© Cash, Zürich, 8.12.2005

VERSICHERUNGEN | BROKER

Das Outsourcing zum Nulltarif

Warum Broker den Versicherungsvertrieb erobern und ihre Beratungen die KMU nichts kosten.

Die Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Broker ist auch für Kleinfirmen eine reelle Option. Umso mehr, als jetzt ein Melderegister des Bundes für zusätzliche Markttransparenz sorgt.

VON JOST DUBACHER

Consultants kosten Geld, viel Geld. Üblich sind Tagesansätze zwischen 1000 und 3000 Franken. Aber es gibt eine Ausnahme von der Regel: den Versicherungsbroker. Er erstellt für seine Kunden ein Risikoprofil, evaluiert auf dem Versicherungsmarkt die optimalen Angebote und verlangt vom Versicherten keinen Rappen dafür.

Des Rätsels Lösung: Der Broker bezieht sein Gehalt als jährliche Courtage auf das von ihm vermittelte Prämienvolumen. Und die Versicherer, die vergangenes Jahr rund 10 Milliarden Franken Betriebsversicherungsprämien kassiert haben, zahlen diese Courtagen sogar gern, denn sie haben gemerkt, dass der Vertrieb über die Broker nur halb so teuer ist wie das althergebrachte Generalagenturmodell mit dem angegliederten Aussendienst.

Jedes dritte KMU arbeitet mit einem Versicherungsbroker

Heute, so schätzen Experten, hat jedes dritte Schweizer KMU seine Beziehungen zur Assekuranzbranche bereits komplett ausgelagert. «Und täglich werden es mehr», versichert Adrian Ill von der Zürcher Qualibroker AG. Die 2000 gegründete Firma betreut über 500 KMU und ist dauernd auf der Suche nach neuen Mitarbeitern, um die steigende Nachfrage zu befriedigen. 2005 sei der Umsatz um einen Fünftel gestiegen, sagt CEO Ill, und im kommenden Jahr dürfte sich nach seiner Schätzung das Wachstum in einem ähnlichen Rahmen bewegen.

Ill und seine Partner wenden sich ausschliesslich an KMU ab 20 Mitarbeitern – aus betriebswirtschaftlichen Gründen: Bei kleineren Unternehmen würden die Courtagen den Beratungs- und Verwaltungsaufwand nicht mehr decken. Doch es gibt auch Broker, welche diese Grenze tiefer ansetzen: zum Beispiel die Rapperswiler Hollenstein & Partner. «Wir sind ab einer Lohnsumme von einer Million dabei», bestätigt Geschäftsführer Roger Kälin. Der Chef einer siebenköpfigen Mannschaft fährt gut mit dieser Strategie. Soeben hat er in Herisau eine Filiale für die Erschliessung der Ostschweiz eröffnet.

Broker wie Ill und Kälin arbeiten mit bis zu 50 Versicherungen zusammen. Diese verpflichten sich zur Zahlung einer im Voraus festgelegten Courtage, und der Broker lässt sich im Gegenzug auf die einschlägigen Produkte schulen. Das erlaubt ihm, pro Einzelversicherung durchschnittlich fünf Offerten von verschiedenen Anbietern einzuholen.

Einen solchen Aufwand betreiben allerdings nicht alle Vermittler. Die wachsende Nachfrage von KMU-Seite hat auch Anbieter angezogen, die sich zwar als unabhängige Broker bezeichnen, in Tat und Wahrheit aber eher als externe Treuhänder agieren: Sie übernehmen die Policenverwaltung und die Abwicklung allfälliger Schadensfälle, sind aber mangels Marktübersicht nicht in der Lage, dem Kunden ein massgeschneidertes Portefeuille anzubieten.

Beim Bundesamt für Privatversicherungen (BPV) kennt man diesen Missstand schon lange. Und jetzt machen die Versicherungsaufseher Nägel mit Köpfen. Per 1. Januar 2006 schaltet das BPV im Internet ein öffentlich einsehbares Register für die anerkannten Broker auf (siehe Box). Die Aufnahmebedingungen für die zurzeit rund 5000 Broker sind hart. Als «ungebundener Vermittler» darf sich von Gesetzes wegen nur noch derjenige bezeichnen, der

- nicht mehr als die Hälfte seines Umsatzes mit einem oder zwei Versicherungen erzielt und einen guten Leumund hat,
- über einen Fähigkeitsausweis oder über eine langjährige Berufserfahrung verfügt und
- eine finanzielle Sicherheit in der Höhe von mindestens zwei Millionen Franken vorweisen kann.

«Damit wollen wir für bessere Transparenz im Markt sorgen und mehr Professionalität schaffen», erklärt Albert Gemperle, Leiter der Abteilung Vermittleraufsicht beim BPV. Dies zum Nutzen der KMU, die noch keine Vertrauensbeziehung zu einem Broker aufgebaut haben. Ist ein Vermittler registriert, dann kann der Unternehmer sicher sein, dass er die vom BPV vorgegebenen Mindeststandards erfüllt.

NEUES AUS BERN

Der kommende **1. Januar** ist der Stichtag für etliche gesetzliche Neuerungen in der Versicherungswirtschaft. Für Unternehmer und ihre Betriebsversicherungen sind namentlich drei Änderungen von Bedeutung:

Vermittleraufsicht: Die Versicherungsvermittler werden der Aufsicht des Bundesamtes für Privatversicherungen (BPV) unterstellt. Um im heiss umkämpften Brokermarkt für Transparenz zu sorgen, hat sich der Gesetzgeber entschlossen, die Namen der gesetzlich anerkannten Broker zu veröffentlichen. Das Register unter www.vermittleraufsicht.ch ist ab 1. Januar kostenlos einsehbar und wird gemäss BPV ab kommendem Herbst eine ziemlich komplette Übersicht über die anerkannten Vermittler bieten. Zur Orientierungshilfe ist eine Suchfunktion eingebaut: Neben der Suche nach einem bestimmten Namen erlaubt das System, einen Broker in einer Ortschaft bzw. in einem Umkreis von 5 bis 30 Kilometern zu suchen.

Teilbarkeit der Prämie: Was für die Motorfahrzeugversicherung schon gilt, kommt nun auch bei den Unternehmensversicherungen. Beendet ein Kunde seinen Versicherungsvertrag vorzeitig, so ist er dem Versicherer nur noch die Prämie bis zur Vertragsauflösung schuldig. Gültige Gründe für eine Vertragsauflösung sind: der Wegfall des Risikos, zum Beispiel infolge des Verkaufs des versicherten Gegenstandes, Tarifänderungen bei der Versicherung, eingetretene Schadensfälle und gegenseitiges Einvernehmen zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer.

Minimalprämie: Die Mikroprämien bei der Unfallversicherung sind passé: Die Versicherer haben künftig das Recht, bei Kleinstbetrieben für die obligatorische Unfallversicherung eine Minimalprämie von 100 Franken zu erheben.

VERSICHERUNGEN | KOMBI-LÖSUNGEN

KMU-Pakete von der Stange

Für Mikro-Unternehmer und Gründer schnüren immer mehr Versicherungen Pakete mit Kombi-Rabatten. CASH Enterprise listet die Lösungen der führenden Schweizer Versicherungen.

Fortsetzung auf Seite 3