

HEUTE UND MORGEN

Gewerbekunden-Check Assekuranz 2025

HEUTE UND MORGEN
Assekuranz Marktstudien



Gewerbekunden- Check Assekuranz

Der Gewerbekunden-Check Assekuranz ist die Grundlagenstudie im deutschen Gewerbekundenmarkt und zeigt Ihnen alle relevanten Trends bei kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU). Die Studie basiert auf jährlich 1.500 telefonischen Interviews (CATI) mit Versicherungsentscheidern und wird seit 2018 durchgeführt. Neben zentralen Markttrends bietet Ihnen die Studie zudem Ergebnisse für Ihre Gesellschaft im Vergleich zu relevanten Wettbewerbern.



Versicherungsausstattung und Marktanteile

Entwicklung der Versicherungsausstattung und Marktanteile in 14 verschiedenen Produktsparten (inkl. Gruppenversicherungen)



Kundenbindung und Kundenzufriedenheit

Kundenbindungs- und Kundenzufriedenheits-Rankings zu allen relevanten Leistungen und Prozessen



Kundenkontakte und Digitalisierung

Anzahl Neuvertragsabschlüsse und Schadenabwicklungen, Entwicklung des Vertriebswegemixes, Kontaktkanäle und Kontaktfrequenz, digitale Trends



Insights-Themen 2025: Optimale Ausrichtung der Firmenkunden- kommunikation



Damit Ihre Kommunikation nicht ins Leere läuft und der richtige Ansprechpartner zur richtigen Zeit mit den richtigen Argumenten angesprochen wird, gilt es, die folgenden Fragen beantworten zu können:

- Wann und wie häufig beschäftigt man sich im Unternehmen mit Versicherungen? Gibt es bestimmte Zeitpunkte (z. B. Jahresanfang) oder Situationen, in denen Versicherungsentscheidungen getroffen werden?
- Wer ist an Versicherungsentscheidungen beteiligt, wer ist federführend? Gibt es unterschiedliche Verantwortlichkeiten je nach Risiko bzw. Versicherungsart (Sachversicherungen vs. Gruppenversicherungen)?
- Welche Relevanz haben Versicherungsbeiträge für das Unternehmen? Wie hoch ist die Kostenbelastung im Vergleich zu anderen Kosten? Wie geht man generell mit Beitragsanpassungen um?



Wir bieten Ihnen mit unseren Analysen zu Entscheidungsprozessen und der Rolle von Firmenversicherungen in KMU eine Informationsbasis für Ihre Produkt-, Vertriebs- und Beitragskommunikation. Wir zeigen Ihnen auf, welche unterschiedliche Unternehmenstypen existieren und von welchen Kriterien diese beeinflusst werden.

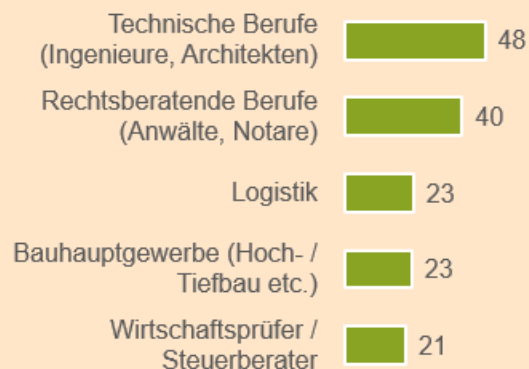
Versicherungsausstattung von Unternehmen



Die Entwicklung der Versicherungsausstattung zeigt die Attraktivität einzelner Versicherungslösungen.

Zielgruppenanalysen

Branchen mit höchster Ausstattung bei der D&O-Versicherung



Zielgruppenanalysen verdeutlichen Produktpotenziale in einzelnen Unternehmenssegmenten.

Versicherungsausstattung und Marktanteile

Analysen werden für folgende Versicherungen durchgeführt:

- Kfz-/ Flottenversicherung
- Betriebs-/ Berufshaftpflicht
- D&O-Versicherung
- Betriebsgebäudeversicherung
- Inventarversicherung
- Ertragsausfallversicherung
- Maschinenversicherung
- Elektronikversicherung
- Transportversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Warenkreditversicherung
- Cyberversicherung

Gruppenversicherungen

- Betriebliche Altersvorsorge
- Betriebliche Krankenversicherung
- Gruppenunfallversicherung

Marktanteile

Rechtsschutzversicherung

Anteil Unternehmen mit dieser Versicherung

77%

Neuabschlüsse in den letzten 2 Jahren

2%

Marktanteil Top-3-Versicherer

36%

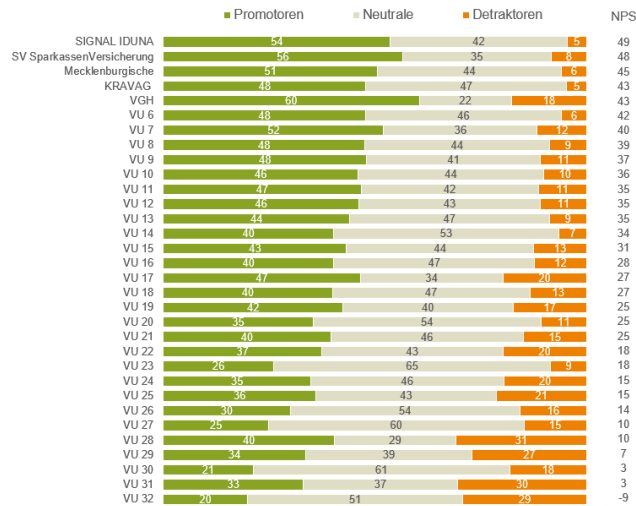
Schadenfälle in den letzten 2 Jahren

7%



Für alle Versicherungen werden Marktanteile, Abschluss- und Schadenquoten dargestellt.

Zufriedenheits-Ranking



Zufriedenheits-Rankings können Sie entnehmen, wie Ihre Gesellschaft im Vergleich zu Wettbewerbern von Unternehmen wahrgenommen wird.

Kundenzufriedenheit und Kundenbindung

Es werden Zufriedenheits-Rankings für die Top 30 Gewerbeversicherer dargestellt (>90% Marktabdeckung).

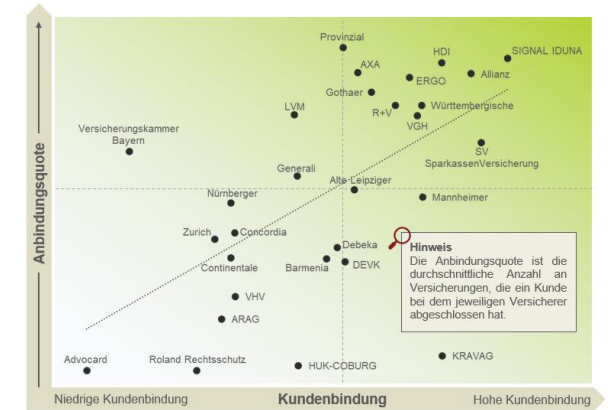
Kundenbindung

- Kundenzufriedenheit
- NPS
- Kundenloyalität
- Cross-Buying

Leistungen

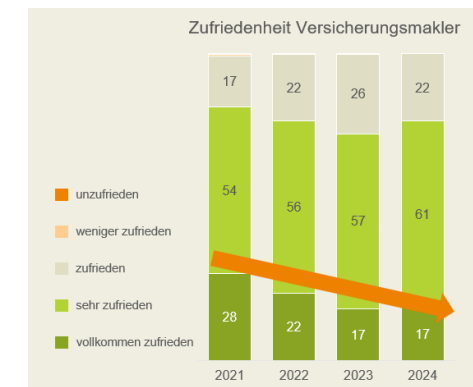
- Beiträge
- Leistungsstärke der Tarife
- Firmenkundenimage
- Innovationen
- Vertreter / Makler
- Schadenabwicklung

Treiber- und Zusammenhangsanalysen



Zusammenhänge zwischen Kundenzufriedenheit und Abschlussquoten werden aufgezeigt. Die Treiber der Kundenbindung werden analysiert.

Trendanalysen

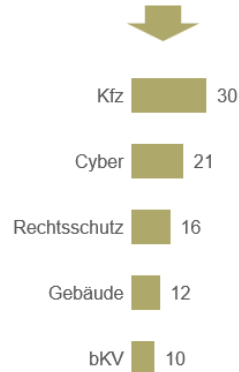


Trendanalysen zeigen Entwicklungen im Markt.

Analyse der Neuabschlüsse

Branche: Dienstleistung

Anteil Neuvertragsabschluss: 18%



Neuvertragsabschlüsse werden nach Sparten, Branchen, Unternehmensgröße und Vertriebswegen analysiert. Trendanalysen zeigen zukünftige Abschlusspotenziale.

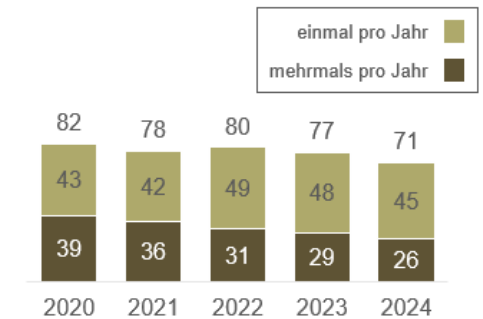
Kundenkontakte und Digitalisierung

Es werden sämtliche Kundenkontakte der Unternehmen zum Versicherer bzw. Versicherungsberater untersucht:

- Schaden- und Neuabschlussquoten werden für sämtliche Sparten dargestellt.
- Die Entwicklung des Vertriebswegemix wird analysiert.
- Kontaktwege und Kontaktfrequenz zum Versicherungsberater werden untersucht.
- Digitaltrends werden aufgezeigt.

Entwicklungen im Vertrieb

Persönliche Kontakte zum Vertreter (AO)

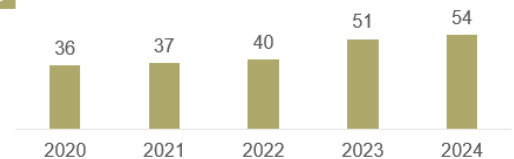


Die Studie zeigt, wie sich Kontaktkanäle und Kontaktfrequenzen im Zeitverlauf ändern und welche Auswirkungen dies auf die Kundenbindung hat.

Digitaltrends



Bevor ich Versicherungen für unsere Firma abschließe, informiere ich mich selbst im Internet.



Zeitreihenanalysen zeigen die zukünftige Entwicklung digitaler Trends im Firmenkundengeschäft auf.



Der Gewerbekunden- Check repräsentiert Unternehmen in Deutschland bis 100 Mitarbeiter

Erhebungsmethode

20-minütige telefonische Interviews (CATI)

Stichprobe

n=1.500 Interviews mit Unternehmen

Personen, die in Unternehmen die Versicherungsangelegenheiten verantworten: Inhaber, Geschäftsführer, leitende Angestellte

Analysegruppen

Größenklassen

- Solo-Selbständige
- bis 9 Mitarbeiter
- 10 bis 19 Mitarbeiter
- 20 bis 49 Mitarbeiter
- 50 bis 100 Mitarbeiter

Branchen

- Bearbeitendes / Verarbeitendes Gewerbe (Industrie, Herstellung von Waren)
- Baugewerbe / Handwerk
- Handel (Einzelhandel, Großhandel)
- Dienstleistungen

Hauptansprechpartner

- Versicherungsvertreter (AO)
- Versicherungsmakler
- Bankberater

Ergebnisse zu Ihrer Gesellschaft

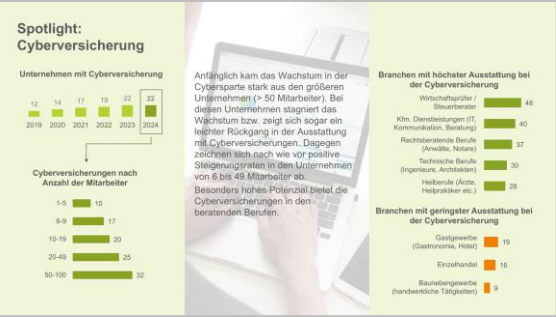
Mit Ihrer Studienbestellung erhalten Sie die folgenden Ergebnisse zu Ihrer Gesellschaft:

- Ausweis Ihrer Gesellschaft im Rahmen von Marktanteils- und Zufriedenheits-Rankings (PPTX-Studienbericht)
- Die Kunden Ihrer Gesellschaft werden als Spaltenkopf im Tabellenband (Excel) aufgeführt. So stehen Ihnen Ergebnisse Ihrer Kunden zu allen Fragen zur Verfügung.

Daneben bieten wir Ihnen folgende optionale Zusatzleistungen an:

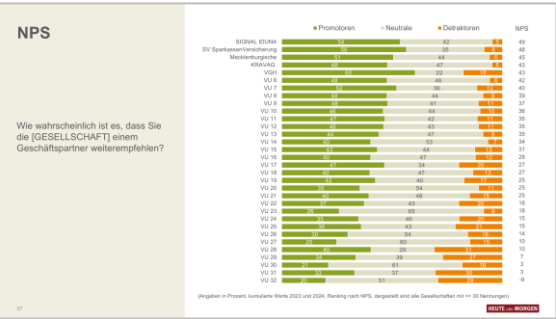
- Individueller Studienreport für Ihre Gesellschaft (Darstellung der zentralen Ergebnisse Ihrer Gesellschaft im Vergleich zum Gesamtmarkt und definierter Wettbewerber; inkl. Zeitreihenanalysen für Ihre Gesellschaft)
- Sonderanalysen für Ihre Gesellschaft (z. B. Ergebnisse für definierte Vertriebsgebiete, einzelne Branchen, Vertriebskanäle etc.)
- Schaltung von Exklusivfragen (Alternativen: komplette Stichprobe, Kunden, bestimmte Zielgruppen)
- Aufstockungsstichprobe für eigene Kunden (Bereitstellung von Kundenadressen notwendig)

Ergebnisformate



PPTX-Studienreport (ca. 100 Seiten)

- Kommentierter Chart-Bericht
- zahlreiche vertiefende Analysen
- Zeitreihenanalysen
- Treiberanalysen
- Management Summary



PPTX-Ranking-Bericht (ca. 150 Seiten)

- Marktanteile-Rankings
- Zufriedenheits-Rankings
- Darstellung aller Fragen nach den Subgruppen Anzahl Beschäftigte, Umsatzklassen und Branchen

HEUTE UND MORGEN		Gesamt	
		Gesamt	1-5
Frage	Label	%	%
Sind Sie in Ihrer Firma...?	Inhaber	56	92
	Geschäftsführer	24	5
	Leitender Angestellter	17	8
	Sonstiger Angestellter	3	0
	Gesamt	1.500	302
Haben Sie im Unternehmen Firmenwagen?	Ja	89	82
	Nein	11	18
	Gesamt	1.499	302
Sind Ihre Betriebsstätten in Firmenbesitz oder angemietet?	Firmenbesitz	46	27
	Teils, teils	12	5
	Angemietet	41	69
	Gesamt	1.500	302
Sind Sie gegen den Ertragsausfall aufgrund einer vorübergehenden Betriebsschließung oder -unterbrechung abgesichert?	Ja	34	21
	Nein	66	79
	Gesamt	1.497	302

Excel-Tabellenband

- Spaltenköpfe: Gesamt, Anzahl Beschäftigte, Umsatz, Branche, Unternehmensalter, Vertriebskanal, Kunden des Studienbestellers
- Weitere Spaltenköpfe zubuchbar



Kosten im Überblick

Studienteilnahme

☐	Bezug von Studienreport (PPTX, ca. 100 Seiten), Ranking-Bericht (PPTX, ca. 150 Seiten) und Tabellenband (Excel)	12.900 €
--------------------------	---	----------

Zusatzoptionen zur Studienteilnahme

☐	Einbindung zusätzlicher Spaltenköpfe in den Tabellenband (pro Spaltenkopf: 1.900 €)	nach Anzahl
☐	Individueller Ergebnisbericht für Ihr Unternehmen/ individuelle Analysen für Ihr Unternehmen (auf Wunsch in Ihrem PPTX-CD)	auf Anfrage
☐	Präsentation der Studienergebnisse (ca. 60 min Präsentation Remote)	1.500 €

Bezug von einzelnen Vertiefungsthemen aus dem Gewerbekunden-Check

☐	2025: Die Rolle von Versicherungen für Unternehmen: Buying-Center, Kosten-Relevanz, Kompetenz,... (PPTX, 17 Seiten)	3.500 €
☐	2024: Digitale Affinität, Kanalpräferenzen, Erwartungen an Kundenportale (PPTX, 15 Seiten)	2.900 €
☐	2024: Betriebliche Vorsorge: Ausstattung, wahrgenommene Vorteile und Hemmnisse (PPTX, 15 Seiten)	2.900 €
☐	2023: Differenzierung im Gewerbekundenmarkt/ Kundentypen und ihre Anforderungen (PPTX, 25 Seiten)	2.900 €
☐	2022: Beratung: Präferenz bei Beratungskanälen und Unterlagen (PPTX, 6 Seiten)	900 €
☐	2022: Risiken: Was sind die relevantesten Risiken für verschiedene Unternehmen? (PPTX, 7 Seiten)	900 €

NETTOKOSTEN
ZZGL. GESETZL. MWST

HEUTE UND MORGEN

HEUTE UND MORGEN

Heute wissen, was morgen bewegt!



Sie haben weiteren Forschungsbedarf im FK-Geschäft? Gerne unterstützen wir Sie!

B2B BUS HEUTE UND MORGEN

Deep Dive Express

Qualitative B2B-Insights: Schnell, kosteneffizient und direkt von KMU-Entscheidern

[Weitere Informationen](#)

B2B BUS HEUTE UND MORGEN

Schnell zu belastbaren Zahlen im B2B-Sektor: Ihr Zugang zu 300 KMU-Entscheidern

[Weitere Informationen](#)



Insights und zahlreiche neue Impulse zu betrieblichen Vorsorgekonzepten

[Weitere Informationen](#)



Hier finden Sie weitere
Informationen zur B2B
Marktforschung mit
HEUTE UND MORGEN

NEUGIERIG GEWORDEN?



Folgend Sie uns auf
LinkedIn



Pricing mit Tiefe

Wie Sie die Zahlungsbereitschaft
Ihrer B2B-Kunden besser verstehen

Jetzt unser Konzept-Papier hier
anfordern!

PLAN **Z**
ZEIT FÜR ZUKUNFT

blog.heuteundmorgen.de