



Gewerbegeschäft: Alle wollen KMU – aber keiner will die Kleinen Warum das Segment strategisch so spannend ist

Michael Fiedler

Kleinstunternehmen gelten traditionell als schwierig zu erschließen: Geringe Prämien gehen mit hohem Beratungsaufwand einher und Risikostrukturen lassen sich als heterogen bezeichnen. Genau deshalb wurden Kleinstunternehmen bislang vernachlässigt. Doch die Rahmenbedingungen ändern sich. Digitalisierung reduziert Prozesskosten, Standardisierung ermöglicht Skalierung und Plattformvertrieb erhöht Reichweite. Damit wird ein Segment plötzlich wirtschaftlich, das früher kaum effizient bedient werden konnte.

Was das für Vermittler bedeutet

Für Vermittler entsteht daraus ein neues Spielfeld:

- Schnelle Abschlüsse statt langwieriger Risikoanalyse
- Einfache Produktlogik erleichtert Beratung
- Zusätzliche Zielgruppen erschließen sich wirtschaftlich

Gerade im Kleinstgewerbe kann Geschwindigkeit zum entscheidenden Faktor werden. Wer hier schlanke Prozesse nutzt, kann Volumen aufbauen – ohne dass jeder einzelne Fall komplexe Beratung erfordert. Gleichzeitig bleibt Raum für Differenzierung: Standardisierte Produkte können als Einstieg dienen und bei wachsendem Bedarf durch individuelle Lösungen ergänzt werden.

Zwischen Plattform und persönlicher Beratung

Der digitale Abschluss über Plattformen wie Thinkurance zeigt, wohin sich das Gewerbegeschäft entwickelt: Sichtbarkeit, Vergleichbarkeit und Geschwindigkeit werden zunehmend zum Standard. Die Rolle des Vermittlers verschiebt sich dabei nicht – sie verändert sich: Vom reinen Produktvermittler hin zum Einordner, Begleiter und Strukturgeber.

Die kleinsten Unternehmen als nächstes Wachstumsfeld

Die Initiative der Alten Leipziger macht deutlich: Das Gewerbegeschäft wird nicht nur digitaler – es wird auch breiter. Kleinstunternehmen könnten sich dabei als das

Segment erweisen, in dem sich entscheidet, wer Skalierung, Effizienz und Beratung künftig sinnvoll miteinander verbindet.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948877/Gewerbegeschaeft-Alle-wollen-KMU---aber-keiner-will-die-Kleinen/>