

Gewerbeversicherung smart beraten

Workshop Insurance Campus 2026

Ralf Ruckdäschel, Abteilungsleiter Produktberatung Sachversicherung | Seeheim

Fonds Finanz – Ein Unternehmen der INFITECH

Agenda

01	Warum Gewerbe?	Marktpotenzial und Attraktivität für Makler
02	Zielgruppe	Wer sind die Gewerbekunden in Deutschland
03	Zugangswege	Wie kommt der Makler ins Gewerbegeschäft
04	Service der Fonds Finanz	Unterstützung, Tools und Weiterbildung

Viele Gewerbekunden werden nicht strukturiert beraten

Kundensituation

Kunde ist selbstständig oder führt ein KMU



Bestand heute

Einzelverträge vorhanden
Kein Gesamtbild der Risiken



Konsequenz

Potenzial und Cross-Selling bleiben ungenutzt

Gewerbe ist stabiler und profitabler als Privatkundengeschäft

99,7 Mrd. €

Beitragsvolumen

+7,7 %

Wachstum

- Höhere Kundenbindung
- Planbare Folgeprovisionen
- Höherer Beratungsbedarf bei geringerem Wettbewerbsdruck

Die Zielgruppe ist groß – und im Bestand vorhanden

3,44 Mio.

KMU in Deutschland

- Überwiegend kleine Unternehmen
- Meist persönlich betreut
- Häufig bereits im Bestand enthalten

Entscheidend ist nicht die Marktgröße – sondern die Identifikation im eigenen Bestand.

Die größte Chance liegt in bestehenden Versorgungslücken

70 %

der KMU weisen Lücken auf

Ausgangssituation

- Unvollständige Absicherung
- Keine systematische Analyse
- Einzelverträge statt Gesamtlösung

Ansatz

- Strukturierte Risikoanalyse
- Ganzheitliche Beratung
- Cross-Selling im Bestand

Der Einstieg ins Gewerbegebiet ist konkret umsetzbar



Grundversorgung

- Bäcker, Café, Metzger, Einzelhandel
- Hohe Sichtbarkeit



Dienstleister

- Steuerberater, IT
- Multiplikatoren

Handwerk & Service

- Baunebengewerbe
- Hoher Absicherungsbedarf



Spezialgewerbe

- Ärzte, Apotheken, Fitness
- Marge & Beratung



Lokale KMU systematisch erschließen – entlang alltäglicher Kontaktpunkte und lokalen Netzwerken

Komplexität ist der Hauptgrund, warum Makler nicht starten

Ausgangssituation

- Viele Tarife und Anbieter
- Unterschiedliche Risikoarten
- Mehrere Systeme und Medienbrüche



Folge

- Hoher Zeitaufwand
- Unsicherheit in der Beratung

Der Einstieg erfolgt in drei klaren Schritten

Analyse

Bestand nach Gewerbekunden prüfen



Strukturierte Beratung

Bedarf systematisch erfassen



Routine

Prozess wiederholbar machen

Wir kombinieren digitale Exzellenz mit Fachlichkeit

- 01 Spezialisierte Teams für Gewerbe und Kfz-Flotte
- 02 Umfassende Schulungsangebote
- 03 Individuelle Beratung
- 04 Vereinbarung von Deckungserweiterungen (Klauselbögen)
Ausblick: Weitere Vereinbarungen zu Deckungskonzepten und Umdeckern
- 05 Thinksurance-Plattform



Smart beraten heißt: ein durchgängiger Prozess in einem System

HEUTE

Prozess

- Mehrere Tools
- Medienbrüche
- Hoher manueller Aufwand



SMART

Prozess

- Ein System
- Keine Brüche
- Automatisierter Ablauf

Ein System. Ein Prozess. Ein Ergebnis.

Was du als Makler mitnimmst

- | | |
|-----------------------------|---|
| 01 Riesiger Markt | 3,44 Mio. KMU, 70 % mit Versicherungslücken — der Hebel ist real |
| 02 Klare Zugangswege | Maklerpool + Plattform erhöhen Effizienz und Marktbreite |
| 03 Fonds Finanz | Tools, Schulungen, Bedingungserweiterungen und persönlicher Service — der Einstieg ins Gewerbe und die Unterstützung für Profis |
| 04 Thinksurance | 1.100+ Tarife, digitale Strecke, Digitalisierungsservice in K-Flotte, Ausschreibungstool |
| 05 DIN 77235 | Norm-basierte Analyse — transparent, haftungssicher, cross-selling-stark |
| 06 Ausblick | Weitere Services für die Bewertung des Ist-Zustands der Risikoabsicherung und der Angebote |

Ihr Gewerbeversicherungszugang für Neueinsteiger und Profis wartet auf Sie!

Ruckdäschel, Produktberatung Sach

Fonds Finanz – Ein Unternehmen der INFITECH