



**THINK
SURANCE®**



Herzlich Willkommen

Gewerbe im Wandel – Beratung mit der Thinksurance Gewerbeplattform

Matthias Christ
Thinksurance GmbH

So erhalten Sie für diesen Vortrag 45 Minuten IDD-konforme Weiterbildungszeit!



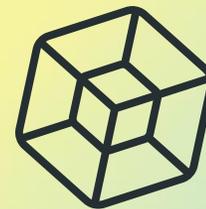
- 1 Vortrag wählen und Teilnahmeformular mitnehmen
- 2 Beim Betreten des Vortragsraumes: Messeausweis scannen!
- 3 Während des Vortrags: Formular vollständig ausfüllen und unterschreiben!
- 4 Beim Verlassen des Vortragsraumes: unterschriebenes Formular abgeben!

Gewerbe im Wandel

Beratung mit der Thinksurance
Gewerbeplattform

MMM-Messe, München

München, März 2024



**THINK
SURANCE®**



Matthias Christ

Head of Sales



THINK
SURANCE®



Marktüberblick: Status Quo des Gewerbeversicherungsmarktes unter Berücksichtigung der aktuellen Wirtschaftslage.



Beratung: Gewinnung von Neukunden und Optimierung von Bestandsbeziehungen durch kundenzentrierte Beratung – von der Risikoerkennung bis zum Cross-Selling.



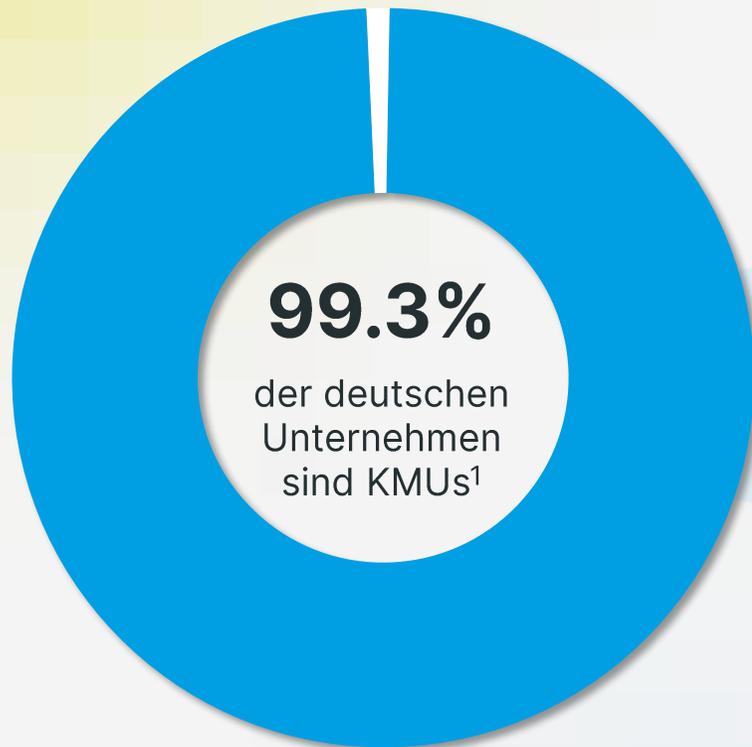
Ausblick und Chancen: Mit der Thinksurance Gewerbeplattform die Chancen des Marktes nutzen.

**Schöpfen Sie eigentlich schon
das volle Potential
des Gewerbemarktes aus?**

Dass der **Gewerbemarkt enormes Kundenpotenzial** bietet, ist kein Geheimnis mehr...



THINK
SURANCE®



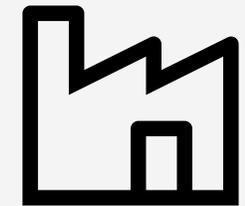
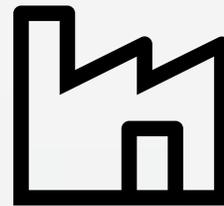
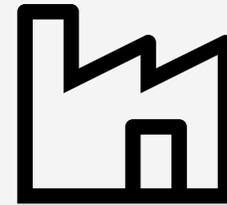
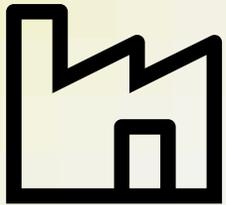
- > In absoluten Zahlen: **3,5 Millionen KMUs**
- > Für die rund 180.000 registrierten Vermittler² bedeutet das im Schnitt **19,4 KMUs pro Vermittler**
- > In 2022 gab es über **550.000 Neugründungen**³

¹ Institut für Mittelstandsforschung Bonn, 2023

² Deutsche Industrie- und Handelskammer, Stand: Okt 2023

³ Statista 2024

...aber schon gewusst, dass auch bestehende Gewerbekunden großes Vertriebspotenzial bieten?



Mehr als **50 Prozent** der Kleinbetriebe sind **unterversichert**. Das führt zu einem ungenutzten **Prämienvolumen von 2 Milliarden²** durch Unterversicherung.

**Gewerbekunden bedarfsgerecht
zu beraten ist auch mit
Herausforderungen verbunden...**

Eins steht fest: Risiken und ihre Analyse werden zunehmend komplexer!



Quelle: Deutsche Fotothek

Früher

vs.



Heute

Vermittler stehen einer **Vielzahl von Herausforderungen** gegenüber:



Risiken und ihre Analyse werden zunehmend **komplexer**



Kunden sind besser informiert und fordern mehr **Transparenz**



Neue Risiken durch neue Berufsgruppen, wie digitale Nomaden, KI-Spezialisten oder Influencer

**Die aktuelle Wirtschaftslage
beeinflusst auch die
Absicherungssituation von
Unternehmen**

Hohes Niveau des Verbraucherspreisindex trifft auch Unternehmen und Gewerbetreibende



Entwicklung der Inflation seit 2021¹



Zusammenfassung

- Inflation seit über 2 Jahren auf sehr hohem Niveau
- Getrieben von Auswirkungen durch die Corona-Pandemie, Lieferengpässe, Krieg in der Ukraine (auch Energie) und hohen Rohstoffpreisen
- Inflation lag 2023 im Jahresschnitt bei +5,9%, für 2024 gehen Experten von durchschnittlich 3% aus
- Weitere Entwicklung offen, absolutes Preisniveau wird, auch durch Lohnentwicklungen, hoch bleiben
- Hierdurch steigende Schadenkosten, u.a. auch durch längere Wiederherstellungszeiten
- Steigende Versicherungsbeiträge (2023 z.B. ~ 14% bei Kfz, ~12% Gewerbe-Sach)

Gestiegene Zinsen wirken sich auf mögliche Investitionen von Unternehmen aus



Entwicklung des EZB-Leitzins seit 2016



Zusammenfassung

- Ende 2023 lag der Leitzins der EZB (Hauptrefinanzierungssatz) bei 4,5%¹
- Höchster Stand seit Oktober 2000
- Investitionen von Unternehmen werden teurer
- Preissensibilität von Unternehmen steigt, auch getrieben durch höhere Fixkosten wie Löhne und Mieten
- Verschiedene Marktteilnehmer prognostizieren in den kommenden Jahren einen leichten Rückgang des Leitzinses: Ende 2024 auf rund 4%, Ende 2025 auf rund 3%²

¹ EZB 2023
² EZB, Commerzbank-Research 2023



Marktüberblick: Status Quo des Gewerbeversicherungsmarktes unter Berücksichtigung der aktuellen Wirtschaftslage.



Beratung: Gewinnung von Neukunden und Optimierung von Bestandsbeziehungen durch kundenzentrierte Beratung – von der Risikoerkennung bis zum Cross-Selling.

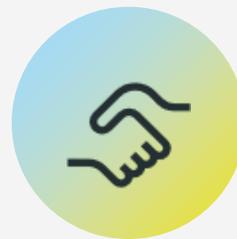


Ausblick und Chancen: Mit der Thinksurance Gewerbeplattform die Chancen des Marktes nutzen.

Wie kann dieser Markt erschlossen werden?



Bestehender
Kundenstamm



Neukundenakquise



Empfehlungen

Die Vorteile der Bestandsarbeit gegenüber einer Neuakquise



Ihr Vertrauensvorschluss bei den Kunden



Sie verfügen über exklusives Kundenwissen



Cross-Selling stärkt Vertrauen und die Kundenbeziehung

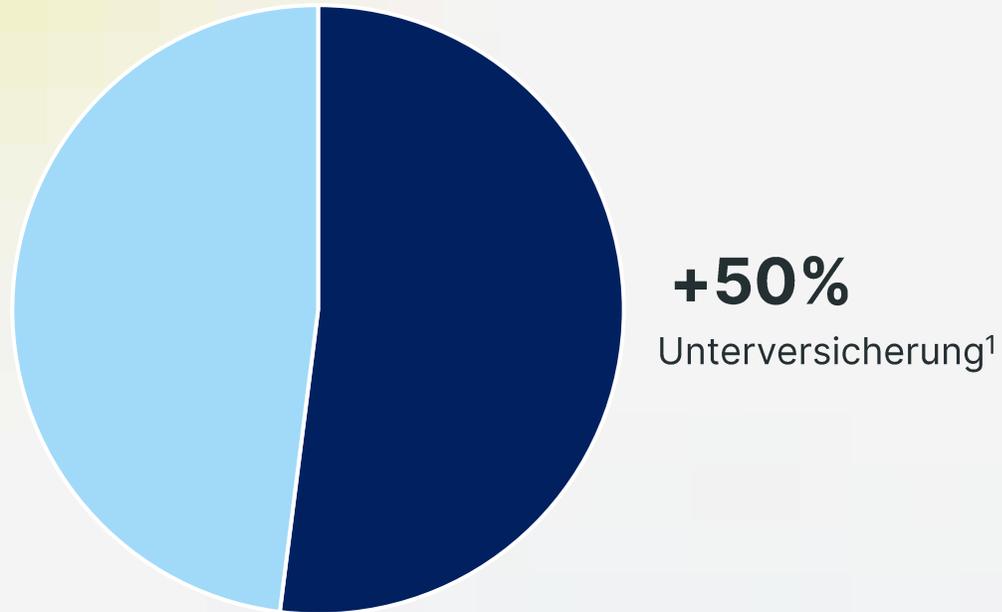


Minimierung möglicher Haftungsrisiken und Steigerung Deckungsbeitrag

Gibt es **überhaupt Bedarf**, bestehende (Privat)Kunden zum Thema Gewerbe anzusprechen?



Kleinbetriebe



Das ungenutzte Prämienvolumen der **Unterversicherung beträgt 2 Milliarden²**

- > Ganzheitlicher Beratungsansatz
- > Veränderte Risikoprofile der Kunden
- > Veraltete Bedingungen mit Sublimits
- > Veraltete Verträge
- > Geringe Bindung an bisherigen Vermittler

¹ Versicherer- und Finanzdienstleisterverein Kubi, FH Dortmund

² McKinsey: Gewerbeversicherungen – die große Chance, 2021

So erkennen Sie potenzielle Gewerbekunden in Ihrem Bestand



- › **Private Krankenvollversicherungen** deuten auf mögliche Selbstständigkeit hin
- › **Lieferfahrzeuge im Kfz-Bestand** können ein Indiz für Gewerbebetriebe sein
- › Eine **Basisrente / Rürup-Rente** wird häufig von Selbstständigen abgeschlossen
- › Produkte wie **bAV** oder **bKV** können nur über und mit einem Unternehmen abgeschlossen werden

Kunden identifiziert. Und jetzt?

Bedarfs- und risikogerechte **Beratung in 3 Schritten**



**Versicherungsbedarf
ermitteln**



**Marktvergleich
erstellen**



Kunden absichern

Bedarfs- und risikogerechte **Beratung in 3 Schritten**



**Versicherungsbedarf
ermitteln**



**Marktvergleich
erstellen**



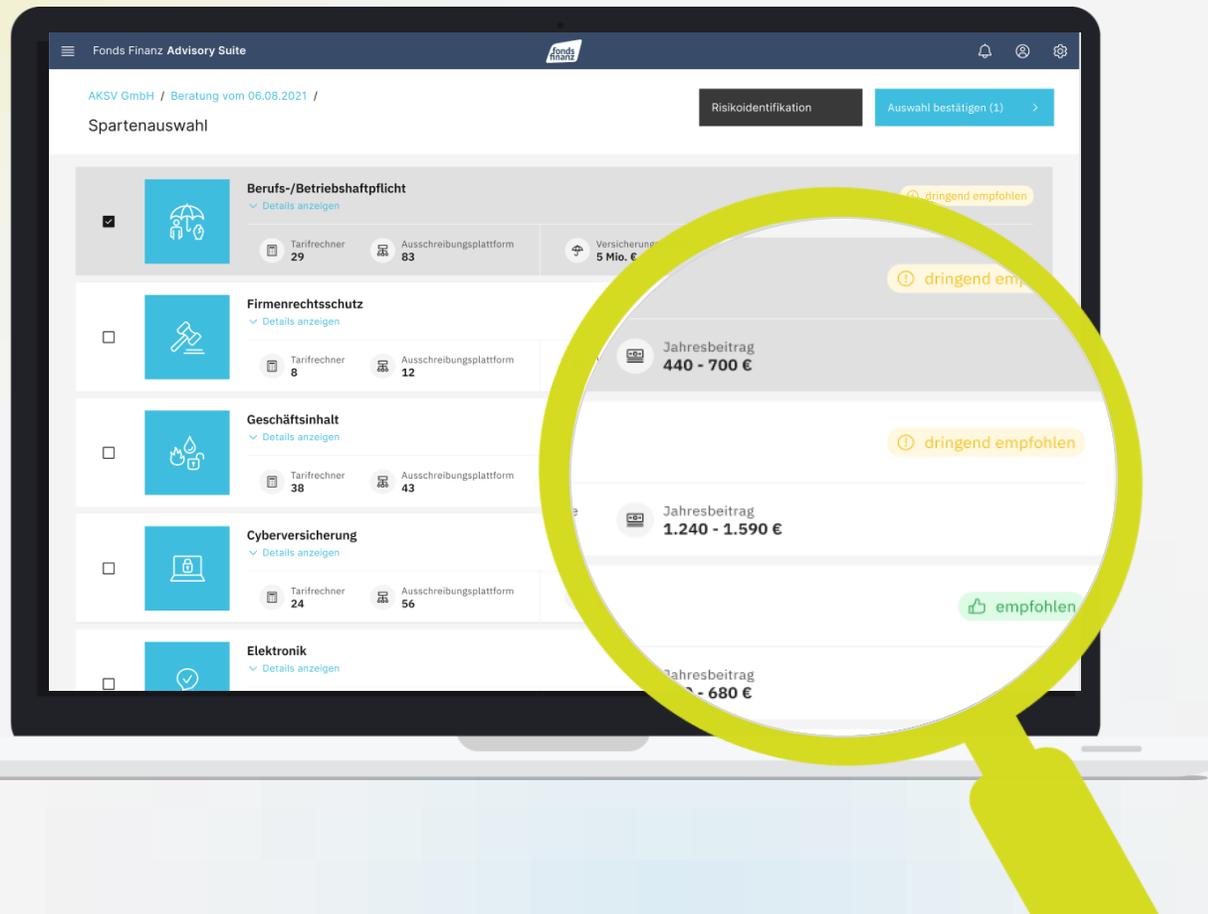
Kunden absichern

Individuelle, datengestützte Empfehlungen zu **Absicherungsbedarf** und **Cross-Selling Potenzialen**



Risikoeinschätzung, -erfassung und Cross-Selling...

- **Betriebsartenindividuelle Produktempfehlung** für über 2.000 Betriebsarten zeigen Absicherungsbedarf an
- **Dokumentation** bestehender Verträge möglich
- Automatische Identifizierung von sinnvollen **Ergänzungen zum Versicherungsschutz**
- **Dynamische Risikoerfassung** nach Tätigkeit und Produkt
- **Minimierung von Rückfragen** bei ausschreibepflichtigen Risiken



Bedarfs- und risikogerechte **Beratung in 3 Schritten**



**Versicherungsbedarf
ermitteln**



**Marktvergleich
erstellen**



Kunden absichern

Die Gewerbeplattform hilft nicht nur bei der Identifizierung von Versicherungslücken, sondern auch bei der Absicherung des Kunden



Mit nur wenigen Mausklicks...

- ...**hunderte Tarife** für Ihren Kunden berechnen
- ...Versicherungssumme, Selbstbehalt, Jahresbeitrag und **Tarifhighlights auf einen Blick** einsehen
- ...**detaillierte Leistungsmerkmale** von bis zu drei Tarifen gegenüberstellen
- ...den optimalen Versicherungsschutz in **wenigen Minuten** finden – auch mit Hilfe von Tarif-Ratings von Franke und Bornberg
- ... die **Klauselbögen der Fonds Finanz** nutzen

The screenshot displays the Thinkurance Advisory Suite interface. The header shows "AKSV GmbH / Beratung vom 06.08.2021 / Berufs-/Betriebshaftpflicht". The main content area is a table comparing insurance policies. A circular callout highlights the "Tarif-Highlights" for the "Thinkurance Digital-Tipp" policy, listing:

- ✓ Verlust von fremden Schlüsseln und Codekarten
- ✓ Verletzung von Datenschutzgesetzen
- ✓ Abwehr unberechtigter Ansprüche

Below the callout, the text "Details anzeigen" is visible. The table columns include "Tarif", "Versicherungssumme", "Selbstbehalt", "Tarif-Highlights", and "Jahresbeitrag".

Exklusiv für Nutzer von **Fonds Finanz** - Die **Klauselbögen** zur Betriebshaftpflicht- und Inhaltsversicherung



KB-Pfefferminzia
Stand: 06/2022 | Seite 1 | 10

Fonds Finanz Klauselbogen
Sparte: BHV allgemein | Versicherer: Pfefferminzia

Wichtiger Hinweis für den Versicherungsnehmer: Die in den Angeboten und Vergleichsergebnissen abgebildeten Tarifinformationen sind - wherever sind - verkürzt dargestellt und lediglich ein Auszug aus den Versicherungsbedingungen. Verbindlich ist ausschließlich der Wortlaut der Versicherungsbedingungen des Versicherers.

Die vorstehend im Rahmen des „Klauselbogens Fonds Finanz“ dargestellten Leistungsmerkmale gelten in ihrem Wortlaut ergänzend, sofern und soweit sie nicht bereits in den verbindlichen Versicherungsbedingungen des Versicherers enthalten sind. Sofern ein im „Klauselbogen Fonds Finanz“ dargestelltes Leistungsmerkmal der durch den Versicherer dokumentierten Leistung widerspricht, gilt jeweils die für den Versicherungsnehmer günstigere Regelung.

Bei der Fonds Finanz Maklerservice GmbH, Riesenstraße 25, 80992 München (kurz: Fonds Finanz), handelt es sich um einen Maklerpool, der für Makler/Vermittler (im Nachfolgenden „Vermittler“ genannt) u. a. Anbindungen an Versicherer herstellt, damit die Vermittler ihren Kunden eine möglichst große Auswahl an Versicherern und Tarifen anbieten können. Die Fonds Finanz ist kein Produktanbieter, hat aber im Rahmen des „Klauselbogens Fonds Finanz“ erreicht, dass einige Versicherer im Vergleich zu deren eigenen Standardtarifen verbesserte Leistungen anbieten. Träger des versicherten Risikos ist und bleibt allein der jeweilige Versicherer. Es kommt ausdrücklich kein Versicherungsvertrag oder sonstiger Vertrag zwischen dem Versicherungsnehmer und der Fonds Finanz zustande. Für die Beratung und Vermittlung des Versicherungsnehmers ist und bleibt der Vermittler zuständig. Die verbesserten Leistungen im Rahmen des „Klauselbogens Fonds Finanz“ gelten, solange der abgeschlossene Versicherungsvertrag bei der Versicherung auf die Fonds Finanz geschlüsselt wird. Wechselt beispielsweise der Versicherungsnehmer den Vermittler oder wickelt der Vermittler den Versicherungsvertrag des Versicherungsnehmers beispielsweise über einen anderen Maklerpool/Anbieter ab, entfallen die verbesserten Leistungen aus dem „Klauselbogen Fonds Finanz“ für den Versicherungsnehmer.

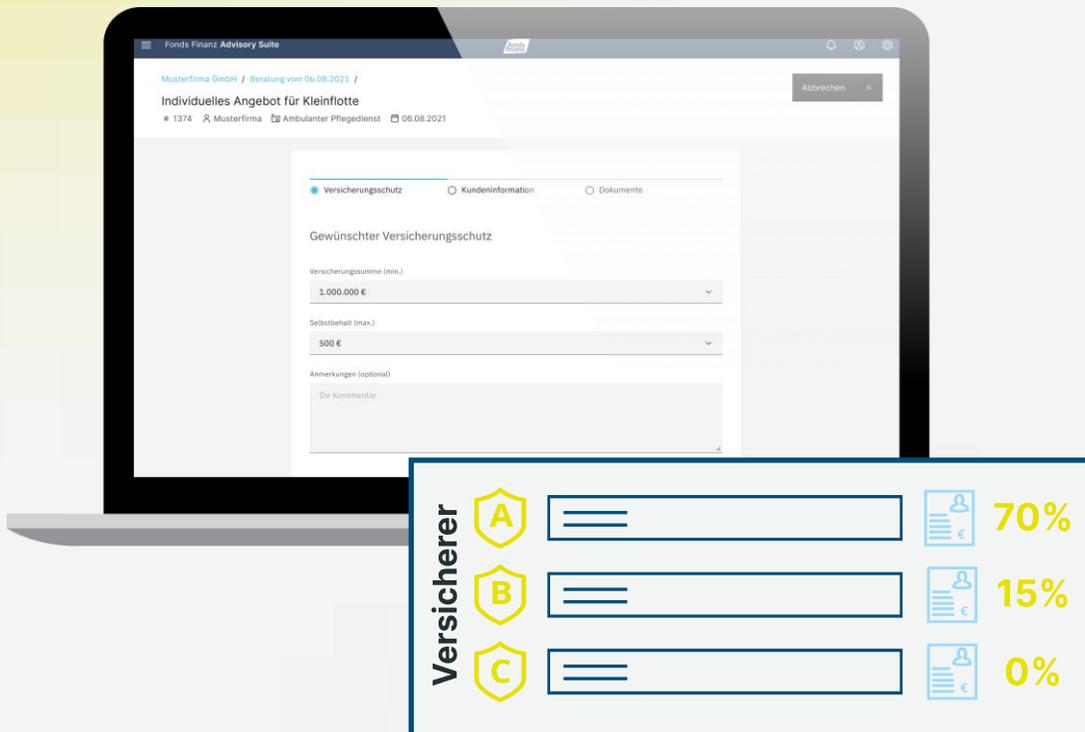
Allgemeine Klauseln

01. Abvermietung	Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et	✓
02. AGG	Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.	✓
03. Aktive Werklohn- und Kaufpreisklage	Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.	✗
04. Anlagen zur Energieerzeugung	Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.	✓

Highlights Klauselbögen...

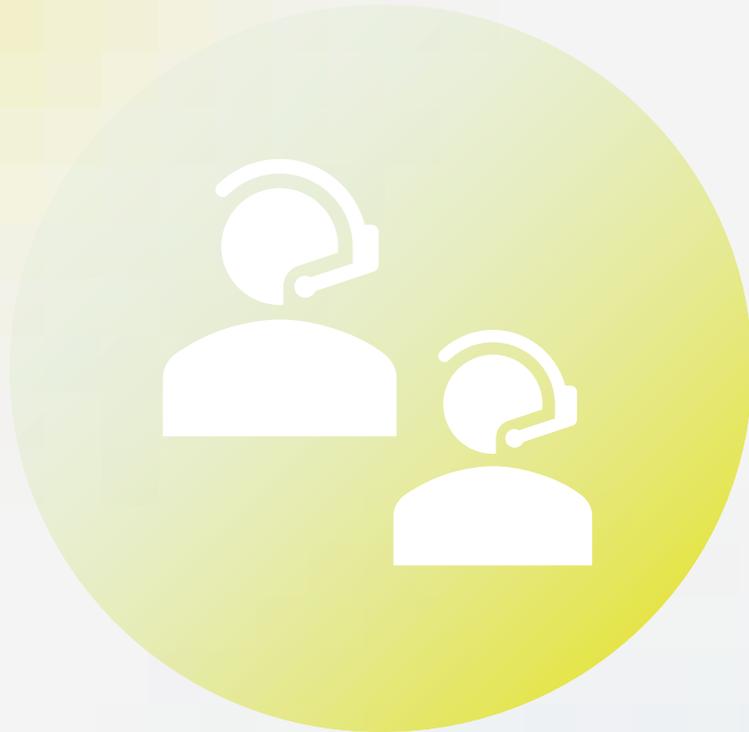
- › **Leistungsverbesserungen** gegenüber den Standard-Tarifen
- › **Einfache Beantragung** und **automatische Berücksichtigung** über die Thinksurance Gewerbeplattform
- › **Einfache Formulierung** und **übersichtliche Darstellung** dank Ampelsystem
- › **Gültig auch für** über Fonds Finanz bestehende **Bestandsverträge**
- › **Bestandsschutz für Vermittler**

Die **Digitale Ausschreibungsplattform** ermöglicht es, auch komplexe Risiken **schnell einzudecken**



- > **Medienbruchfreie Bearbeitung** durch direkte Weiterleitung auf die Ausschreibungsplattform
- > **Höhere Erfolgsquote** bei Ausschreibungen dank KI gestützter Empfehlung von Versicherern
- > **Weniger Rückfragen** durch den Versicherer dank vollständiger Übertragung der Risikodaten
- > **Geringere Fehlerquote** bei Tarifierungen dank vollständiger Risikoprofile
- > **Serviceversprechen** von zahlreichen Versicherern für schnelle Bearbeitung (idR. innerhalb 24h) von Ausschreibungen

Die **Digitale Ausschreibungsplattform** ermöglicht es, auch komplexe Risiken **schnell einzudecken**



**Unterstützung im
Ausschreibungsprozess durch die
Produktberatung Sach-Gewerbe
der Fonds Finanz**



+49 (89) 15 88 15-282



Gewerbe-sach@fondsfinanz.de

Bedarfs- und risikogerechte **Beratung in 3 Schritten**



**Versicherungsbedarf
ermitteln**

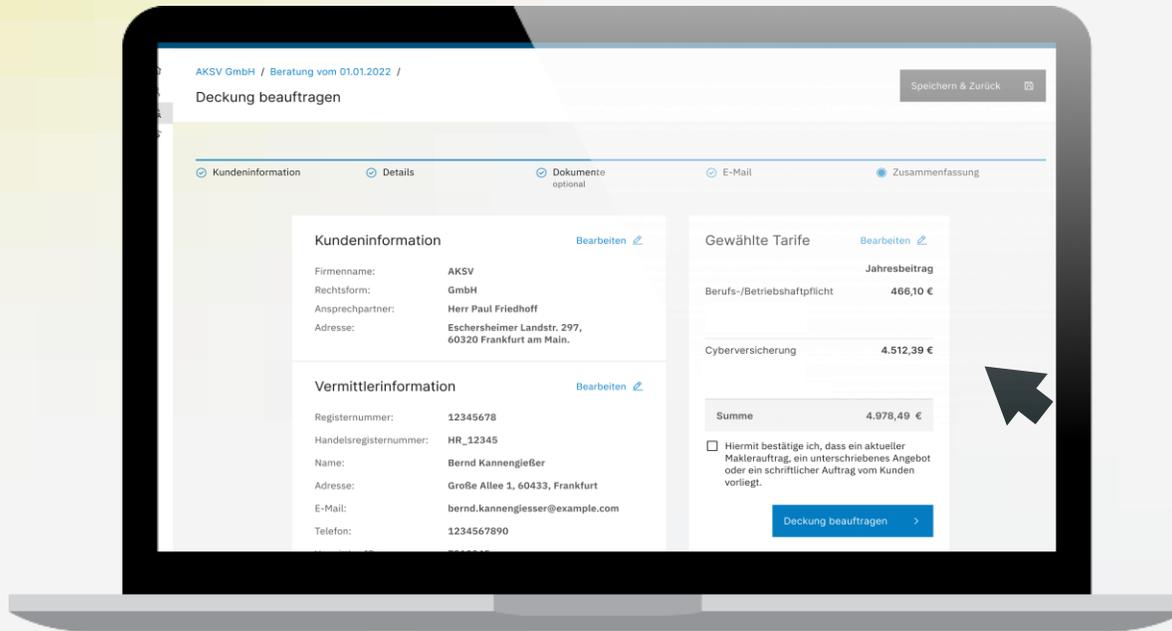


**Marktvergleich
erstellen**



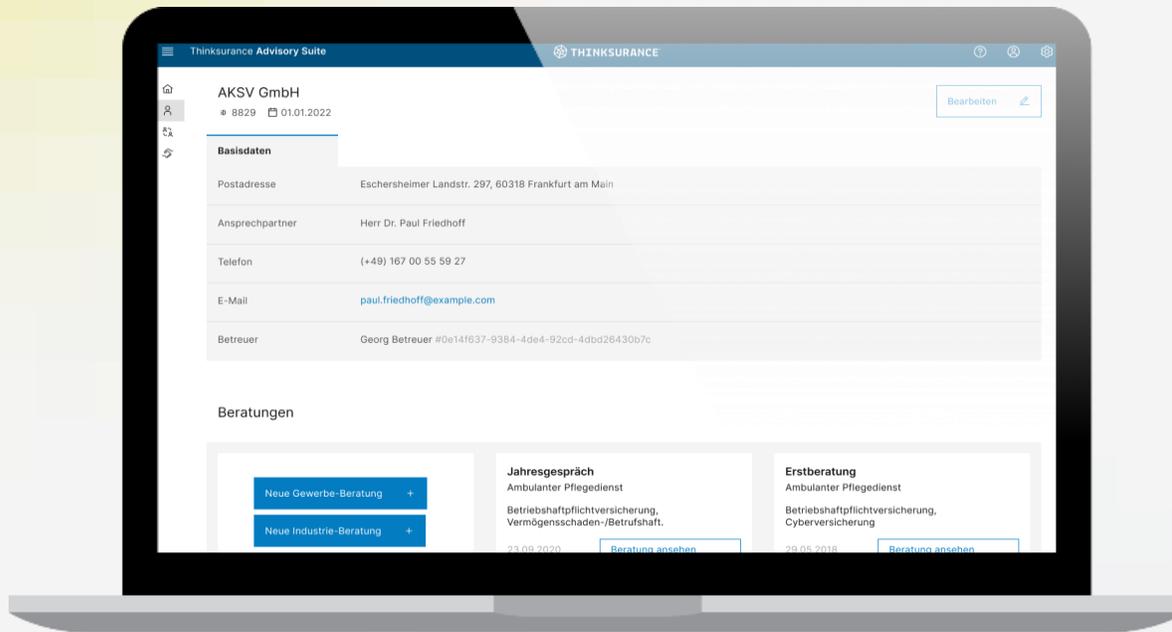
Kunden absichern

Verträge mit nur **wenigen Klicks** und ohne **unnötigen Aufwand** abschließen



- > Vertragsabschluss mit **nur wenigen Klicks** – dank **Mehrsparabschluss** für **mehrere Produkte** gleichzeitig möglich
- > **Automatisch generierte Dokumente** (z.B. IDD konformes Beratungsprotokoll, Angebotsunterlagen für den Kunden, Tarifwerke, etc.)
- > Alle Daten werden in der **digitalen Kundenakte** dokumentiert

Überblick behalten ist das A und O - die **digitale Kundenakte** hilft Ihnen dabei



- > Alle Beratungen & Informationen der Beratung **gebündelt in der Kundenakte**
- > Gehen Sie top vorbereitet ins **Jahresgespräch** mit Ihrem Kunden
- > **Beratungsprotokolle** werden **automatisch gespeichert** und können jederzeit eingesehen werden
- > Automatische **Synchronisation** zwischen der digitalen Kundenakte und der Fonds Finanz Beraterwelt / Professional works



Marktüberblick: Status Quo des Gewerbeversicherungsmarktes unter Berücksichtigung der aktuellen Wirtschaftslage.



Beratung: Gewinnung von Neukunden und Optimierung von Bestandsbeziehungen durch kundenzentrierte Beratung – von der Risikoerkennung bis zum Cross-Selling.



Ausblick und Chancen: Mit der Thinksurance Gewerbeplattform die Chancen des Marktes nutzen.

Wir entwickeln die Plattform fortlaufend vertriebsnah weiter – profitieren Sie in Ihrer Beratung davon



Risikoerfassung@home

Digitaler Versand der Risikoerfassung an Ihren Kunden und anschließende Weiterverarbeitung durch Sie



ZÜRS-Zonierung

Automatische Ermittlung der ZÜRS-Zone zur korrekten Einschätzung des Risikos bei u.a. Inhalts- und Gebäudeversicherungen



Mehrsparatenabschluss / Datenübernahme

Vermeidung von Doppeleingaben durch stetig ausgebauter Informationsübernahme



Gebäudewertermittlung

Ermittlung von Gebäudewerten über Partner Skendata, um risikogerechte Versicherungssummen zur berücksichtigen



Absicherung von Mischbetrieben

Mischbetriebe über die Gewerbepattform absichern – unabhängig von den Tätigkeiten und dem gewünschten Versicherungsprodukt



Vertriebscenter

Hilfreiches Produktwissen und unterstützende Vertriebsmaterialien zu Gewerberisiken

Doch damit nicht genug! Darauf dürfen Sie sich in Zukunft freuen



Mischbetriebe

Erweiterung der berechenbaren Risiken – sowohl auf weitere Produkte als auch auf Tätigkeitskonstellationen



Kontinuierliche Updates

Fragebögen, Tarife und Funktionen werden kontinuierlich weiterentwickelt – profitieren Sie davon bei Ihrer Beratung



Dunkelverarbeitung

Ausbau der Policierungsschnittstellen zu Versicherern – schnellerer Versand der Policen an Sie und Ihre Kunden



DIN-Risikoanalyse, 77235

Normierte Risikoanalyse gemäß DIN-Norm unterstützt bei der Risikoidentifikation und der Beratung

Jetzt nochmal zusammengefasst...



Markt mit
großem Potential und
Dynamik



**Kosten- und
Absicherungsdruck**
bleiben durch
wirtschaftliche
Faktoren hoch



Versicherungsschutz
muss entsprechend
geprüft und angepasst
werden

Die Thinksurance Gewerbepattform unterstützt Sie bei Ihren Beratungen im Gewerbe- und Industriegeschäft



- 1 Unterstützung von der Risikoidentifikation bis zum Abschluss
- 2 Aufzeigen von Cross-Selling-Potenzialen
- 3 Ganzheitliche Kundenberatung
- 4 Vollumfänglicher Marktüberblick
- 5 Einheitlicher Tarifvergleich - auch bei komplexen Risiken
- 6 Reduzierung Ihres manuellen Aufwands
- 7 Einheitliche und volldigitale Beratungs- und Abschlussstrecke
- 8 Mehr und bedarfsgerechte Abschlüsse

So finden Sie uns!



Einen wunderschönen guten Tag!

Ihre Ansprechpartner bei Rückfragen:

Produktberatung Gewerbe-Sach

+49 (89) 15 88 15-282

gewerbe-sach@fondsfinanz.de

[Neue Beratung >](#)



[Kunden →](#)



[Beratungen →](#)



[Vertriebscenter →](#)

Haben Sie Fragen?

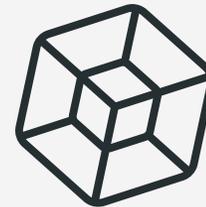
Vielen Dank!

Lassen Sie uns in Kontakt bleiben.



MATTHIAS CHRIST
Head of Sales

+49 69 2043 695-319
matthias.christ@thinksurance.de



**THINK
SURANCE®**