

Pressemitteilung

So finden Kleinst- und Kleinunternehmer den passenden Versicherungsberater

(München, 20. Juli 2023) Wie behalte ich die Übersicht im Versicherungsdschungel? Welche Versicherungen brauche ich unbedingt und was ist ‚nice to have‘? Diese Fragen stellen sich viele Selbstständige in Deutschland. „Gerade für Klein- und Kleinstunternehmer kann die Auswahl der richtigen Gewerbeversicherung eine entscheidende Rolle spielen, um das Geschäft abzusichern und um Risiken zu minimieren. Die gefährlichste Frage ist deshalb die, die Unternehmer vergessen zu stellen“, sagt Payam Rezvanian, Mitglied der Geschäftsleitung bei Finanzchef24 (www.finanzchef24.de). Ob Online oder offline: Wie finden Betroffene den passenden Makler und Versicherungsschutz? Finanzchef24 hat die sieben wichtigsten Tipps und Tricks zusammengetragen.

1. Ein Blick ins Betriebsinnere für einen individuellen Zuschnitt

Ein guter Versicherungsvermittler verkauft nicht „die“ Universallösung. Er berücksichtigt die Vor- und Nachteile verschiedener Versicherungen und sucht nach der optimalen Lösung für den Kunden. Wichtig: Eine gute Lösung findet nur der Makler, der sich ausreichend Zeit für die Bestandsaufnahme nimmt. Dazu gehört insbesondere eine Analyse der potenziellen Risiken, denen ein Unternehmen ausgesetzt ist. Nur bei Identifikation und Kenntnis der individuellen Risiken ist es möglich, die richtigen Versicherungen auszuwählen. Denn: Die scheinbar beste Police nützt nichts, wenn der Versicherer im Schadensfall nicht zahlt, weil zum Beispiel Ausschlusskriterien missachtet wurden.

2. Vorsicht vor Eile und Druck

Ein guter Makler nimmt sich ausreichend Zeit für den Kunden, um die individuellen Anforderungen zu verstehen. Zudem gibt er dem Kunden genügend Zeit für Entscheidungen und steht für Fragen oder Nachbesprechungen zur Verfügung. Vorsicht ist geboten, wenn der Makler Fristen stellt und Druck zur Unterschrift ausübt.

3. Qualifikationen erfragen und Vertrauenswürdigkeit prüfen

Wer als unabhängiger Makler Versicherungen vermittelt, ist selbst für die Beratungsfolgen haftbar. Deshalb sollte er bereits aus Eigeninteresse über eine solide Ausbildung verfügen. Erkundigen Sie sich in Online-Foren oder Business-Netzwerken wie LinkedIn nach der Expertise und der Reputation. Zudem ist Vertrauen ein wichtiger Faktor bei der Wahl eines Versicherungsvermittlers. Eine weitere Möglichkeit ist es daher, Empfehlungen von anderen Unternehmen oder Geschäftspartnern

einzuholen. Ein guter Berater agiert ehrlich und transparent. Er verspricht nur das, was er auch halten kann. Er gibt zu, wenn er auf bestimmten Gebieten nicht über ausreichende Kompetenzen verfügt oder wenn er die passenden Versicherungen nicht im Portfolio hat. Bauchgefühl ist Trumpf!

4. Breite Produktpalette

Ein guter Gewerbeversicherungsmakler wird in der Regel eine breite Palette von Versicherungen anbieten, um den unterschiedlichen Risiken und Anforderungen verschiedener Gewerbebetriebe gerecht zu werden. Typischerweise umfasst das Portfolio eines Gewerbeversicherungsmaklers Versicherungen wie Betriebs- und Produkthaftpflicht, Cyber-, Geschäftsinhalts- und Betriebsunterbrechungsversicherung sowie andere spezifische Angebote, die auf die Branche oder den Tätigkeitsbereich des Gewerbebetriebs zugeschnitten sind.

5. Unabhängigkeit bedeutet bessere Passgenauigkeit

Wichtig ist, dass der Makler eine breite Palette von Versicherungsoptionen verschiedener Anbieter im Portfolio hat und nicht nur auf wenige Versicherer zurückgreift. Es kommt also nicht nur auf die Menge der Versicherungsarten an. Auf je mehr Versicherungsunternehmen der Makler zugreift, desto passgenauer kann die Absicherung gelingen. Das gilt umso mehr, weil viele Versicherer einen Branchenfokus haben.

6. Schnelle Erreichbarkeit

Egal ob Telefon-Hotline, E-Mail oder Chatbot – welcher Versicherte möchte nicht schnell mit seinem Makler verbunden sein, wenn er ein Thema hat. Je hybrider der Makler aufgestellt ist, desto einfacher klappt die Kommunikation. Und desto schneller gelingt die Absicherung. Laut Finanzchef24 lässt sich eine Berufshaftpflichtversicherung mittlerweile per Smartphone in 5 Minuten abschließen. Praktisch, wenn der Kleinunternehmer gerade bei der Industrie- und Handelskammer für eine bestimmte Genehmigung vorspricht, die er ohne Versicherung nicht erhalten würde.

7. Hilfe im Schadensfall

Der Service eines guten Versicherungsvermittlers endet nicht mit dem Übersenden der Versicherungspolice. Im Falle eines Schadensfalls steht er mit Rat und Tat zur Seite und unterstützt über den Abschluss hinaus auch bei der Abwicklung des Schadens.

Über Finanzchef24

Finanzchef24 definiert den Markt der Gewerbeversicherungen für Einzel- und Kleinunternehmer (SME) neu. Das Münchener Insurtech vereint digitale Kommunikation und Prozesse mit der Kompetenz des Versicherungsspezialisten und der Unabhängigkeit einer Plattform. Unternehmer erhalten so die für sie optimale Absicherung und können sich voll auf ihr Geschäft konzentrieren. Über 40 Versicherer machen ihre Lösungen effizient und zielgenau den richtigen Kunden zugänglich. Das Konzept von Finanzchef24 hat bereits 50.000 aktive Kunden überzeugt. Mehr unter www.finanzchef24.de

Unternehmenskontakt

Finanzchef24 GmbH
Hohenlindener Str. 1
81677 München
Tel.: +49 89 716 772 700
Fax: +49 89 716 772 800
E-Mail: presse@finanzchef24.de

Pressekontakt

SCRIVO PUBLIC RELATIONS
Ansprechpartnerin: Katja Kraus
Lachnerstraße 33
80639 München
Tel.: +49 89 45 23 508 13
Fax: +49 89 45 23 508 20
E-Mail: katja.kraus@scrivo-pr.de
Web: www.scrivo-pr.de