

8.11.2021 – procontra

## Gewerbeversicherung: Wie Pools Makler beim Einstieg unterstützen

*Das Gewerbegeschäft ist immer noch komplex. Doch dank digitaler Tools, Telefon-Support und auf Wunsch auch prompter Vor-Ort-Hilfe, können Vermittler leichter als früher Fuß fassen. Zahlreiche Pools bieten dabei Hilfestellung.*

Der Gewerbemarkt wird für Versicherungsmakler immer attraktiver. Dies liegt auch daran, dass die Pools ihren Vertriebspartnern mittlerweile reichlich Unterstützung bieten in Form von digitalen Plattformen, Vergleichsrechnern, Erklärvideos, Schulungen, Telefon-Support und so weiter. Den Maklern wird quasi der rote Teppich zu den insgesamt rund 3,6 Millionen Unternehmen in Deutschland ausgerollt. Wer ihn beschreitet, kann schon bald deutlich mehr Einnahmen erzielen – so jedenfalls die Aussagen aller zehn von procontra befragten Vermittlerpools.

### Attraktiver Markt

„In keinem anderen Bereich kann ein Makler so schnell Bestandsvolumen aufbauen, wie im Gewerbemarkt“, betonte Ulf Papke, Geschäftsführer von Bisure, einer mehrheitlich zu Blau Direkt gehörenden Gewerbeplattform, die seit März auch die Ausschreibungsplattform für Gewerberisiken Biport betreibt. Christine Schönteich, Mitglied der Geschäftsleitung bei Fonds Finanz, wiederum unterstreicht die Bedeutung neuer Technologien: „Gewerbe ist ein Wachstumsmarkt, der für Makler dank fortschreitender Digitalisierung mehr und mehr an Komplexität verliert, was den Zugang zu diesem Segment enorm erleichtert.“

Ähnlich Kersten Heyn, Leiter Sachversicherung bei NVS Netfonds Versicherungsservice: „Digitale Beratungsprozesse haben zur Vereinfachung sowohl für Kunden als auch für Berater beigetragen. Seit Anfang des Jahres verzeichnen wir im Kleingewerbe deutlich zweistellige Wachstumsraten pro Quartal.“

Auch für Sebastian Grabmaier, Chef des Pools Jung, DMS & Cie., „wird es für jeden Makler immer wichtiger, sich auch mit den gewerblichen Sachversicherungen zu beschäftigen“. Entscheidend dabei sei ein ganzheitlicher Beratungsansatz. Dieser mache es Konkurrenten „schwer bis unmöglich, in den Bestand des Maklers beim gewerblichen Kunden einzubrechen.“ Auch finde ein Makler mit einem bedeutenden Anteil von Sachversicherungen im Bestand leichter einen Nachfolger oder Käufer.

### Vielfältige Versicherungen

Gründe, in den Gewerbemarkt einzusteigen, gibt es aus Sicht der Pools jedenfalls genug. Auch Bedarf bei den Kunden gebe es reichlich. Ein „Must-have“ sei die Betriebshaftpflichtversicherung, erklärt Schönteich. Es folgten die Geschäftsinhalts-, Vermögensschadenshaftpflicht-, Firmenrechtsschutz und Gebäudeversicherung. Durch Corona sei zudem die Nachfrage nach Betriebsschließungs-, Cyber- und Elektronikversicherungen gestiegen. Stets biete sich Maklern die Chance, mehrere Versicherungen zu beraten und abzuschließen. Dies gelte vor allem bei Firmenneugründungen, von denen es im Jahr 2020 immerhin mehr als 660.000 gegeben habe.

Ohne Unterstützung eines Pools sollten sich Makler aber nicht ins Gewerbeabenteuer stürzen. „Newcomer können leicht in Haftungsfälle geraten“, meinte Klaus Liebig, Geschäftsführer der vfm

Gruppe. Mit Hilfe einer einzelfallbezogenen Unterstützung aber sei „eine erfolgreiche Tätigkeit sehr gut umsetzbar“. Auf Wunsch erhalte ein Makler vor Ort beim Kunden Hilfe durch das eigene Kompetenzzentrum: von der einfachen Ausschreibung über eine Risikoermittlung mit Wertabsicherung bis zu einem umfassenden, ganzheitlichen Risikomanagement.

### **Kompetenz anzapfen**

Ein Kompetenzzentrum, besetzt mit Experten für alle Fragen rund um Gewerbeversicherungen, die selbst Fragen zur Bedienung von Vergleichsrechner beantworten können, bieten alle befragten Pools an. Das sei notwendig, weil die Beratungsanalyse bei Gewerbekunden sehr komplex und vielseitig sei. „Die Bedürfnisse des Kunden müssten nicht nur erkannt, sondern aufgrund der sich häufig rasant wandelnden Risikosituation stetig überprüft und angepasst werden“, beschreibt Liebig die Herausforderung.

Der Pool-Chef rät Maklern, „sich von Beginn an mit exklusiven Betreuungsangeboten vom Wettbewerber positiv abzuheben“. Die aus Kundensicht entscheidende Risikoanalyse biete sich dafür an. Zu empfehlen sei die Anwendung und Zertifizierung des Risikomanagements nach der ISO 3100. Ein Makler könne diesen Support offerieren, indem er selbst die erforderlichen Kenntnisse erwirbt und sich zertifizieren lässt, oder er sich eines Dienstleisters für die Vor-Ort-Begleitung bei Kundenterminen bedient.

Die zweite Variante sei vorzuziehen, da für die Tätigkeit als Risikomanager möglichst langjährige Erfahrung von Vorteil seien. Letztlich sei die Leistung eines Maklers immer auch ein Teil der Lösung in einem Risikomanagementprozess. An den Schnittstellen zwischen Risiko und Lösung komme eine Versicherung ins Spiel. Dies könne die Einführung einer betrieblichen Krankenversicherung sein, eine klassische Komposit-Versicherung oder auch Cyber- oder Managerhaftpflicht-Police. Wenn ein Makler sich so aufstelle und jederzeit externe Spezialisten hinzuziehen kann, werde er von seinem Kunden als „hochqualifizierter Ansprechpartner“ betrachtet. Eine langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehung ergebe sich dann praktisch automatisch.

### **Elektronik hilft**

Unterstützung bei der Risikoanalyse erhalten Makler heutzutage auch von digitalen Werkzeugen, die entsprechend programmiert sind und situationsgerecht jeweils relevante Fragen beantwortet haben möchten. Das geht in der Regel schnell und gefällt laut Aussagen der befragten Pools Firmenkunden viel besser als eine zeitaufwendige Befragung per Papier und Stift. Zumindest bei den „leichten“ Fällen gelingt die elektronische Risikoanalyse gut. Ein Name, der in diesem Zusammenhang oft fällt, ist Thinkurance, eine Online-Plattform für Gewerbeversicherungen. „Im Idealfall“, sagte Dirk Kober, Leiter Versicherungen bei BCA, „werden über Thinkurance die relevanten Daten des Firmenkunden erfasst, um dann in die Tarifierung zu gehen.“

Kober gewährt einen Blick in die Praxis: „Das System erkennt automatisch, ob ein Versicherer das Risiko direkt absichert oder ob die Anfrage individuell bei Gesellschaften getätigt werden muss. Bei Standardrisiken kann der Vermittler den Tarif vergleichen, auswählen und online abschließen. Bei komplexen Risiken ohne Angebot, wird der Vermittler in die integrierte Funktion der Ausschreibung umgeleitet. Die bereits eingegebenen Daten müssen gegebenenfalls noch ergänzt werden. Anschließend wird die Ausschreibung online an die Gesellschaften übermittelt.“

### Haftungssicher unterwegs

An dieser Stelle wird deutlich, dass das Gewerbegeschäft für Makler deutlich einfacher geworden ist. Die leichten Zugangswege jedenfalls tragen maßgeblich zum Wachstum des Marktes bei. Einzelne Pools bieten angeschlossenen Makler eine ganze Palette an neuen Technologien. Jung, DMS & Cie. zum Beispiel fährt eigenen Angaben zufolge einen „Advisortech-Ansatz“. Dazu der Vorstandschef Grabmaier: „Mit innovativen Tools können wir durch zahlreiche API-Schnittstellen unseres Maklerverwaltungsprogramms iCRM aus Big Data, also aus dem großen Volumen von Informationen, das auch im Bereich Gewerbeversicherungen bereits vorliegt, Smart Data machen.“

Große Pläne hat auch Bisure-Geschäftsführer und -Miteigentümer Papke: „Wir sind davon überzeugt, die führende Plattform für Makler zu werden.“ Es gebe keine Insellösungen. Kein Makler müsse sich Services zusammenbauen, versicherte Papke gegenüber procontra. „Wo es früher jahrelange Erfahrung brauchte, gibt es heute Software“. Das noch junge Business Insurance Portal (Biport) unterstütze einen Makler im gesamten Prozess vom Erstgespräch bis zum Vertrag. Die Software gebe die Analyse vor. Durch die standardisierten Prozesse sei der Vermittler nicht nur schneller, sondern auch haftungssicher unterwegs. Schließlich werde ad hoc alles dokumentiert. Ein neuer Maklerpartner erhalte direkt ein Onboarding.

Bei so viel Engagement und Unterstützung bleibt aus Maklersicht nur noch eins zu tun: Den ersten Schritt ins Gewerbegeschäft machen. Ein passender Pool findet sich gewiss rasch. Und die Serviceanbieter bemühen sich wirklich, damit Newcomer sich auf sicherem Terrain bewegen, für alle möglichen Kundenbedarfe passende Deckungskonzepte finden und so zügig einen hohen Bestand aufbauen können.

Den ganzen Artikel finden Sie hier:

<https://www.procontra-online.de/artikel/date/2021/11/gewerbeversicherung-wie-pools-makler-beim-einstieg-unterstuetzen/>