



Der große impulse-Versicherungstest

Das Duell der Experten

impulse hat Makler gegen Berater antreten lassen. Der Versicherungsschutz der eingeholten Angebote war weitgehend identisch. Daher sind die Kosten der Policenpakete aufschlussreich. Verglichen wurden Prämien inklusive Maklercourtage mit Nettotarifen (ohne Courtage) plus Beratungshonorar. Die Ergebnisse im Detail:

Duell I: Der Handelsbetrieb

Das Angebot vom Honorarberater

Handelsbetrieb*: Analyse durch die Versicherungskanzlei Adversi. Experte Klaus Blumensaat empfiehlt für den Musterbetrieb die Chartis, die nur wenig teurer als die Baustein-Police ist.

Anbieter / Versicherungs-Sparte	Inhalt (Mobiliar; Geräte)	Gebäude	Betriebsunterbrechung (1)	Haftpflicht	Transport	Kfz	Unfall	Gesamtprämie	Honorar für sämtliche Tätigkeiten für ein Jahr ab Vertragsschluss in Euro	Gesamtbelastung in Euro
Jahresprämie in Euro ohne Courtage inklusive Versicherungssteuer (2)										
Baustein-Police (verschiedene Anbieter)	7697	incl.	incl.	1224	2339	8206	643	20108	1785	21893
Chartis	7697	incl.	inkl.	2428	2339	10371	643	21049	1785	22834
R + V	5818	2422	2186	1254	3762	8206	1171	24009	1785	25794
Helvetia	5657	1682	incl.	3830	2708 (4)	10109	890	24876	1785	26661
VHV	6423	1685	incl.	4661	2124 (4)	10646	962,3 (5)	26501	1785	28286
Allianz (3)	6660	1351	1958	1224	2879	22060	1146	37277	1785	39062

* Profil: Ort: Großstadt im Ruhrgebiet - Groß- und Einzelhandel Sanitärartikel und Installationsbedarf, Umsatz: 6,8 Millionen Euro. Import nur aus Europa. Gebäude (Büro, Lager) im Eigentum des Gesellschafter-Geschäftsführers; Baujahr: 2006; Neuwert: 1,8 Mio. Euro; 10 Angestellte, 6 Arbeiter; Gehaltssumme:

600.000 Euro, gewerblicher Anteil: 30 Prozent; Inventar / Betriebsausstattung im Wert von 700.000 Euro; Warenvorräte: 1,7 Mio. Euro; Bargeld: 20.000 Euro; Transporte: Lkw-Werkverkehr Transportierter Handelswert bis 100.000 Euro pro Monat; Spedition-Bezugstransporte bis 200.000 Euro Handelswert pro Monat. Fuhrpark/Kfz-Vers. 5 LKW bis 3,5 t – Wert: jeweils 30.000 Euro; 2 LKW über 3,5 t – Wert jeweils: 50.000 Euro; 4 PKW - VW Passat – Wert: 30.000 Euro; Golf – Wert 25.000 Euro, BMW 5er – Wert 60.000 Euro und 3er – 30.000 Euro – Versicherungsschutz: Haftpflicht 100 Mio. Euro, SB VK 500, TK 150, GAP Deckung, grobe Fahrlässigkeit mitversichert; Gruppenunfallschutz für die Belegschaft soll eingedeckt werden.

(1) Ertragsausfall gegen die Gefahren: Leitungswasser, Sturm, Hagel, Feuer, Einbruch; (2) Berücksichtigt wurden nur Versicherer ohne Provisionen oder Courtagen. Allein das Angebot der Allianz ist ein typisches Vertreter-Angebot und beinhaltet Provisionen für den Agenten; (3) Bereinigt um Courtage Fuhrpark 13 Prozent; andere Sparten 20 Prozent; Schätzung Versicherungsberater Klaus Blumensaat; (4) ohne Prämie für Bezugstransport per Spedition; (5) Versicherer gibt kein Angebot ab, hilfsweise wurden Werte das den Angeboten von Chartis, R+V, Helvetia und Allianz gemittelt, um einen Vergleichspreis darstellen zu können; Quelle: Versicherungsberatung Adversi, Mühlheim; www.adversi.de

Das Angebot vom Makler

Handelsbetrieb*: Analyse durch Versicherungsmakler VBH - Baustein-Police mit selbstrecherchierter Kfz-Deckung ist das mit Abstand beste Angebot								
Anbieter / Versicherungs-Sparte	Inhalt (Mobiliar; Geräte)	Gebäude	Betriebsunterbrechung (1)	Haftpflicht	Transport	Kfz	Unfall	Gesamtbelastung
Jahresprämie in Euro (inklusive Versicherungssteuer)								
Baustein-Police (verschiedene Anbieter)	3209	1729	4191	1259	3560	8245,08 (2)	945	23138
AXA	5142	1738	4191	2356	3884	8245,08 (2)	1915	27471
Generali	3858	1729	4293	1618	3560	12856	945	28859
R+V	3684	1841	5341	1259	3695,35 (4)	12139	996	28957
Mannheimer	3209	2031	5069	2601	3641	18766	1240	36557
Signal-Iduna	8141	2383	4723,50 (3)	5486	3695,35 (4)	12740	1834	39003

* Profil: Ort München - Groß- und Einzelhandel Sanitärartikel und Installationsbedarf, Umsatz: 6,8 Millionen Euro. Import nur aus Europa. Gebäude (Büro, Lager) im Eigentum des Gesellschafter-Geschäftsführers; Baujahr: 2006; Neuwert: 1,8 Mio. Euro; 10 Angestellte, 6 Arbeiter; Gehaltssumme 600.000 Euro, gewerblicher Anteil 30 Prozent; Inventar / Betriebsausstattung im Wert von 700.000 Euro; Warenvorräte 1,7 Mio. Euro; Bargeld 20.000 Euro; Transporte: Lkw-Werkverkehr Transportierter Handelswert bis 100.000 Euro pro Monat; Speditions-Bezugstransporte bis 200.000 Euro Handelswert pro Monat. Fuhrpark/Kfz-Vers. 5 LKW bis 3,5 t. – Wert: jeweils 30.000 Euro; 2 LKW über 3,5 t – Wert jeweils: 50.000 Euro; 4 PKW - VW Passat – Wert: 30.000 Euro; Golf – Wert 25.000 Euro, BMW 5er –

Wert 60.000 Euro und 3er – 30.000 Euro– Versicherungsschutz: Haftpflicht 100 Mio. Euro, SB VK 500, TK 150, GAP Deckung, grobe Fahrlässigkeit mitversichert; Gruppenunfallschutz für die Belegschaft soll eingedeckt werden.

(1) Ertragsausfall gegen die Gefahren Leitungswasser, Sturm, Hagel, Feuer, Einbruch; (2) Günstigste Prämie vom Makler am Markt selbst recherchiert; (3) Versicherer will nur gegen Feuer versichern; hilfsweise wurden die Angebote der R+V, Axa, Mannheimer, Generali gemittelt; (4) Versicherer gibt kein Angebot ab; hilfsweise wurden die Angebote der Axa, Mannheimer, Generali gemittelt;

Quelle: VBH Versicherungsmakler für Baugewerbe und Handwerk GmbH, Würzburg; www.vbh-gmbh.de

Das Fazit: Das etwas bessere Angebot bietet der Versicherungsberater. Seine Baustein-Police, die sich aus den Angeboten der unterschiedlichen Assekuranzen zusammensetzt, liegt mit 1245 Euro vorne. Dazu trägt bei, dass der Berater seine Leistungen supergünstig anbieten möchte. Dass die Versicherer bei "gleichen" Unternehmen je nach Abfrager unterschiedliche Preise machen, zeigt die R+V, die beim Versicherungsmakler über 3000 Euro teurer ist.

Duell II: Der Handwerksbetrieb

Das Angebot vom Honorarberater

Handwerksbetrieb*: Nach Verhandlung für einen konkreten Betrieb senkten die Versicherer ihre "Papier-Angebote" um rund 34 bis 26 Prozent. Günstigster Anbieter war dann mit 13.043 Euro die Gothaer-Versicherung aus Köln, gefolgt von der Signal-Iduna (15867 Euro) und der Allianz (15896 Euro). Einschließlich des Beraterhonorars von 3570 Euro liegt dann das günstigste Angebot bei 16.613 Euro pro Jahr.

Anbieter / Versicherungssparte	Haftpflicht	Gebäude	Inhalt (Mobiliar; Geräte)	Betriebsun- terbrechung	Elektronik	Werkverkehr	Jahresprämie gesamt	Honorar im ersten Jahr (brutto inklusive Umsatzsteuer)	Gesamtbelastung
	Jahresprämie in Euro inklusive Versicherungssteuer (1)								
Baustein-Police (verschiedene Anbieter)	1627	2221	3124	3962	203	895	12033	3570	15603
R+V	4499	2221	3124	3962	203	895	14905	3570	18475
Versicherungskammer Bayern	1627	2844	6215	4600	532	1283	17101	3570	20671
Generali	4287	3021	4695	4634	235	2088	18960	3570	22530
Gothaer	17005	2840	Inkl. (2)	inklusiv	Inkl.	Inkl.	19845	3570	23415
Allianz	5530	3549	5764	4098	465	1906	21312	3570	24882

Signal-Iduna	19022	2552	Inkl. (2)	inklusive	Inkl.	Inkl.	21573	3570	25143
AXA	6581	4475	6369	7833	Inkl.	Inkl.	25258	3570	28828
HDI-Gerling	26002	Inkl.	Inkl. (2)	inklusive	Inkl.	Inkl.	26002	3570	29572

* Profil: Ort: Oberbayern Schreinerei; Inhabergeführt mit 23 Mitarbeitern; Jahresumsatz (netto): 2,2 Mio. Euro; Montagearbeiten, Auslieferungen und Direktexport auch in angrenzendes europäisches Ausland (Österreich, Schweiz); Firmengrundstück, Geschäftsgebäude und Ausstellungshalle im Eigentum; Neuwert EDV-Anlagen: ca. 40.000 Euro; Neuwert Arbeitsmaschinen: ca. 470.000 Euro; Umweltrisiken: Kleingebinde (Lacke, Öle), Betriebsstoffe in Arbeitsmaschinen Fuhrpark: 2 LKW, 3 Mercedes Benz Sprinter, 5 PKW (wurde aus der Ausschreibung entnommen, da konkretere Angaben notwendig sind)

(1) Anmerkung des Versicherungsberaters: "Bei den in der Tabelle angegebenen Prämien der unterschiedlichen Gesellschaften handelt es sich um Bruttoprämien (incl. Versicherungssteuer). Bei keinem der Angebote handelt es sich um einen Nettotarif, da die Versicherungsgesellschaften insbesondere im Handwerksbereich dazu nicht bereit sind. Da es sich um individuelle Kalkulationen handelt, sind die Prämien i.d.R. jedoch relativ frei verhandelbar." - Für den konkreten Betrieb reduzierte sich die Jahresprämie bei der: Allianz auf 15896 (minus 31,72 Prozent); Axa auf 19969 Euro (minus 26,26 Prozent); Gothaer auf 13043 Euro (34,28 Prozent); HDI-Gerling auf 18986 Euro (minus 26,98 Prozent); Signal-Iduna auf 15867 Euro (minus 26,45 Prozent); keinen Nachlass bei der Nachverhandlung zum konkreten Versicherungsobjekt gaben Generali, R+V sowie Versicherungskammer Bayern. (2) zusätzlich Maschinenbruchversicherung
Quelle: Versicherungsberater (Name der Redaktion bekannt)

Das Angebot vom Makler

Handwerksbetrieb*: Analyse durch Versicherungsmakler GMFS. Regionale Betreuung und alles aus einer Hand bietet die Provinzial Nord, die das mit Abstand günstigste Angebot abgab und vom Versicherungsmakler empfohlen wird.

Produkt	Haftpflicht	Gebäude	Inhalt (Mobilar, Geräte) (1)	Betriebsunterbrechung	Elektronik	Werkverkehr	Gesamtbelastung
Gesellschaft	Jahresbeitrag inklusiv Versicherungssteuer in Euro						
Baustein-Police (verschiedene Anbieter)	2236 (2)	2070	1493	1718	208 (3)	1131	8856
Provinzial Nord	3316	2070	1493	1718	314	1333	10245
Zürich	Komplettpreis 12719						12719
Gothaer	4363	2071	5197	3901	357	1488	17377
HDI-Gerling	Komplettpreis 19274						19274
Continental	3873	2995	4661	5123	345	3719	20715
AXA	6344	2934	Komplettpreis 11459			2499	23236
Helvetia	4455	8102	4732	14121	307	1131	32847

* Profil: Ort: Hamburg Schreinerei; Inhabergeführt mit 23 Mitarbeitern; Jahresumsatz (netto): 2,2 Mio. Euro; Montagearbeiten, Auslieferungen und Direktexport auch in angrenzendes europäisches; Ausland (Österreich, Schweiz); Firmengrundstück, Geschäftsgebäude und Ausstellungshalle im Eigentum – Versicherungssumme 1,2 Millionen Euro; Neuwert EDV-Anlagen: ca. 40.000 Euro; Neuwert Arbeitsmaschinen: ca. 470.000 Euro; Umweltrisiken: Kleingebinde (Lacke, Öle), Betriebsstoffe in Arbeitsmaschinen; Sachversicherungssumme 680.000 Euro; Fuhrpark: 2 LKW, 3 Mercedes Benz Sprinter, 5 PKW (wurde aus der Ausschreibung entnommen, da konkretere Angaben notwendig sind)

1) Maschinenwerte eingerechnet; keine Maschinenbruchversicherung; (2) Wert aus Ausschreibung Interversicherung; (3) Wert aus Ausschreibung VHV-Versicherung

Quelle: GMFS Versicherungsmakler GmbH, Rostock, www.gmfs.de

Fazit: In der fiktiven Ausschreibung schneidet der Makler deutlich besser ab. Sogar das beste Angebote aus einer Hand, von der Provinzial Nord, ist noch um über 5000 Euro günstiger. Selbst nach konkreter Nachverhandlung mit den Versicherern, die allein der Versicherungsberater durchgeführt hat, kann der Makler noch günstigere Policen anbieten. Nicht ausgeschlossen, dass auch für den Makler bei Verhandlungen noch etwas nach unten drin ist. Es scheint, als könnten gut vernetzte Makler hier auftrumpfen. Außerdem: Freimütig gaben viele Versicherer ein "anonymes" Angebot ab. Das ist ein Indiz dafür, dass Handwerksbetriebe ein besonders umkämpftes Klientel sind.

Duell III: Der Produktionsbetrieb

Das Angebot vom Honorarberater

Produktionsbetrieb*: Analyse durch den Versicherungsberater Jörg Deppner. Günstigste Anbieter sind HDI-Gerling und Gothaer. Trotzdem rät Experte Deppner eher zu Policen, die sich aus Bausteinen zusammensetzen und mehrere Anbieter berücksichtigen: "Kompakt-Policen sind relativ starre und unflexible Produkte. Bedingungsverbesserungen können hier nur sehr schwer vereinbart werden." Der Kunde zahle zudem immer seine Pauschale und der Versicherer sei über den Nettoumsatz, der Maßstab für die Beitragsberechnung ist, am Umsatz des Unternehmens beteiligt. Das sei bei den Sachsparten unsinnig, denn hier steige das Risiko mit höherem Umsatz nicht.

Anbieter / Versicherungssparte	Haftpflicht	Gebäude	Inhalt / Betriebsunterbrechung	Elektronik	Maschinen	Transport	Prämien gesamt	Honorar für Begehung, Vertragsanalyse und Ausschreibung	Gesamtbelastung
Jahresprämie in Euro ohne Courtage inklusive Versicherungssteuer (1)									
HDI-Gerling	Komplettpreis - 23.958						23.958	7.140	31.098
Baustein-Police (verscheide Anbieter)	10.079	3.416	2.805	464	4.065	4.582	25.410	7.140	32.550

Axa	10.877	5.607	in Gebäude enthalten	424	6145,11 (2)	4.582	27.635	7.140	34.775
Gothaer	Komplettpreis - 29.077						29.077	7.140	36.217
Nürnberger	10.079	3.976	2.805	464	8.225	4.582	30.131	7.140	37.271
Allianz	14.792	3.416	3.559	1.408	6145,11 (2)	9.346	38.666	7.140	45.806

* Profil: Ort: Bayern - Gründung 1997, Maschinenbau und Feinwerktechnik, 1 Produktionsstandort / keine weiteren Niederlassungen; Umsatz netto p.a. 11 Mio. Euro; 1 Gesellschafter, der geschäftsführender Gesellschafter ist, 7 Angestellte in Verwaltung, 27 in der Produktion (Gewerbliche); Bruttojahreslohn- und Gehaltssumme Angestellte: 240.000 Euro; Gewerbliche: 820.000 Euro Gesamt: 1.060.000 Euro; Export: Schwerpunkt EU, ohne USA / Kanada; Import: keine Importe außerhalb EU, kein Quasi-Hersteller; Eigene Büro- und Produktionsgebäude: Baujahr 2004; Neuwert 3,8 Mio. Euro; Kaufm. und Techn. Einrichtung sowie Waren und Vorräte mit einem Neuwert von 550.000 Euro; vier geleaste Großgeräte mit einem Einzelwert je 600.000 Euro netto; Kommunikationstechnik im Neuwert von 150.000 Euro; Vorschäden; Gebäude-, Inhalts- und BU-Versicherungen: keine Haftpflicht-Versicherungen: Schadenquote fünf Jahre: 17 Prozent; Technische Versicherungen und Transport: Schadenquote drei Jahre: Elektronik: 13 Prozent; Maschinenbruch: 31 Prozent; Transport: 30 Prozent; Es besteht eine Flottenpolice für 8 Pkw und 5 Lkw und Lieferwagen, die nicht neu ausgeschrieben werden soll.

(1) Anmerkung Jörg Deppner: "Reine Nettotarife sind im gewerblichen Bereich nicht üblich, weshalb gewöhnlich der Courtagesatz in Abzug gebracht wird. Nachdem von den Versicherern nichts Gegenteiliges mitgeteilt wurde, können Sie davon ausgehen, dass dies auch hier so der Fall war." (2) Die Gesellschaften nannte für Maschinenversicherung keine Prämie, daher wurde hilfsweise der Mittelwert aus dem Angebot der Generali (4.064,93 Euro) und der Nürnberger (8225,28 Euro) dargestellt, um ein beispielhaftes Vergleichsergebnis zu erhalten.

Quelle: Versicherungsberater Jörg Deppner, www.kanzlei-deppner.de

Das Angebot vom Makler

Produktionsbetrieb*: Analyse durch den Versicherungsmakler Büchner – Barella. Der mittelständische Makler erhielt nur einen mageren Rücklauf. "Der Grund ist einfach. Viele Versicherer haben Angst bei einem anonymen Angebot den eigenen, bereits für das Unternehmen bestehenden Schutz zu unterbieten", erläutert Vertriebsleiters Victor Orendovici. Bei intensiver Nachverhandlung rechnet er für den Beispielbetrieb mit weitem Nachlassen von 10 bis 20 Prozent.

Anbieter / Versicherungssparte (1)	Haftpflicht	Gebäude und Inhalt (Mobiliar, Geräte)	Betriebsunterbrechung	Elektronik	Maschinen	Transport	Gesamtbelastung
Jahresprämie (inklusive Versicherungssteuer) in Euro							
Makler-Angebot (4)	9327	4458	3284	750 (2)	5998 (2)	3844	27660

Günstigstes Angebot (Baustein-Police)	10378	4661	3369	750 (2)	5998 (2)	5058	30213
AXA	10378	4661	3369	750 (2)	5998 (2)	6474	31629
Gothaer	14187	5336	3787	750 (2)	5998 (2)	5125 (3)	35183
R+V	10509	7295	5286	750 (2)	5998 (2)	5058	34894

* Profil: Ort: Baden-Württemberg; Gründung: 1997, Maschinenbau und Feinwerktechnik, insbesondere: Entwicklung & Produktion von Präzisionsteilen aus Metallen & Kunststoffen (kein Kfz-Zulieferer); Entwicklung & Produktion sowie Überarbeitung & Wartung von Sondermaschinen, inkl. elektronischer und pneumatischer Steuerungen; Reparatur & Wartung von Siebdruckmaschinen; 1 Produktionsstandort / keine weiteren Niederlassungen; Umsatz netto p.a. 17 Mio. Euro; 1 Gesellschafter, der geschäftsführender Gesellschafter ist, 23 Angestellte in Verwaltung 79 in der Produktion (Gewerbliche); Bruttojahreslohn- und Gehaltssumme Angestellte: 928.000 Euro; Gewerbliche: 2.360.000 Euro Gesamt: 3.288.000 Euro; Export: Schwerpunkt EU, ohne USA / Kanada Import: keine Importe außerhalb EU, kein Quasi-Hersteller; Eigene Büro- und Produktionsgebäude: Baujahr 2004; Neuwert 4,8 Mio. Euro; Kaufm. und Techn. Einrichtung sowie Waren und Vorräte mit einem Neuwert von 650.000 Euro; Sieben geleaste Großgeräte mit einem Einzelwert je 1,2 Mio. Euro netto; Kommunikationstechnik im Neuwert von 450.000 Euro; Vorschäden; Gebäude-, Inhalts- und BU-Versicherungen: keine Haftpflicht-Versicherungen: Schadenquote fünf Jahre: 17 Prozent; Technische Versicherungen und Transport: Schadenquote drei Jahre: Elektronik: 13 Prozent; Maschinenbruch: 31 Prozent; Transport: 30 Prozent; Es besteht eine Flottenpolice für 8 Pkw und 5 Lkw und Lieferwagen, die nicht neu ausgeschrieben werden soll. (1) Abweichung vom Profil der Ausschreibung im Fall "Deppner": Umsatz (Haftpflicht/Ertragsausfall) minus Faktor 1,54; Gebäude/Inhaltsversicherung minus 1,26/1,18 = 1,22; Geräte minus 2,0 (Versicherungssumme 5 Mio, statt 2,4 Mio); (2) Versicherer gibt kein Angebot ab, hilfsweise wurden Werte aus dem Maklerangebot übernommen, um einen Vergleichspreis darstellen zu können; (3) Versicherer gibt kein Angebot ab; hilfsweise wurden die Angebote des der Axa, der R+V und des Maklers gemittelt; (4) Auf Basis bereits versicherter Produktionsbetriebe wurde ein durchschnittliches Angebot hochgerechnet
Quelle: Büchner und Barella Assekuranzmakler GmbH, Baden-Baden; www.buechner-barella.de

Das Fazit: Kopf-an-Kopf-Rennen um den günstigsten Preis zwischen Versicherungsberater und Makler. Trotz unterschiedlichen Orten und leicht modifizierten Profilen liegen die Ergebnisse des komplexen Produktionsbetriebs eng beisammen. Bei der Prämie der Gothaer etwa gibt es nur eine Differenz von 1000 Euro zugunsten des Maklers. Stärker weicht mit rund 3000 Euro die Axa ab. Es liegt aber fast gleichauf mit dem günstigen Komplettpreis von HDI-Gerling. Das Spitzenhonorar des Beraters ist der aufwändigen Analyse eines Produktionsbetriebes durchaus angemessen.