



7 Vertriebstipps für Gewerbeprofis

Zwei Milliarden Euro ungenutztes Prämienvolumen, über 50% der KMU unterversichert: Das Geschäft mit Gewerbeversicherungen bietet riesige Potenziale. Sie wissen das – und sind im Gewerbebereich aktiv. Mit unseren 7 Vertriebstipps gelingt Ihnen der weitere Ausbau Ihres Gewerbegeschäfts.





1 Privatkunden zu Geschäftskunden machen

Viele Vermittler, die bereits im Gewerbe aktiv sind, beraten auch Privatkunden. In diesem Kundenstamm liegt noch oft ungeahntes Potenzial. Mit einer sorgfältigen Analyse und der anschließenden Ansprache können sich aus Privatkunden mögliche Geschäftskunden entwickeln.

Tipp: Filtern Sie Ihren Privatkundenstamm und untersuchen ihn auf Privatversicherungen, Altersvorsorge und den Fuhrpark. Wie Sie Schritt für Schritt dabei vorgehen, erfahren Sie auf unserem ThinkBlog.

[Zum Blog Beitrag](#)

2 Den eigenen Kundenbestand genau kennen

Im eigenen Kundenbestand schlummert großes Potenzial für Cross-Selling. Denn hier besteht bereits eine Beziehung, die Vermittler ausbauen können. Gleichzeitig ist die Pflege der Bestandskunden sowie deren Betreuung günstiger als das Neukundengeschäft.

Tipp: Eine genaue Analyse und Segmentierung des Kundenbestands (Gewerbe & Privat) hilft Ihnen, um entsprechende Betreuungskonzepte (Servicelevels) zu entwickeln. Ziel dieser Analyse ist es, das Kundensegment mit dem größten und geringsten Potenzial zu identifizieren. Das gibt Ihnen einen Überblick darüber, wie rentabel eine Kundenbeziehung ist.





3

Unterversicherung identifizieren und ansprechen

Im Umgang mit Unternehmenskunden kommt Vermittlern eine essenzielle Rolle zu: Die fortlaufende Überprüfung der Versicherungssummen, um eine drohende Unterversicherung zu verhindern. Die Tragweite dessen ist enorm. Denn Unternehmen können aktiv vor möglichen Schadensforderungen, gegen die sie sich vermeintlich ausreichend geschützt sehen, bewahrt werden. Das Vertriebspotenzial auf diesem Feld ist riesig, sind laut Umfragen mehr als die Hälfte der KMUs in Deutschland von einer Unterdeckung bedroht.

Tipp: Fragen Sie beim Jahresgespräch gezielt nach möglichen Veränderungen bei Ihren bestehenden Kunden – und weisen Sie bei der Neukundenakquise auf mögliche Lücken im Versicherungsschutz hin. Wie Sie im Beratungsgespräch vorgehen, erfahren Sie auf unserem ThinkBlog.

[Zum Blog Beitrag](#)

4

Auf digitale Helfer zugreifen

Das Gewerbegeschäft ist komplex, zeitaufwendig und an vielen Stellen noch manuell geprägt. Mithilfe digitaler Instrumente sparen Vermittler viel Zeit. Dank optimierter Arbeitsprozesse, die auf vollständig digitalen Lösungen beruhen, bleibt mehr Zeit für die Kundenberatung.





Tipp: Mit Thinksurance sparen Sie im gesamten Beratungs- und Vertriebsprozess mehr als 80 % Ihrer Zeit. Hinzu kommt eine sichere Verarbeitung von Kundendaten, Zugriff auf mehr als 1.100 Tarife und die Möglichkeit, sowohl einfache Risiken zu beraten als auch eine Ausschreibung zu starten. Mehr zu den Möglichkeiten, die Ihnen Thinksurance bietet, erfahren Sie hier:

[Mehr erfahren](#)

5 Social Media einbinden

Zielgruppe identifizieren, Ziele festlegen und die richtigen Inhalte bereitstellen: Darum geht es für Gewerbevermittler bei Social Media. Sie verfügen über Expertise im Gewerbebereich – und können Kunden damit von sich und ihrer Leistung überzeugen. Darüber gewinnen Vermittler neue Kunden und – noch wichtiger – pflegen langfristige Beziehungen zu diesen.

Tipp: Soziale Netzwerke sind mehr als nur netter Zeitvertreib. Sie können ein wichtiger Baustein in Ihrer digitalen Präsenz sein. Wie Sie Social Media sinnvoll in Ihren Vertriebsprozess einbinden können, erklärt Ihnen Zurich-Bereichsvorstand Jan Ross auf unserem ThinkBlog.

[Zum Blog Beitrag](#)





6

Die Chancen der Cyberversicherung nutzen

Unabhängig von Branche und Größe ist nahezu jedes Unternehmen potenzielles Ziel eines Cyberangriffs. 2021 waren 46 % aller Firmen in Deutschland betroffen. Die durchschnittliche Schadenshöhe lag bei knapp 200.000 Euro. Die Gefahrenlage ist hoch, doch Betriebe sind kaum sensibilisiert. Entsprechend gering ist der Versicherungsschutz.

Tipp: In diesem Umfeld können Sie sich als Know-how-Träger positionieren und Unternehmen auf mögliche Bedrohungen durch Cyberkriminalität hinweisen – Sie müssen dazu kein IT-Spezialist sein. Es gilt Unternehmen allerdings von den Gefahren und Risiken einer Cyberattacke zu überzeugen. Alle wichtigen Infos dazu erhalten Sie auf unserem ThinkBlog.

[Zum Blog Beitrag](#)





7

Gewerbe-Trends in der Beratung berücksichtigen

Neue Zielgruppen, Betriebsarten und Produkte: Das Geschäft mit Unternehmen entwickelt sich weiter. Gewerbekunden sind jünger, digital-affiner, informierter und preissensitiver. Der „Amazon-Effekt“ tritt ein – einfache, schnelle und digitale Prozesse werden gefordert. Vermittler müssen auf diese Umstände eingehen und ihre Beratungs- und Vertriebsprozesse anpassen.

Tipp: Bieten Sie Ihren Kunden einen reibungslosen und einfachen Prozess, den er versteht und nachvollziehen kann. Transparenz ist in diesem Zusammenhang ein wichtiges Stichwort. Das ermöglicht eine Kommunikation auf Augenhöhe – und schafft letztendlich Vertrauen. Mehr darüber erfahren Sie in unserem kostenlosen Webinar.

[Zum Webinar](#)



Wir arbeiten mit allen großen Pools und Vertrieben zusammen

Haben Sie bereits Zugriff auf Thinksurance? Fragen Sie Ihren Makler- betreuer!

Jetzt
Zugang
prüfen

Entdecken Sie unsere Partner



THINK
SURANCE®