



Unterschätzt und unterversichert - das Kleingewerbe

Um 3 Uhr morgens klingelt der Wecker. Der Tag beginnt früh für Udo Lang. „Wir öffnen unsere Bäckerei schon um 6 Uhr, die Leute kommen gern auf dem Weg zur Arbeit vorbei und nehmen sich unsere ofenfrischen Brezeln und Croissants mit“, erzählt der 49-jährige Meister stolz. Das Bäckerhandwerk ist Udo Lang in die Wiege gelegt worden. Auch sein Vater und Großvater waren Bäcker. Vor 20 Jahren hat Lang die Bäckerei von ihnen übernommen. Der Laden läuft gut, das merken auch seine vier Angestellten. So gut, dass seit kurzem Langs Frau im Betrieb mithilft.

Fragen wie diese beschäftigen nicht nur Bäcker Lang, sondern 3,7 Millionen Gewerbetreibende in Deutschland. Über 99 Prozent gehören zu den sogenannten KMU, den kleinen und mittleren Unternehmen. Der Großteil von ihnen, fast 80 Prozent, sind Dienstleister, Händler oder Handwerker wie Udo Lang.

Der Versicherungsschutz – ein „leidiges“ Thema

Michael Schillinger, Vertriebsvorstand der INTER Versicherungsgruppe



betont Michael Schillinger, Vertriebsvorstand der INTER Versicherungsgruppe.

Für Betriebsinhaber ist der Versicherungsschutz oft ein „leidiges Thema“, da macht auch Udo Lang keine Ausnahme. Im Dschungel der Gewerbeversicherungen nach den passenden suchen, dafür fehlt den meisten Unternehmern die Zeit. Das Resultat: Viele Kleinbetriebe

sind unterversichert! Dabei ist der Wunsch nach Sicherheit groß, wie eine Studie von HEUTE UND MORGEN zeigt: Über 20 Prozent der Kleinunternehmer würden ihren Betrieb gerne stärker absichern. Rund ein Drittel hat überhaupt noch keine Beratung in Anspruch genommen und ebenso viele Gewerbetreibende sind unsicher, welche Absicherung sie wirklich brauchen.

Gut beraten, gut versichert

Unternehmer müssen bei der Absicherung persönliche und betriebliche Risiken im Auge behalten. So hat z. B. ein Unfall in der Freizeit meist auch Auswirkungen auf den Betrieb. Udo Lang hat das erst kürzlich am eigenen Leib erfahren. Dem 49-Jährigen wurde eine regennasse Straße zum Verhängnis. Mit dem Motorrad ist er in einer Kurve gestürzt. Die Folge: Ein komplizierter Armbruch, Reha, längerer Arbeitsausfall. „Für mich war das eine Katastrophe“, erinnert sich der Bäckermeister. „Gott sei Dank konnte ich mich in der Zeit auf meinen Gesellen und unsere Auszubildende verlassen. Sonst hätte ich den Laden dichtmachen müssen.“

Dieses Glück hat nicht jeder Unternehmer. Im schlimmsten Fall droht bei einer Lücke im Versicherungsschutz die Insolvenz. Um das zu verhindern, ist eine umfassende Beratung durch den Makler oder Vermittler unerlässlich. Zwar informieren sich knapp 70 Prozent der Betriebsinhaber heutzutage online, beim Abschluss verlässt sich der Großteil aber voll und ganz auf den Berater. Immer mehr Makler richten ihr Portfolio deshalb exakt auf den Absicherungsbedarf der Kleinbetriebe aus und heben das hier schlummernde Vertriebspotenzial.

Von Experten für Experten

Mit dem entsprechenden Know-how und einem starken sowie leistungsfähigen Versicherer an der Seite können Makler ein professionelles Gewerbe-Portfolio samt umfassender Beratung bieten. Viele haben zudem selbst Mitarbeiterverantwortung, angemietete Geschäftsräume und allerlei Bürotechnik. Die Sorgen der Betriebsinhaber kennen Makler nur zu gut, zum Teil decken sie sich mit ihren eigenen. Ein Haftungsfall oder ein Unfall wie der von Bäckermeister Udo Lang – das wäre auch für einen selbstständigen Makler fatal.

Durch ihre eigenen Erfahrungen als Unternehmer können Maklern mit Betriebsinhabern auf Augenhöhe sprechen und sie von Experte zu Experte beraten. Mindestens genauso wichtig für die Beratung ist ein Versicherungsunternehmen, das die Sprache der Gewerbetreibenden versteht. Die INTER Versicherungsgruppe ist seit über 100 Jahren ein verlässlicher Partner rund um die Absicherung von Kleinbetrieben. Traditionell ist das Unternehmen dem Handwerk eng verbunden und hat seine langjährige Expertise erfolgreich in andere Gewerbebereiche übertragen.

Bild: (1) © Unsplash / pixabay.com (2) © INTER Versicherungsgruppe

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942863/unterschaetzt-und-unterversichert-vertriebspotenzial-im-kleingewerbe/>