

Nicht nur auf Versicherung schauen – Unternehmen wollen Risikoberatung

Welche Anforderungen Kunden an den Makler der Zukunft stellen

FRANKFURT AM MAIN, 15. Oktober 2024 – Vielen Unternehmen ist eine ganzheitliche Risikobetrachtung künftig wichtiger als die reine Frage nach der Versicherbarkeit. Auch wenn der Versicherungsschutz weiterhin ein probater Ansatz für das Risikomanagement bleibt, sinkt dessen Bedeutung zugunsten alternativer Risikotransferlösungen im Laufe der kommenden zehn Jahre. Das zeigt die Studie „[Broker of the Future](#)“ des Beratungsunternehmens [WTW](#), für die 43 versicherungsnehmende Firmen deutschlandweit befragt wurden. „Unternehmen haben erkannt, dass die Versicherung allein gegen die heutigen komplexen Risiken nicht immer ausreichend Schutz bietet“, sagt Lukas Nazaruk, Head of Corporate Risk & Broking Deutschland und Österreich bei WTW.

Für die Studie „Broker of the Future“ hat WTW Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen dazu befragt, wie sie hinsichtlich Risiko- und Versicherungsmanagement organisiert sind, welche Leistungen sie von dem Makler der Zukunft erwarten und welche Kriterien heute und in zehn Jahren ausschlaggebend für die Wahl des eigenen Brokers sind bzw. sein werden.

Eigentragung wird relevanter

Der verlagerte Fokus auf die Risikoberatung spiegelt sich in den präferierten Absicherungswegen wider: So bezeichnen heute ca. 30 Prozent der Teilnehmer einen Mix aus Versicherung und Eigentragung als sehr wichtig. Mit Blick auf die nächsten fünf bis zehn Jahre erwarten dies sogar 41 Prozent. Ebenso rücken alternative Transferlösungen mehr ins Blickfeld (von 17 auf 37 Prozent). Gleichzeitig sinkt die Bedeutung des Versicherungsschutzes: Erachten ihn heute noch 64 Prozent für sehr wichtig, werden es in den nächsten zehn Jahren nur 51 Prozent sein (Abb. 1).

Makler-Portfolio muss sich dem Wandel anpassen

Die sich wandelnden Kundenpräferenzen führen dazu, dass die Anforderungen an den Industriemakler und seine Dienstleistungen sich verändern: Die Vertragsbearbeitung (Beratung, Vermittlung, Administration) wird als bisher wichtigste Tätigkeit von der quantitativen Risikoberatung und -analyse eingeholt (Abb. 2). Letzteres gehört bereits heute für 61 Prozent zum erwarteten Leistungsangebot und knapp 90 Prozent gehen davon aus, dass Risikoberatung für sie in den nächsten fünf bis zehn Jahren Bestandteil des Portfolios sein muss. „Unternehmen wünschen sich einen Partner, der ihre individuelle Risikolage sowie branchenspezifische

Pressemitteilung

Anforderungen berücksichtigt“, sagt Safak Okur, Head of Broking Deutschland und Österreich bei WTW.

Auch die Kompetenzerwartungen untermauern den Wunsch, Gefahren ganzheitlicher zu betrachten. Risiko-Beratungs- und Platzierungskompetenzen bleiben zwar die mit Abstand wichtigsten Auswahlkriterien für die Maklerwahl, tauschen jedoch die Plätze (Abb. 3). Den dritten Platz belegt sowohl heute als auch in Zukunft die branchenspezifische Expertise.

Daten-Qualität auf höheres Niveau heben

Quantitative Risikoanalysen bewirken zwangsläufig eine digitale Arbeitsweise. Entsprechend erwarten Unternehmen, dass Versicherer und Makler im kommenden Jahrzehnt zunehmend technologiegestützt mit ihnen zusammenarbeiten (von 30 auf 46 Prozent) (Abb. 3). Insbesondere wünschen sie eine stärkere Nutzung digitaler Lösungen für die Informations- und Datensammlung sowie deren Analyse (Abb. 4). „Der Erfolg eines datengetriebenen Risikomanagements hängt von der Qualität der Daten ab, aber auch von der Fähigkeit, diese korrekt zu interpretieren“, so Nazaruk. „Dabei stoßen viele Unternehmen aufgrund eines Mangels an Fachkräften oder Expertise an ihre Grenzen. Es liegt am Makler, diese Kompetenzlücke zu schließen und dabei zu helfen, die Erkenntnisse für eine maßgeschneiderte Strategie zur Risikoabsicherung zu nutzen.“

Bildmaterial:

Abbildung 1:

Risikomanagement-Ansätze

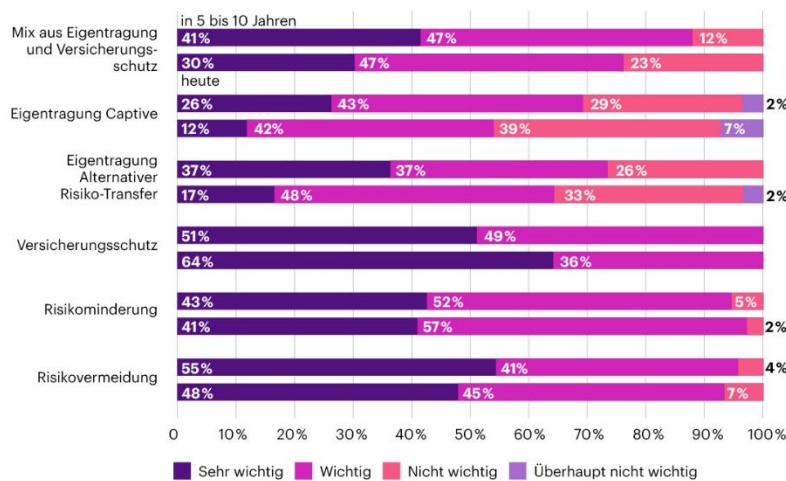


Abbildung 2:

Leistungsspektrum

Heute und in der Zukunft

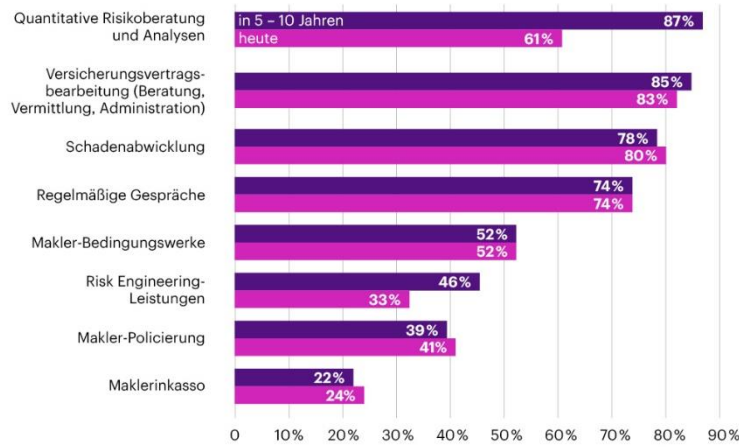


Abbildung 3:

Kompetenzerwartung

Heute und in der Zukunft

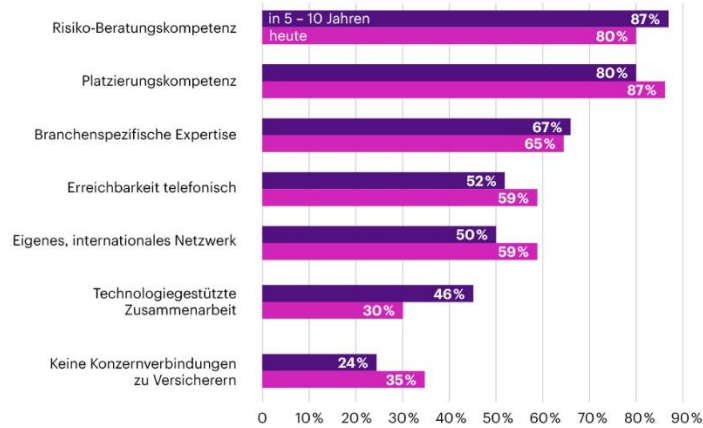
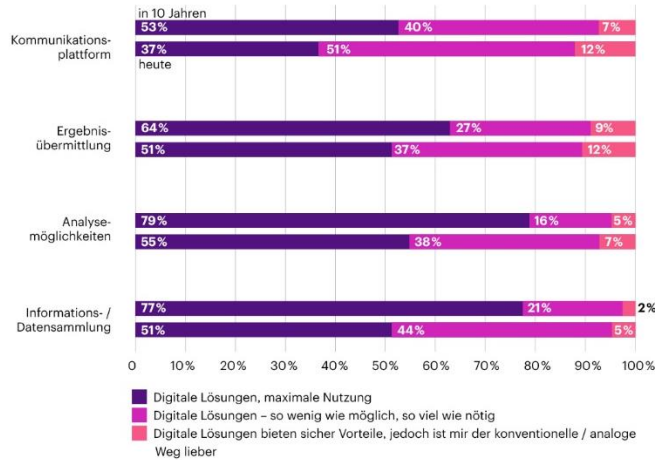


Abbildung 4:

Technologie in der Zusammenarbeit

Prinzipien



Quelle für alle Bilder: WTW

Pressekontakt

Reiner Jung: +49 69 1505 5116

reiner.jung@wtwco.com

VOCATO public relations GmbH
 Corinna Bause: +49 2234 60198-19
cbause@vocato.com

Über WTW

WTW (NASDAQ: WTW) bietet datengesteuerte, evidenzbasierte Lösungen in den Bereichen Mitarbeitende, Risiko und Kapital. Wir nutzen die globale Sichtweise und das lokale Fachwissen unserer Mitarbeitenden in 140 Ländern und Märkten, um Unternehmen dabei zu helfen, ihre Strategie zu schärfen, die Widerstandsfähigkeit ihrer Organisation zu verbessern, ihre Mitarbeitenden zu motivieren und ihre Leistung zu maximieren.

In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden decken wir Chancen für nachhaltigen Erfolg auf und bieten Perspektiven, die Sie weiterbringen.

Erfahren Sie mehr unter www.wtwco.com.