HEUTE UND MORGEN

Gewerbekunden-Check Assekuranz 2026

HEUTE UND MORGEN
Assekuranz Marktstudien

Vertiefungsthema

Risikokompass 2026: Neue Geschäftsrisiken und Absicherungslücken im KMU-Markt

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 den zentralen Markttrends bietet Ihnen die Studie zudem Ergebnisse zur Kunden-zufriedenheit und Kundenbindung für Ihre Gesellschaft im Vergleich zu relevanten Wettbewerbern.

Versicherungsausstattung und Marktanteile

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

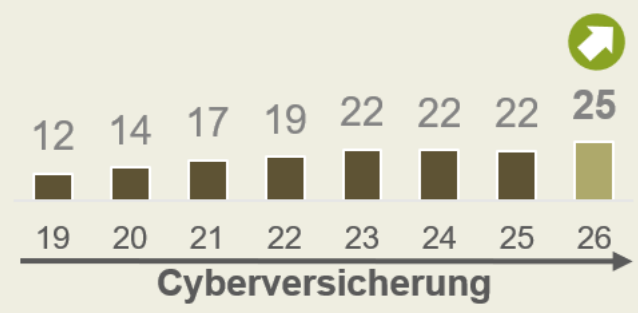
Kundenbindung und Kundenzufriedenheit

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

Kundenkontakte und Digitalisierung

Neuvertragsabschlüsse und Schadenabwicklung, Entwicklung des Vertriebswegemixes, Kontaktkanäle und Kontaktfrequenz, digitale Trends

Versicherungsausstattung von Unternehmen



Die Entwicklung der Versicherungs-ausstattung zeigt das Vertriebspotenzial in einzelnen Sparten. Differenzierungen nach Branchen und Unternehmensgröße identifizieren Kernzielgruppen.

Produktbündel-Analysen

Bündel-Analysen zeigen, welche Produkte besonders häufig gemeinsam auftreten und sich für ein Product-Bundling bzw. ein „Branchen-Paket“ eignen.

Versicherungsaus-stattung und Marktanteile

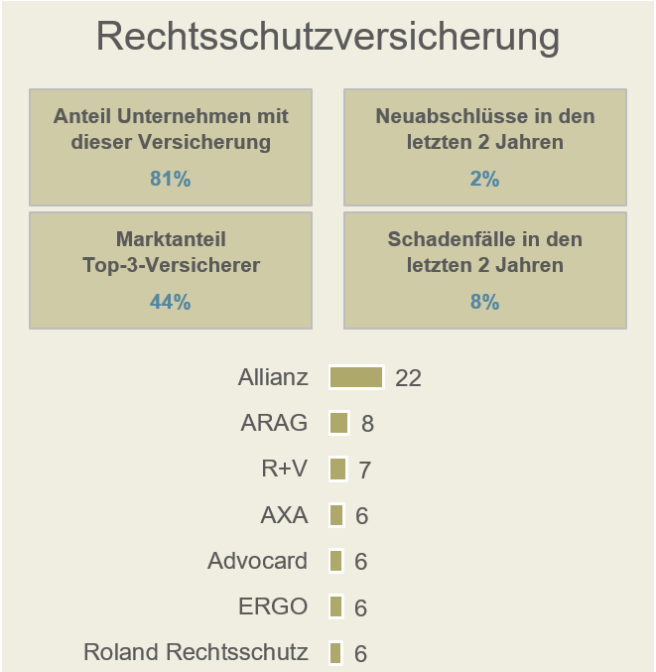
Analysen werden für folgende Versicherungen durchgeführt:

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

Gruppenversicherungen

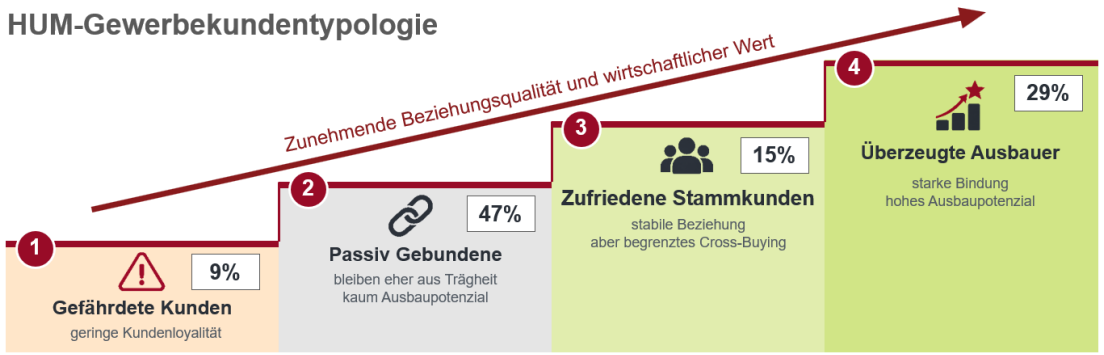
- Betriebliche Altersvorsorge
- Betriebliche Krankenversicherung
- Gruppenunfallversicherung

Marktanteile

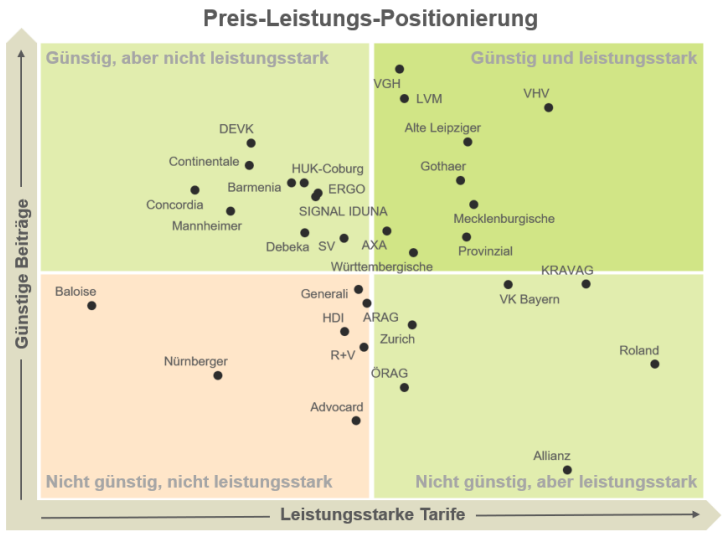


Für alle Versicherungen werden Marktanteile, Abschluss- und Schadenquoten dargestellt.

Kundenbeziehungen



Gerade im Gewerbekundenmarkt bedeutet hohe Kundenloyalität nicht automatisch hohe Überzeugung vom Anbieter. Die HUM-Kundentypologie zeigt Ihnen den zukünftigen Wert Ihrer Kundenbeziehungen im Vergleich zu Wettbewerbern auf.



Positionierungs-Analysen

Positionierungsanalysen zeigen, wie einzelne Versicherer im Gewerbe-kundenmarkt wahrge-nommen werden.

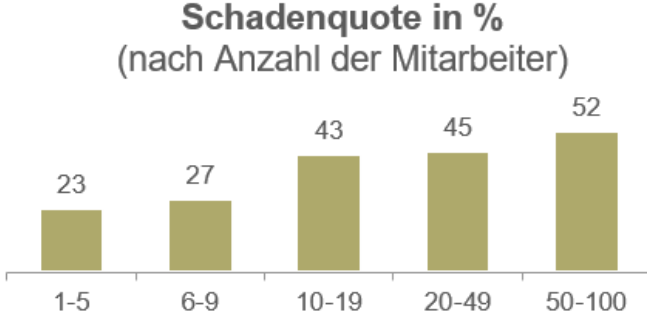
Kundenzufriedenheit und Kundenbindung

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

Schadenquoten



Schadenquoten werden nach Sparten, Branchen, Mitarbeiteranzahl und Umsatzklassen analysiert.

Digitale Trends

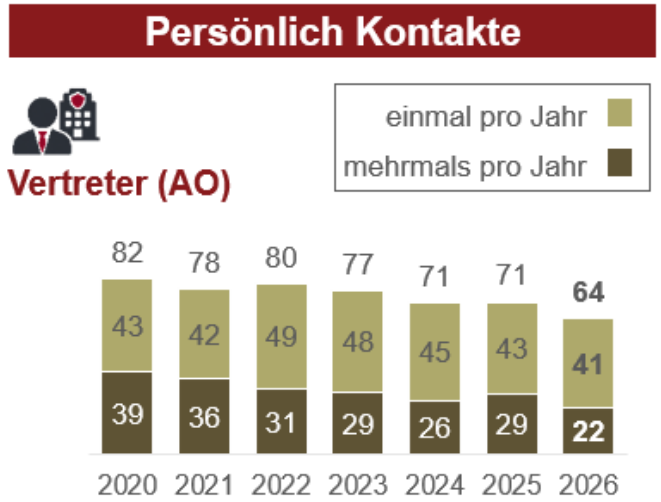
Einstellung und Offenheit gegenüber digitalen Services werden tatsächlichen Verhaltensweisen gegenübergestellt.

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



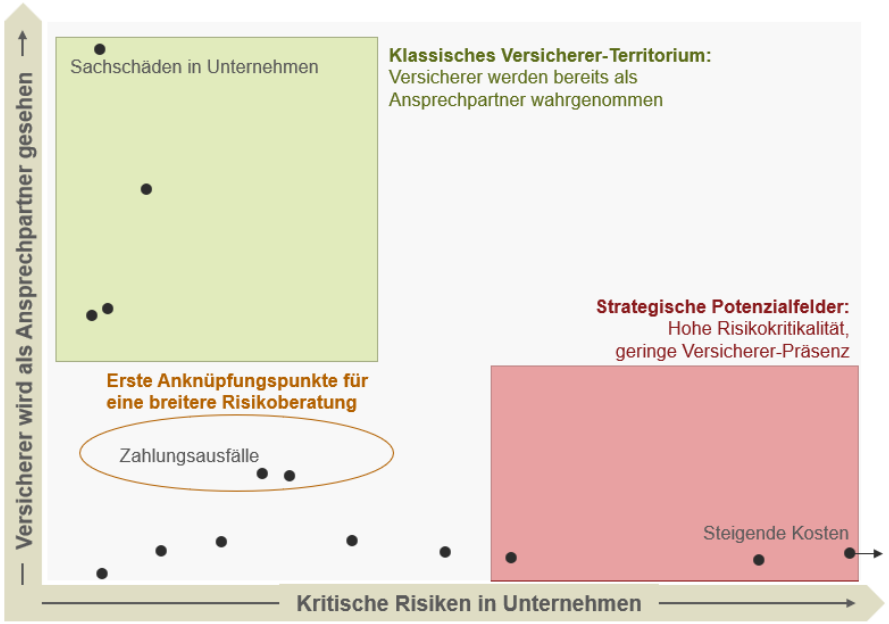
Die Studie zeigt, wie sich verschiedene Kontaktkanäle und Kontaktfrequenzen im Zeitverlauf ändern.

Vertiefungsthema

Risikokompass 2026: Neue Geschäftsrisiken und Absicherungslücken im KMU-Markt

Vertiefungsthema: Risikokompass 2026

Wirtschaftliche Unsicherheiten, künstliche Intelligenz und zunehmende Digitalisierung verändern das Risikoprofil kleiner und mittelständischer Unternehmen. Der Risikokompass 2026 zeigt, welche Sorgen und Absicherungslücken sich im KMU-Markt abzeichnen und liefert konkrete Ansatzpunkte für Positionierungsoptionen als Risikopartner.



Folgende Fragen werden beantwortet:

- Welche Risiken sind bei Unternehmen am stärksten präsent, welches sind eher latente Risiken?
- Wie gehen Unternehmen mit unterschiedlichen Risiken um? Welche Maßnahmen gibt es?
- Bei welchen Risiken wird der Versicherer bzw. der Versicherungsberater als relevanter Ansprechpartner wahrgenommen?

HEUTE UND MORGEN

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.

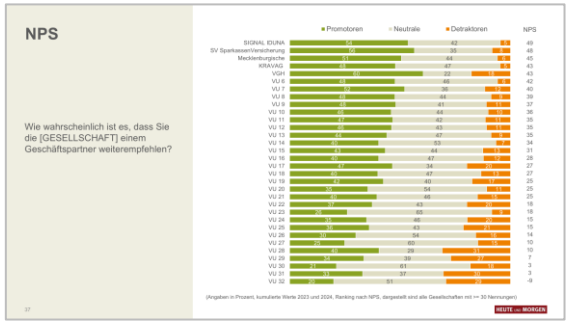
Daneben bieten wir Ihnen folgende optionale Zusatzleistungen an:

- 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

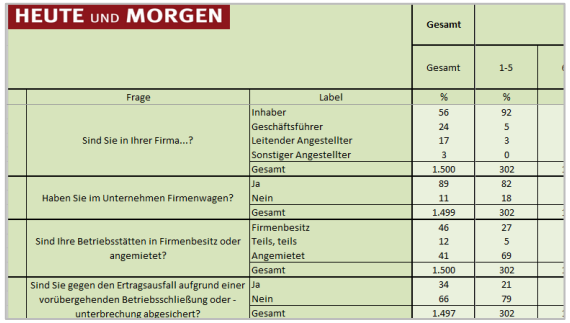
PPTX-Studienreport (ca. 100 Seiten)

- kommentierter Chart-Bericht
- zahlreiche vertiefende Analysen
- Zeitreihenanalysen
- Ergebnisinterpretationen und Ableitung von Handlungsempfehlungen



PPTX-Ranking-Bericht (ca. 80 Seiten)

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

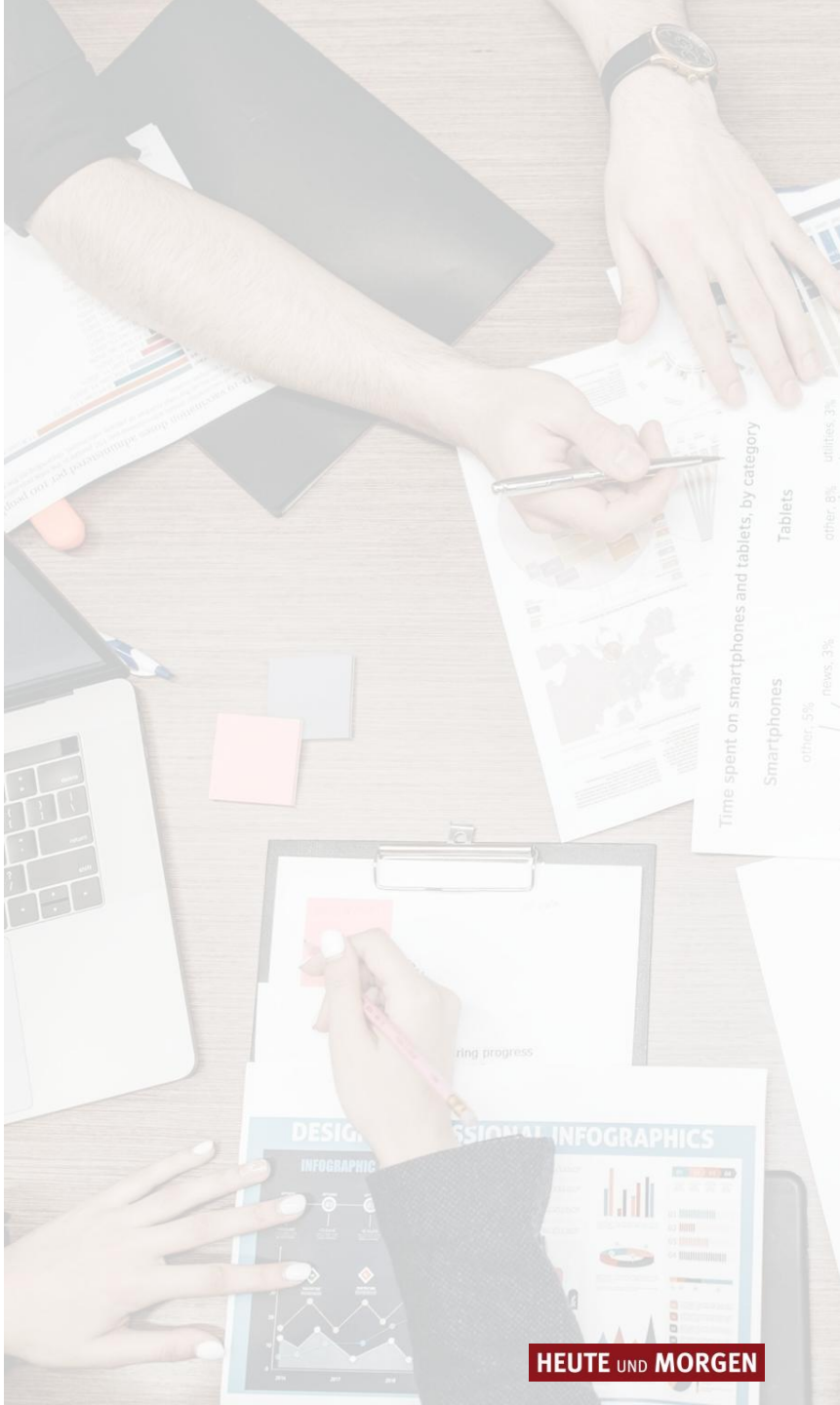


HEUTE UND MORGEN

		Gesamt	
		Gesamt	1-5
Frage	Label	%	%
Sind Sie in Ihrer Firma...?	Inhaber	56	92
	Geschäftsführer	24	5
	Leitender Angestellter	17	3
	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

NETTOKOSTEN
ZZGL. GESETZL. MWST

Studie „Gewerbekunden-Check Assekuranz 2026“

☐	Studienreport (PPTX, ca. 100 Seiten)	12.900 €

Zusatzoptionen zum „Gewerbekunden-Check Assekuranz 2026“

☐	Ranking-Bericht (PPTX, ca. 80 Seiten) (unkommentiert; Marktanteile- und Zufriedenheitsrankings aller Gesellschaften, Darstellung aller Fragen nach Anzahl Beschäftigte, Umsatzklassen und Branchen)	900 €
☐	Tabellenband (Excel) (Spaltenköpfe: Gesamt, Anzahl Beschäftigte, Umsatz, Branche, Unternehmensalter, Vertriebskanal, **Ihre Kunden**)	1.500 €
☐	Individueller Ergebnisbericht für Ihr Unternehmen / Individuelle Analysen für Ihr Unternehmen (Kosten abhängig von Umfang und Aufwand)	auf Anfrage
☐	Präsentation der zentralen Ergebnisse (ca. 60 min zzgl. Diskussion; Schwerpunkte nach Absprache)	1.500 € (Remote) 1.900 € (in Ihrem Hause zzgl. Reiskosten)

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

Gewerbekunden-Check 2027

Der Workshop zum Gewerbekunden-Check 2027 findet im Feb 2027 statt. Jetzt bereits anmelden!