



Sicherheit kommt mit der Absicherung

Bei Kleinunternehmern ist der Wunsch nach Sicherheit laut einer aktuellen HEUTE UND MORGEN-Studie besonders groß. Der Grund: Werden aus Sorgen reale Nöte, trifft es die Kleinbetriebe am härtesten. Die betriebliche Absicherung ist daher ein wichtiges, aber auch ein sehr individuelles Thema. Gefragt sind bei den Unternehmern vor allem modulare und flexible Versicherungslösungen.

Viele Fragezeichen beim Versicherungsschutz

Jeder vierte Kleinunternehmer mit mehr als fünf Mitarbeitern gibt in der Studie an, mit der Absicherung seines Betriebes überfordert zu sein. Dabei setzen sich viele Betriebsinhaber intensiv mit dem Thema auseinander, holen Informationen ein und ziehen Vermittler zu Rate. Dennoch: Viele Fragezeichen bleiben. Welche Versicherung welche Risiken abdeckt, bleibt häufig bis zuletzt unklar. Die Folge: Im Schadenfall wissen Unternehmer oft nicht, ob ihr Versicherungsschutz überhaupt greift.

Fünf Gewerbeversicherungen im Durchschnitt

Eine gute Nachricht vorweg: durchschnittlich besitzen Betriebsinhaber rund fünf Gewerbeversicherungen. Die Rede ist hier nicht von alten Verträgen, sondern von Tarifen auf dem neusten Stand. 46 Prozent der befragten Unternehmer haben laut Studie erst in den vergangenen zwei Jahren neue Verträge abgeschlossen oder ihre alten gewechselt. Jedes zweite Unternehmen mit mehr als fünf Mitarbeitern investiert

darüber hinaus in eine betriebliche Altersvorsorge. Vorreiter bei der Altersabsicherung der Angestellten ist die Bau- und Handwerksbranche.

Das Internet als Informationsquelle Nr. 1

Dass die Versicherungsverträge der Kleinunternehmer top aktuell sind, ist kein Zufall. Laut Studie informiert sich über die Hälfte der befragten Betriebsinhaber im Internet über das Thema Gewerbeschutz. Von Versicherungsmaklern lassen sich zusätzlich 47 Prozent beraten, 43 Prozent verlassen sich auf gebundene Vermittler. So beliebt das Internet als Informationsquelle auch ist, beim Vertragsabschluss bleiben die Unternehmer klassisch. 35 Prozent der Betriebsinhaber schließen ihre Versicherungen am liebsten beim Makler ab, 42 Prozent bevorzugen Vertriebsbüros.

Die Lösung liegt im Bausteinkonzept

Bei der Auswahl ihrer Versicherungsprodukte lassen sich Kleinunternehmer besonders durch günstige Preise und umfassende Leistungen beeinflussen. Ebenfalls wichtig: Der gute Ruf des Versicherers. Dass ein Versicherer alle betrieblichen Risiken abdecken kann, bezweifeln

dennoch viele Betriebsinhaber. Sie entscheiden sich deshalb für einzelne Produkte. Die sollen flexible sein und natürlich Wahlmöglichkeiten bieten. Die Lösung sind Bausteinkonzepte. Der großer Pluspunkt dabei: Unternehmer können ihren Versicherungsschutz individuell gestalten und exakt auf den Bedarf des Betriebes zuschneiden. Makler oder Vermittler müssen ihre Kunden an dieser Stelle eng betreuen und intensiv beraten. Das klappt nur, wenn sie die Branche, die Betriebsgröße und auch die Sorgen der Unternehmer gut kennen.

Weitere Artikel zum Thema

<https://www.experten.de/2016/06/03/die-groessten-sorgen-der-kleinunternehmer/>

<https://www.experten.de/2016/05/30/unterschaetzt-und-unterversichert-vertriebspotenzial-im-kleingewerbe/>

<https://www.experten.de/2016/05/11/der-kleinunternehmer-als-kunde/>

Bild: © Rawpixel.com / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942907/sicherheit-kommt-mit-der-absicherung/>