



Vertriebsmotor – Gewerbeversicherung für Existenzgründer

Geschrieben am: 05-03-2017

Gewerbeversicherungen erfreuen sich immer größerer Beliebtheit bei unabhängigen Vermittlern. Einst nur einigen größeren Spezialisten am Markt vorbehalten, werden sie heute zunehmend auch von kleineren und mittelgroßen Maklerbetrieben angegangen. Die aktuelle Studie [AssCompact TRENDS IV/2016](#) zeigt den rasanten Anstieg an Bedeutung der Gewerbeversicherung für Vermittlerbetriebe alleine im Verlauf des vergangenen Jahres.

Der Grund dafür könnte unter anderem in der aktuell guten wirtschaftlichen und konjunkturellen Lage in Deutschland liegen. Immer mehr Menschen wagen derzeit den Weg in die Selbständigkeit und bestreiten ihn mit Erfolg. Alleine für das Jahr 2015 sind nach Angaben des [Instituts für Mittelstandforschung](#) bundesweit insgesamt rund 388.000 Existenzgründungen zu verzeichnen. Hingegen haben im gleichen Jahr lediglich 23.123 Unternehmen Insolvenz angemeldet.

Für Vermittlerbetriebe heißt es, dass sie immer öfter von ihren Privatkunden zu Themen rund um die gewerbliche Absicherung angesprochen werden. Durch die Existenzgründungen wachsen ihnen die Gewerbekunden praktisch aus den Privatkundenbeständen heraus. Durch Mangel an Know-how in Gewerbeversicherung drohen den Maklern somit nicht nur erhebliche Gewinne in der Zukunft zu entgehen sondern auch Bestandskunden zu gewerbespezialisierten Mitbewerbern abzuwandern.

Ein angehender Unternehmer behält in der Regel alle seine bisher abgeschlossenen Versicherungsverträge für den privaten Bereich und schließt weitere Verträge für seinen Betrieb noch dazu. Im Optimalfall benötigt er eine private Krankenversicherung, private Rentenversicherung und Unfallversicherung als Ersatz für den gesetzlichen Schutz. Für den Betrieb sind in erster Linie Betriebshaftpflicht- und Inhaltsversicherung inkl. Deckung für Betriebsunterbrechung existentiell wichtig. Je nach Betriebsart könnten sich Elektronik-, Rechtsschutz-, Produkthaftungs-, Transport-, Cyber- und einige andere Deckungen in den „Startpaket“ anbieten.

Mit dem Wachstum des neuen Unternehmens wachsen die Provisionen des Maklers automatisch mit. Mit der Belegschaft kommen auf den Vermittler evtl. neue potentielle Kunden zu. Themen wie

betriebliche Altersvorsorge und Gruppenunfallversicherung könnten erhebliche zusätzliche Gewinne mit sich bringen. Ein anfänglicher Aufwand bei der Produktvermittlung an den ehemaligen Existenzgründer könnte sich somit für den Vermittler vielfach amortisieren.

Trotz scheinender Komplexität muss die Gewerbeversicherung gar nicht kompliziert sein. Auch wenn bestimmte Gewerbearten nach gesonderten Deckungskonzepten verlangen, bieten die Versicherungsunternehmen im Kampf um die begehrten Gewerbekunden meist eine Rund-um-Unterstützung für die anfragenden Makler. Von der Berechnung des passenden Angebots bis hin zur Erstellung von unterschriftsfähigen Antragsunterlagen reichen die Services der Gesellschaften im Gewerbebereich. Die mit Abstand größte Beliebtheit unter freien Vermittlern teilen derzeit nach der o.g. Studie von AssCompact drei Unternehmen: Allianz, AXA und VHV.

Unsere Empfehlung – achten Sie besonders auf Ihre Kunden, die als Handwerker tätig sind. Sprechen Sie sie regelmäßig an, denn aus diesem Kundensegment kommen die meisten Existenzgründungen. Achten Sie auf die sog. Randanfragen aus Ihrem Bestand oder von Neukunden. Zum Beispiel wenn ein Kunde nach einer eVB für sein Firmenfahrzeug fragt, könnte es sich lohnen ihn zu seinem neuen (oder bestehenden) Gewerbe auszufragen. Fragen Sie auch uns gerne zu Ihren Gewerbekunden – wir helfen sehr gerne mehr Geschäft zu generieren!

www.setana.de

Bildquelle: auremar / fotolia.com