



© Romob Iawani – Fotolia.com

Gewerbeversicherung birgt großes Potenzial für Makler

Finanzchef PRO bietet Maklern mit seinem Online-Vergleichsrechner Hilfeleistung bei der Vermittlung von Gewerbeversicherungen. Das Ergebnis: mehr Effizienz und Sicherheit.

Viele Makler bekommen Anfragen zur Gewerbeversicherung von ihren Privatkunden – beispielsweise von einem Existenzgründer, der eine private Krankenversicherung benötigt. Bei dieser Gelegenheit erkundigt er sich auch nach einer Betriebshaftpflichtversicherung. Eine Chance, die Makler oft aus Haftungsangst oder Effizienzgründen nicht nutzen. Gerade in Zeiten stagnierender Geschäftsentwicklungen im Lebens- und Krankenversicherungsbereich bietet dieses Geschäft jedoch großes Wachstumspotenzial. Neue Lösungen helfen Maklern, das Potenzial von Gewerbeversicherungen einfach, effizient und sicher für sich zu nutzen.

Herausforderungen: Unsicherheit, Aufwand, fehlender Anbieterzugang

Das Geschäft mit Gewerbeversicherungen wird von vielen Maklern recht stiefmütterlich behandelt. Da-

für gibt es Gründe: Zum einen ist die Risikoanalyse im Vergleich zum Privatkundengeschäft, bei dem in der Regel immer ähnliche Fragen gestellt werden, deutlich komplexer und aufwendiger. Zum anderen sind das Risiko im Gewerbebereich und damit auch die Fragen, die der Makler bei der Beratung stellen muss, abhängig von der jeweiligen Betriebsart. Er muss also für jede Betriebsart unterschiedliche Risikofragen parat haben. Ergo: Will man den Überblick behalten, passen Aufwand und Erlös oft nicht zusammen. Hinzu kommen Haftungsangst und Unsicherheit bezüglich Beratung oder Marktkenntnis.

