

# Keine Scheu vor Gewerbeversicherungen

Die VHV sieht außergewöhnliches Potenzial in der Gewerbeversicherung. Vor dem Standardgeschäft sollten sich Makler und Vermittler auch deshalb nicht scheuen, weil sich die Produkte und Services der Versicherer in dem Bereich stetig weiterentwickeln.

**D**er Mittelstand ist das wirtschaftliche Rückgrat Deutschlands und eine interessante Zielgruppe für Makler und Vermittler. Viele kleine und mittelständische Unternehmen haben mitunter dramatische Absicherungslücken. Denn die Risiken sind vielfältig: Betriebsunterbrechungen, Haftungsverpflichtungen oder beispielsweise der Ausfall von Forderungen können schnell gefährlich werden für den Fortbestand der Unternehmung. Makler und Vermittler sollten sich daher mit dem Thema Gewerbeversicherungen auseinandersetzen. Der Bedarf ist da und die Versicherungen bieten umfassende und leistungsstarke Deckungskonzepte.

## Gut handhabbare Lösungen im Gewerbebereich

Oftmals scheuen Makler und Vermittler den Bereich Gewerbeversicherungen, weil sie dieses Segment für zu komplex halten. Das mag für großgewerbliches und industrielles Geschäft gelten, für den Standard-Gewerbekunden jedoch nicht. Und mit den modernen Deckungs- und Weiterbildungskonzepten der Versicherungen ist eine bedarfsgerechte Beratung mittlerweile deutlich einfacher geworden. Es ist natürlich ein starkes Vertriebsthema mit einem zweifelsohne hohen Informationsbedarf. Grundsätzlich braucht aber kein Vermittler oder Makler Hemmungen zu haben, auch hier eine bedarfsgerechte und haftungssichere Beratung anbieten zu können: Die VHV steht mit qualifizierter Angebotserstellung und kompetenten Ansprechpartnern zur Seite. Da die Produkte in der jüngsten Vergangenheit stark strukturiert worden sind, sind auch die Antragsprozesse und die passenden Softwarelösungen intuitiv bedienbar geworden. Das heißt, es gibt keine grenzenlose Vielfalt von Produktvarianten und Bausteinen mehr, bei denen man nur schwer die Übersicht behält. Vielmehr wird i. d. R. ein Basisprodukt angeboten, das bereits einen großen Deckungsumfang enthält.

## Gewerbeprodukte passen sich den Privatprodukten an

Im Versicherungsmarkt geht der Trend dazu, Erfolgsmodelle aus dem Privatkundensegment auf die Gewerbeversicherungen

zu übertragen. So werden beispielsweise mittlerweile auch gewerbliche Produkte mit der sogenannten Leistungs-Update-Garantie angeboten, die dafür sorgt, dass frühere Tarifgenerationen automatisch von den Leistungsverbesserungen neuer Tarife profitieren. Das entlastet Makler und Vermittler, regelmäßig den Bestand zu überprüfen, und minimiert die Gefahr, dass Deckungskonzepte überholt sind. Dazu kommen Zielgruppenmodelle, die die passgenaue Beratung erleichtern. Die darin enthaltenen Risikoabdeckungen sind auf die jeweilige Branche, beispielsweise die Bau- oder die Metallbranche, individuell abgestimmt. Grundgedanke ist hier, die Leistungen von vornherein so umfassend anzubieten, dass sie in Bezug auf die betreffende Branche dem Bedarf passgenau entsprechen.

## Flotte als beliebter Einstieg

Bei Privatkunden gilt die Kfz-Versicherung als wichtiger Türöffner. Doch auch über die Flotten der Gewerbetreibenden ergibt sich im Bereich Kfz die Gelegenheit für einen Einstieg in die Kundenbeziehung. Mit der Betriebshaftpflicht- oder der Betriebsunterbrechungsversicherung gibt es weitere Ansatzpunkte für Makler und Vermittler.

Die VHV will Vermittler und Makler deshalb ermutigen: Es lohnt sich, zukünftige Gewerbekunden und deren Absicherungsbedarf genauer anzuschauen. Nicht zuletzt bieten Gespräche mit den Geschäftsführern und Unternehmern auch jede Menge weitere Ansätze für Cross-Selling. Sei es im Bereich der Kautionsversicherung oder der Absicherung privater Risiken ganzer Belegschaften. Und je umfassender man in die Bedarfsanalyse und Beratung eines Gewerbekunden einsteigt, desto besser wird es gelingen, sich als kompetenter Makler oder Vermittler langfristig zu etablieren. ■



Von Dr. Angelo O. Rohlf,  
Vertriebsvorstand der VHV Versicherungen