicht	noch nicht	Ja, Modernisierung 2018	nein
KFZ LKW GEWERBLICH	noch nicht	noch nicht	noch nicht	Ja, Modernisierung 2018	nein
MASCHINENBRUCHVERSICHERUNG	noch nicht	neu in 2018	ja	geplant	nein
AUSSCHREIBUNGSPLATTFORM	Hilfe durch Experten	ja	ja	ja	Andere Deckungssummen möglich.
BESONDERHEITEN	Keine klassische Ausschreibungsplattform. Gewerbeexperten bieten Beratung, 17 Assekuranden sind angebunden; Beratung für alle Sparten.	31 Versicherer verfügbar, 9 weitere für 2018 geplant; Zahl der verglichenen Tarife bei 80; 30 werden 2018 ergänzt; Ausschreibungsplattform.	Softfair wurde Anfang 2017 vom größten deutschen Maklerpool Fonds Finanz gekauft; es soll aber operativ unabhängig bleiben.	Der Maklerpool Blau Direkt beteiligte sich mit 4 Mio. € am Gewerbeversicherer bi:sure.	Erstellt Deckungskonzepte, übernimmt Dokumentation und Verwaltung der Verträge.

1) Demnächst auch Versicherungskammer Bayern, SV Sparkassenversicherung und die Signal Iduna online eingebunden



»Wer seinen Bedarf kennt, erzielt mit Portalen ein gutes Ergebnis.«

Andreas Kutschera, der Versicherungsfachmann aus Mönchengladbach, ist seit 2001 behördlich zugelassener Versicherungsberater. Nach der Ausbildung zum Versicherungskaufmann studierte er an der Fachhochschule in Köln Versicherungswesen mit Schwerpunkt Sach- und Rückversicherung.

bi:sure sind es 74 Prozent bei identischer Schutzsumme zwischen günstigstem und teuerstem Angebot. Während das Sparpotenzial bei Finanzchef24 noch bei 58 Prozent liegt, sind es bei Domcura lediglich knapp 18 Prozent. Zudem ist die Absicherung mit fünf Millionen Euro um zwei Millionen höher als beim günstigsten Angebot. Das ist aber mit jährlich über 4.900 Euro im Vergleich zu anderen Portalen viel zu teuer. Fünf-Millionen-Schutz gibt es nämlich schon für deutlich unter 1.500 Euro pro Jahr.

Hier zeigt sich bereits, dass der Domcura-Vergleich kaum mit den anderen Marktteilnehmern mithalten kann. Er umfasst nämlich gerade einmal fünf Versicherer. Demgegenüber hat die Konkurrenz zwischen acht und 15 Versicherer im Ranking, die zudem etliche Tarife anbieten. Diese Ergebnisse sollten Handwerker unbedingt motivieren, ihren Schutz auf den Prüfstand zu stellen. Immerhin geht es aufgrund des hohen Risikos – etwa für Brände – um einige Tausend Euro pro Jahr. Auch Bäcker können deutlich sparen, wenn man das teuerste mit

dem günstigsten Angebot vergleicht. So weist Softfair ein Sparpotenzial von 84 Prozent aus und Gewerbeversicherung24 sogar von 91 Prozent. Absolut liegt die Ersparnis somit im Extremfall bei über 660 Euro pro Jahr, während bei Softfair das Sparvolumen immerhin noch knapp 430 Euro beträgt. In beiden Fällen ist der Deckungsschutz bei teuren und günstigen Angeboten fast identisch.

Das preisliche Top-Angebot der Inter, der Tarif „HHDG Exklusiv“, ist sogar im Schutzzumfang mit drei Millionen pauschal für Personen- und Sachschäden etwas besser als der Tarif „Gastronomie“ der Nürnberger Versicherung.

Beachten muss man bei Gewerbeversicherung24 aber, dass entgegen der Vorgaben nicht in allen Fällen ein Vertrag mit einjähriger Laufzeit ausgewiesen wurde. Das günstigste Angebot bindet den Handwerksbetrieb somit drei Jahre an den Versicherer.

DETAILVERLUSTE TRETEN AUF

Schon dies zeigt: Die Vergleichsrechner sind komplex. Und es gibt deutliche Unterschiede. So verweist Tanja Menz von bi:sure darauf, dass die Vorgabe der Deckungssumme für die Musterberechnung der Bäckerei von zwei Millionen Euro überschritten werden musste, weil die von bi:sure gelisteten Tarife nur höhere Summen anbieten. Ohne Fachkenntnis können Unternehmer daher schnell Ergebnisse auswählen, die nicht optimal geeignet sind, oder es werden Besonderheiten übersehen. So wurden etwa bei Gewerbeversicherung24 spezielle „Preisieger“ ausgewählt.

Auch der Softfair-Rechner kann mehr Angebote zeigen, denn die Übersicht beschränkt sich auf den günstigsten Tarif einer Assekuranz. Selbst hilfreiche Dinge – wie die Tarifnote, die das Portal Finanzchef24 nach Schulnotenmanier für jeden Tarif ausweist – sind nicht so einfach, wie sie auf den ersten Blick wirken. Denn solche Bewertungen umfassen alle Bedingungelemente. Einzelne Leistungen können daher in schlechter bewerteten Tarifen trotzdem umfangreich sein. Zwar stellt Finanzchef24 die Bewertung transparent dar. Doch dürfte es Handwerkern oft schwerfallen, beispielsweise die Relevanz von „Mietsachschäden

an Arbeitsmaschinen oder Gebäuden“, „Nachhaftung bei vollständiger Geschäftsaufgabe“ oder „Vorsorgeversicherung“ (Absicherung neu entstandener Risiken) einzuschätzen. bi:sure-Expertin Menz: „Pauschale Aussagen zu Besonderheiten einzelner Tarife sind wegen Komplexität nicht möglich. Die Tarife unterscheiden sich in den Deckungsinhalten, den Entschädigungsgrenzen und abweichenden Selbstbehalten.“

HIN ZUM MEHR-VERSICHERER-ANGEBOT

Anders gesagt: Die Vergleichsportale versuchen die schwierige Aufgabe zu meistern, sehr unterschiedliche Tarife auf einen Nenner und ein Ergebnis zu bringen. Das führt zwangsläufig zu Detailverlusten. Daher sollten Handwerker Werbeaussagen, wie „Einfach, schnell & transparent zur Gewerbeschutzversicherung“, mit der Finanzchef24 Kunden lockt, sehr kritisch gegenüberstehen.

Eine wichtige Botschaft vermitteln aber alle Gewerbeversicherungs-Vergleichsportale: Die Zeit der sofortigen Abschlüsse beim sogenannten Einfirmer-Vertreter ist vorbei. Auch Unternehmer können nun ihre Firmenpolicen relativ schnell vergleichen. Die Marktabdeckung steigt ständig, denn immer mehr Assekuranzen stellen sich – notgedrungen – dem Vergleich. Andernfalls drohen ihnen Kundenverluste. So >

Zur Methodik Betriebshaftpflicht für einen Dachdeckerbetrieb

Dieses Szenario haben wir zugrunde gelegt: Dachdecker; Versicherungsbeginn August 2018; Laufzeit 1 Jahr. 1 Inhaber; 5 Mitarbeiter (3 Vollzeit, 2 Teilzeit, davon 0 geringfügig Beschäftigte); Unternehmensform: GmbH; Meisterbetrieb, Vorversicherung (Allianz), selbst gekündigt; keine Vorschäden; Lohn: insgesamt 150.000 Euro/Jahr (inkl. Lohn Inhaber 30.000 €); Umsatz: 250.000 Euro/Jahr; Laufzeit: 1 Jahr; keine Tätigkeiten an asbestbelasteten Gebäuden als Sachverständiger; keine Flachdacharbeiten, keine Vergabe von eigenen Kundenaufträgen an Subunternehmen; keine Leiharbeiter; kein Import von Waren aus Nicht-EU-Ländern; keine Lagerung von umweltgefährdenden Stoffen; keine Tätigkeiten im Ausland; kein Verleih von Arbeitsgeräten.

Produktvergleich Die unterschiedlichen Angebote für Betriebshaftpflicht Dachdecker

Dargestellt haben wir aus Gründen der Übersichtlichkeit nur die besten fünf Angebote und zu Vergleichszwecken den teuersten Tarif, den die Portale lieferten. Alle Vergleiche zeigen, dass es für Handwerker ein sehr großes Sparpotenzial gibt. Es liegt beim Dachdecker beim Portal Gewerbeversicherung24 bei 81 Prozent - auch wenn die Versicherungssumme für das teuerste

Angebot der Allianz Versicherung mit drei Millionen Euro etwas höher ist als das des Tarifs „Komfort“ des Volkswohlbundes. Auch die anderen Vergleiche weisen meist ähnliche Sparpotenziale aus. Bei Softfair sind es knapp 80 Prozent, bei bi:sure sind es 74 Prozent bei identischer Schutzsumme zwischen günstigstem und teuerstem Angebot.

PORTAL	TARIFAUSWAHL	VERSICHERER	TARIFNAME	BEITRAG PRO JAHR in Euro gerundet	DECKUNGSSUMME Personen- schäden in Millionen Euro	Sach- schäden	MAXIMIE- RUNG	SELBSTBE- TEILIGUNG in Euro	LAUF- ZEIT in Jahren	BESONDERHEITEN
FINANZCHEF24	1	Volkswohl Bund	k.A.	1.329	2	1	k.A.	1.000	1	Tarifnote 2,6
	2	Volkswohl Bund	k.A.	1.396	5		k.A.	1.000	1	Tarifnote 1,7
	3	Volkswohl Bund	k.A.	1.519	2	1	k.A.	500	1	Tarifnote 2,2
	4	Volkswohl Bund	k.A.	1.596	5		k.A.	500	1	Tarifnote 1,5
	5	Volkswohl Bund	k.A.	1.898	2	1	k.A.	0	1	Tarifnote 1,7
	Teuerstes Angebot von 21	VHV	k.A.	3.177	3	1	k.A.	1.000	1	Tarifnote 2,5
	beste Preis-Leistung	Volkswohl Bund	k.A.	1.995	5		k.A.	0	1	Tarifnote 1,2
beste Leistung	Waldenburger	k.A.	3.171	10		k.A.	0	1	Tarifnote 1,1	
GEWERBE- VERSICHERUNG24	1	Volkswohl Bund	Komfort	1.329	2	k.A.	k.A.	1.000	1	Ausgewählt wurden „Preissieger“ sowie „Alle“ bei Versicherungssumme; Selbstbeteiligung und Vertragslaufzeit; Insgesamt 261 Tarife
	2	Inter	Exklusiv	1.557	2		k.A.	1.000	3	
	3	Signal Iduna	Kompakt	2.171	3		k.A.	1.000	3	
	4	Waldenburger	k.A.	2.289	3		k.A.	500	1	
	5	AXA	k.A.	2.440	3		k.A.	1.000	1	
	Teuerstes Angebot von 10	Allianz	k.A.	8.268	3		k.A.	250	1	
BI:SURE	1	Volkswohl Bund	Komfort Plus	1.217	5	2-fach	0	1	keine	
	2	Signal Iduna	Kompakt	1.857	5	5 3-fach	250	1		
	3	Signal Iduna	Kompakt	2.101	5	3 3-fach	0	1		
	4	Rhion	Gewerbeschutz	2.685	2	1 2-fach	250	1		
	5	Inter	Exklusiv	2.874	5	2-fach	0	1		
	Teuerstes Angebot von 10	Basler	k.A.	7.170	5	2-fach	0	1		
SOFTFAIR	1	Volkswohl Bund	Komfort	1.329	2	1	k.A.	1.000	1	Anzeige weitere Ergebnisse des Anbieters möglich; Rhion, AXA, HDI, BGV und Mannheimer können extra über die Angebotsplattform abgefragt werden.
	2	Gothaer	GewerbeProtect	2.539	5		k.A.	1.000	1	
	3	VHV	Bauprotect - Bauhauptgewerbe	2.924	3	0,5	k.A.	1.000	1	
	4	Nürnberger	Bauneben-gewerbe	3.005	3		k.A.	1.000	1	
	5	Alte Leipziger	Tarif 6 - Bauhauptgewerbe	3.757	3		k.A.	1.000	1	
	Teuerstes Angebot von 11	Continental	Bau	6.509	3		k.A.	1.000	1	
DOMCURA	1	Alte Leipziger	k.A.	4.909	3		k.A.	auf Vertragsbedingungen verwiesen	1	Übersicht ist auf Netto- und Brutto-prämien sowie Deckungssummen beschränkt.
	2	Inter	k.A.	4.954	3		k.A.		1	
	3	Alte Leipziger	k.A.	5.940	5		k.A.		1	
	Teuerstes Angebot von 4	Inter	k.A.	5.980	5		k.A.		1	

Produktvergleich Die unterschiedlichen Angebote für Betriebshaftpflicht Bäckerei

Auch Bäcker können deutlich sparen, wenn man das teuerste mit dem günstigsten Angebot vergleicht. So weist Softfair ein Sparpotenzial von 84 Prozent aus und Gewerbeversicherung²⁴ sogar von 91 Prozent. Absolut liegt die Ersparnis somit im Extremfall bei über 660 Euro pro Jahr, während bei Softfair das Sparvolumen immerhin noch knapp 430 Euro beträgt. In

beiden Fällen ist der Deckungsschutz bei teuren und günstigen Angeboten fast identisch. Das preisliche Top-Angebot der Inter, der Tarif „HHDG Exklusiv“, ist sogar im Schutzzumfang mit drei Millionen pauschal für Personen- und Sachschäden etwas besser als der Tarif „Gastronomie“ der Nürnberger Versicherung.

PORTAL	TARIFAUSWAHL	VERSICHERER	TARIFNAME	BEITRAG PRO JAHR in Euro gerundet	DECKUNGSSUMME		MAXIMIE- RUNG	SELBSTBE- TEILIGUNG in Euro	LAUF- ZEIT in Jahren	BESONDERHEITEN
					Personen- schäden in Millionen Euro	Sach- schäden				
FINANZCHEF24	1	Volkswahl Bund	k.A.	144	2	1	k.A.	1.000	1	Tarifnote 2,5
	2	Volkswahl Bund	k.A.	149	5	5	k.A.	1.000	1	Tarifnote 1,7
	3	Volkswahl Bund	k.A.	165	2	1	k.A.	500	1	Tarifnote 2,0
	4	Volkswahl Bund	k.A.	170	5	5	k.A.	500	1	Tarifnote 1,4
	5	VHV	k.A.	174	3	0,5	k.A.	0	1	Tarifnote 1,7
	Teuerstes Angebot von 22,beste Leist. beste Preis-Leistung	Die Bayerische	k.A.	677	8	8	k.A.	0	1	Tarifnote 1,0
		Volkswahl Bund	k.A.	213	5	5	k.A.	0	1	Tarifnote 1,1
GEWERBE- VERSICHERUNG ²⁴	1	Inter	Exklusiv	68		2	k.A.	1.000	3	Ausgewählt wurden „Preissieger“ sowie „Alle“ bei Versiche- rungssumme, Selbst- beteiligung und Ver- tragslaufzeit; Insge- samt 270 Tarife
	2	AXA	k.A.	210		10	k.A.	1.000	1	
	3	VHV	k.A.	223	3	0,5	k.A.	0	1	
	4	Midema (1)	k.A.	236		3	k.A.	1.000	3	
	5	Basler	k.A.	270		3	k.A.	1.000	1	
	Teuerstes Angebot von 15	Volkswahl Bund	Komfort	730		2	k.A.	1.000	1	
BI:SURE	1	Inter	Exklusiv	143		3	2-fach	0	1	keine
	2	Inter	Premium	164		3	2-fach	0	1	
	3	Inter	Exklusiv	166		5	2-fach	0	1	
	4	Alte Leipziger	Komfort	172		3	3-fach	0	1	
	5	Inter	Premium	191		5	2-fach	0	1	
	Teuerstes Angebot von 21	Rhion	Kompakt Plus	589	5	1	2-fach	0	1	
SOFTFAIR	1	Inter	HHDG Exklusiv	80		3	k.A.	1.000	1	Anzeige weitere Ergebnisse des Anbieters möglich Rhion, AXA, HDI, BGV und Mannheimer können extra über die Angebots- plattform abgefragt werden.
	2	Gothaer	GewerbeProtect	85		5	k.A.	1.000	1	
	3	Volkswahl Bund	Komfort	144	2	1	k.A.	1.000	1	
	4	VHV	Firmenprotect / HHG	263	3	0,5	k.A.	0	1	
	5	Signal Iduna	Kompakt	268		3	0,1	k.A.	500	
Teuerstes Angebot von 15	Nürnberger	Gastronomie	506	3		k.A.	250	1		
DOMCURA	1	Inter	k.A.	164		3	k.A.	auf Vertrags- bedingungen verwiesen	1	Übersicht ist auf Netto- und Brutto- prämien sowie Deckungssummen beschränkt.
	2	Inter	k.A.	191		5	k.A.		1	
	3	Alte Leipziger	k.A.	206		3	k.A.		1	
	4	Axa	k.A.	226		3	k.A.		1	
	5	Alte Leipziger	k.A.	228		5	k.A.		1	
	Teuerstes Angebot von 7	Barmenia	k.A.	614		10	k.A.		1	

Zur Methodik Betriebshaftpflicht für einen Bäckereibetrieb

Dieses Szenario haben wir zugrunde gelegt: Das Unternehmen ist nicht selbst Risikoträger, sondern bietet spezielle Deckungskonzepte von Versicherern an. Das Szenario: Bäckerei mit Backwarenherstellung und Café; Versicherungsbeginn August 2018; Laufzeit 1 Jahr, jährliche Zahlung, 1 Geschäftsführer, 10 Vollzeitbeschäftigte, 3 Teilzeitbeschäftigte, Bruttogehaltssumme 350.000 Euro; Jahresumsatz 600.000 Euro; Deckungssumme Personen- und Sachschäden 2 Mio. Euro, AGG-Deckung ja, keine Anlagen mit gewässerschädlichen Stoffen, keine umweltgefährlichen Anlagen, Meisterbetrieb; Vorversicherung bestand seit fünf Jahren, kein Schaden in dieser Zeit; kein Antrag von anderem Versicherer abgelehnt.

wird es immer einfacher, optimalen Versicherungsschutz zu erhalten. Denn die Vergleicher sind in der Regel Makler oder Softwarehäuser, die im Gegensatz zu Einfirmen-Vertretern mit vielen Versicherern kooperieren können. Damit können Unternehmer ihren Risikoschutz bausteinartig jeweils beim besten Anbieter ordern.

PERSÖNLICHE BERATUNG WICHTIG

Die Krux formuliert der langjährige Versicherungsberater Andreas Kutschera aus Mönchengladbach: „Handwerker, die ihren Versicherungsbedarf gut einschätzen können, dürften mit jedem Vergleich ein gutes Ergebnis erzielen.“ Doch wer nicht genau weiß, worauf es ankommt, dem nutzen Vergleichsrechner herzlich wenig. Und das scheint für die Mehrheit der Mittelständler zuzutreffen.

So gibt Benjamin Papo, Geschäftsführer von Finanzchef24, unumwunden zu, dass man sich „vom Vergleich zum Makler entwickelt, weil Beratungsbedarf besteht.“ Papo: „Wir verbinden aber die Vorteile der beiden Welten.“ Der Handwerker könne online abschließen oder eine persönliche Beratung nutzen. In komplizierten Fällen sind daher immer die Kundenberater gefragt.

Die persönliche Beratung der Online-Vergleicher hat aber Grenzen: Besonders schwierige Fälle lehnt Papo ab. Auch Gewerbeversicherung24 arbeitet derzeit daran, dass die Kunden auf jeder Homepage eines kooperierenden Versicherungsmaklers den Vergleichsrechner nutzen kön-

nen. „Damit wollen wir technische Unterstützung mit Makler-Know-how verbinden“, sagt Christopher Leifeld, Geschäftsführer und Mitgründer des Unternehmens. Doch auch ohne Vergleich auf der Homepage nutzen Versicherungsmakler meist im Hintergrund einen Rechner, etwa Softfair, um die Kunden schnell zu bedienen. Damit haben die Vergleicher es geschafft, dass die klassische Ausschreibung, bei der ein Versicherungsmakler mühevoll auf Basis des Kundenprofils verschiedene Versicherer direkt angeschrieben hat, immer mehr in den Hintergrund gedrängt wird.

GENAUE TÄTIGKEITEN PRÜFEN

„Trotzdem kann man sicher einen Vergleich nur dann erstellen, wenn man die genaue Betriebsart kennt“, warnt Versicherungsberater Andreas Kutschera. So darf das Bäckereihandwerk nur von Betrieben ausgeführt werden, die in der Handwerksrolle eingetragen sind. Wer als Handwerksbetrieb allerdings auch andere nicht handwerkliche Tätigkeiten ausführt, sollte prüfen lassen, ob diese dann zusätzlich versichert werden müssen. „Darauf reagieren die Versicherer aber sehr unterschiedlich“, erläutert Kutschera. So würde etwa die VHV alles versichern, wofür eine Zulassung bei der zuständigen Berufsgenossenschaft besteht und alle nach § 5 Handwerksordnung erlaubten Tätigkeiten. Danach wären alle Tätigkeiten erlaubt, wenn sie mit dem Leistungsangebot technisch oder fachlich zusammenhängen oder sich wirtschaftlich ergänzen. „Demgegenüber gehen etwa die Signal Iduna und Helvetia von der konkreten Betriebsbeschreibung aus. Zudem stellt die Signal Iduna zusätzliche Antragsfragen“, so Kutschera.

DECKUNGSSUMMEN PROBLEMATISCH

Erhebliche Probleme sieht der Berater auch bei den Deckungssummen. Hier müsse man immer überlegen: Welcher maximale Schaden ist möglich? So könnten etwa bei einem Bäcker durch eine verunreinigte Backmischung eine Vielzahl von Personen zu Schaden kommen. Trotzdem benötigt der Bäcker laut Kutschera nur dann eine sehr hohe Versicherungssumme, wenn die Backmischungen nicht gekauft werden. „Andernfalls haf-

tet nämlich letztlich der Hersteller. Der Versicherer wehrt den Anspruch dann ab, verweist auf den Hersteller, und das kostet in der Regel nicht so viel.“

Aktuell hat der Berater einen Fall auf dem Tisch, bei dem eine kleine Werbeagentur in einem großen Einkaufszentrum Büroräume gemietet hat. „Wenn es zu einem Brand käme, so könnte der Feuerversicherer des Gebäudes und der umliegenden Gewerbetreibenden rund 45 Millionen Euro regressieren“, so Kutschera. Ein Bäcker mit einer Filiale in einem solchen Einkaufszentrum steht also vor der Aufgabe, sich über die Absicherung dieser 45 Millionen Euro Gedanken zu machen. Da Handwerker solche Summen schon aus Kostengründen kaum absichern können, rät Kutschera vor allem Dachdeckern zu einer Haftungsbeschränkung über die Gesellschaftsform.

Eine GmbH ohne selbstschuldnerische Bürgschaften der Gesellschafter trage persönlich ein geringeres Risiko als eine Einzelunternehmung. Notfalls müsse bei einem hohen Regress der Feuerversicherer – sie zahlen vorab erst mal den Schaden gegenüber den betroffenen Gebäudebesitzern – die Insolvenz der GmbH hingenommen werden.

DAS FAZIT

Ein automatischer Vergleich von Gewerbeschutz im Internet oder beim Versicherungsmakler kann immer nur erste Orientierung sein. Der konkrete Versicherungsschutz sollte immer über eine persönliche Expertenberatung erfolgen. Dabei bleibt es bei dem Tipp, den Gewerbeversicherung24-Chef Leifeld gibt: „Der Handwerker sollte auf jeden Fall auf einen ungebundenen Versicherungsmakler zugehen.“ Ausschließlichkeitsvertreter oder auch Mehrfachagenten haben nicht die Pflicht, den besten Tarif für den Kunden zu finden. **hm**

olaf.deiningner@handwerk-magazin.de



Online-Thema Plattform-Business

Weitere Informationen über Marktentwicklungen und aktuelle Trends finden Sie auf unserer Themenseite:

www.handwerk-magazin.de/plattform-business

