

28.03.2017, Berlin · 29.03.2017, Köln · 30.03.2017, Stuttgart



AssCompact Gewerbe-Symposium – Viel Potenzial für den Vertrieb

Wie bereits im letzten Jahr findet das AssCompact Gewerbe-Symposium auch 2017 an drei Standorten statt. Die Veranstaltungsreihe in Berlin, Köln und Stuttgart verspricht Vermittlern umfassende Informationsmöglichkeiten zum vertriebsstarken Thema „Gewerbeversicherung“ und genügend Gelegenheiten zum Austausch mit Anbietern und Kollegen.

Die Teilnehmerzahlen des AssCompact Gewerbe-Symposiums im letzten Jahr haben deutlich gezeigt: Vermittler sehen in dem Geschäftsfeld „Gewerbeversicherung“ viel Potenzial. „2016 war das AssCompact Gewerbe-Symposium an allen drei Terminen nahezu ausgebucht. Auch war die Resonanz der Teilnehmer in den letzten beiden Jahren durchweg positiv, sowohl was die Organisation als auch was die Inhalte und den Nutzen für das tägliche Geschäft betrifft. Es besteht offensichtlich ein ernst zu nehmender Informationsbedarf in diesem Bereich“, erklärt Konrad Schmidt, Mitglied der Geschäftsleitung beim Veranstalter bbg Betriebsberatungs GmbH.

Geschäftsfeld Gewerbeversicherung

Diese Einschätzung stimmt auch mit diversen Studien überein, die besagen, dass viele kleine und mittlere Unternehmen noch beträchtlichen Nachholbedarf haben, wenn es um ihren Versicherungsschutz geht. Dabei ist das Themenfeld „Gewerbeversicherung“ so wichtig, wie es vielfältig ist. Die Risiken, die Betrieben in den vergangenen fünf Jahren am meisten zugesetzt haben, sind einer Umfrage zufolge Maschinenbruch, Cyberangriffe und Naturkatastrophen. Vor allem für kleine und mittlere Betriebe ist die Absicherung dieser Risiken gleichbedeutend mit einem existenziellen Schutz, der das Unternehmen und seine Mitarbeiter sowie verbundene Geschäftspartner gleichermaßen absichert. Aufgrund der Bera-

tungsintensität muss der Vermittler, der Betriebe zu diesem Risikoschutz berät, zwar meist eine große Zeitinvestition einplanen, er hat aber im Anschluss die einzigartige Möglichkeit, bei jedem Kunden ein komplettes Gewerbeversicherungsportfolio aufzubauen.

Aus diesem Grund bietet AssCompact unabhängigen Vermittlern auch 2017 wieder insgesamt dreimal die Möglichkeit, sich intensiv mit dem Thema Gewerbeversicherung auseinanderzusetzen. Am 28.03.2017 gastiert das AssCompact Gewerbe-Symposium in Berlin (Hotel van der Valk), am 29.03.2017 in Köln (MEDIO.RHEIN.ERFT Berghem) und am 30.03.2017 in Stuttgart (Hotel Dormero). Alle drei Veranstaltungen beginnen jeweils um 09.00 Uhr und enden schließlich um 17.30 Uhr.

Neben einem umfassenden Vortragsprogramm gibt es vor und während der einzelnen Programmpunkte ausreichend Zeit und Gelegenheit, um sich mit den ausstellenden Produktanbietern kurzzuschließen, eventuelle Fragen zu klären und Kontakte zu knüpfen.

»»»»» Von Sabine Greiner, AssCompact

Vortragsprogramm gestaltet in Kooperation mit vfm-Gruppe

Wie schon im letzten Jahr ist das Vortragsprogramm auch 2017 inhaltlich in Kooperation mit der vfm-Gruppe entstanden. Insgesamt konnten diesbezüglich sieben Unternehmen gewonnen werden, deren Referenten ein breites Themenspektrum des Geschäftsfeldes „Gewerbeversicherung“ abdecken werden. Von A wie „Autohausversicherung“ bis Z wie „Zielgruppe Bauhandwerker“ wird auf dem AssCompact Gewerbe-Symposium ein interessantes Veranstaltungsprogramm geboten, das den Teilnehmern nützliche Werkzeuge und vertriebsunterstützende Argumente an die Hand gibt, um das Vertriebspotenzial Gewerbeversicherung zu bergen.

Bis zu sieben „gut beraten“-Punkte sammeln

Neben den wertvollen Tipps und Tools, die das Vortragsprogramm für das tägliche Vermittlergeschäft bietet, können

die Veranstaltungsteilnehmer durch den Besuch der Vorträge bis zu sieben Weiterbildungspunkte der Initiative „gut beraten“ sammeln. Alle Programmpunkte wurden von der Brancheninitiative geprüft, um zu gewährleisten, dass die Inhalte einen echten Mehrwert und hohen Informationsgehalt für die Vermittler bedeuten. ■

Programmübersicht Gewerbe-Symposium/Reihenfolge und Referenten variieren

Allianz Versicherung AG, Henry Raschke/Wilfried Schlösser/Thomas Fischer
„Die Cyberversicherung – gestern Theorie, heute Praxis“

AXA Konzern AG, Ralf Ruckdäschel
„Gewerbe-geschäft 4.0“

Helvetia Versicherungen, Mathias Kloth, Dirk Krüger
„Autohausversicherung“

NÜRNBERGER Versicherung, Burkhard Kosmetschke
„Wertermittlung für Gebäude, Inhalt und Baugeräte“

R+V Allgemeine Versicherung AG, Jens Knaack/Jan-David Krieger/Axel Brodbeck
„Risiken und Absicherungen in der Technischen Versicherung“

SIGNAL IDUNA Gruppe, Stephan Rathsack
„Gewerbliche Inhaltsversicherung“

Württembergische Versicherung AG, Thomas Michael Ulmer
„Zielgruppe Bauhandwerker“

Informationen und Anmeldung unter: www.asscompact.de/gewerbesymposium

Nachgefragt bei Klaus Liebig, Geschäftsführer der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH

Die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH ist Kooperationspartner des AssCompact Gewerbe-Symposium. Worauf kommt es Ihnen dabei an?

Mit fachlicher Hilfestellung unserer Kompetenzcenter sowie technischem Know-how unterstützen wir Vermittler umfassend im Rahmen ihres Gewerbeversicherungsgeschäfts. Wie im letzten Jahr ist es selbstverständlich auch diesmal unser Kooperationsziel, interessierten Symposiumsteilnehmern einen richtungsweisenden Eindruck über unser aktuelles Serviceangebot zu präsentieren. Zusätzlich sehen wir das Symposium als ideale Möglichkeit für alle Teilnehmer, intensiven Branchenaustausch und wertvolle Hintergrundgespräche untereinander zu führen.

Den hohen Vertriebschancen im Bereich „Gewerbeversicherung“ steht ein beträchtlicher Zeit- und Kostenaufwand aufseiten der Vermittler gegenüber. Warum ist der Bereich „Gewerbeversicherung“ trotzdem nach wie vor so ein wichtiges Vertriebsthema?

Ganz einfach gesprochen: Weil der Bedarf bei den Unternehmen an Gewerbeversicherungslösungen weiter hoch ist, das Geschäft konstante Erträge für den Vermittler sichert sowie ein hohes Cross-Selling-Potenzial bereithält. So stehen hinter Unternehmen immer auch handelnde Personen oder Beleg-

schaften, die hinsichtlich privater Risiken oder Altersvorsorge-lösungen zumeist Ratschlag suchen. Eine bestehende erfolgreiche Kundenbeziehung baut zudem eine Gesprächsbrücke zu Themen wie Entgeltoptimierung, betriebliche Krankenversicherung oder Altersvorsorge auf. Zusätzlich sei erwähnt, dass sich angesprochener Zeit- und Kostenaufwand erkennbar über unsere Full-Service-Dienstleistung reduzieren lässt.

Was würden Sie Maklern raten, die mit dem Gedanken spielen, in das Geschäftsfeld „Gewerbe“ neu einzusteigen?

Zunächst gilt es, die passende Zielgruppe zu definieren und zu bestimmen. An dieser Stelle könnten etwa inhabergeführte Gewerbekunden mit einem Umsatz ab 15 Mio. Euro erwägenswert sein. Vor dem Hintergrund, dass bei diesen Betrieben der Inhaber zumeist auch Entscheidungsträger ist, sind Kundenbeziehungen schnell wie nachhaltig aufzubauen. Zudem bringt es diese Zielgruppe mit sich, in der Zukunft mit einem „wachsenden“ Gewerbekunden bei möglichem steigendem Versicherungs- wie Finanzierungsbedarf erfolgreich zusammenzuarbeiten. Weiter ist es für einen „neuen Gewerbetmakler“ empfehlenswert, sich einen Dienstleister wie vfm als starken Partner an Bord zu holen, der nicht nur fachlich, technisch wie unternehmensberatend unterstützt, sondern – wenn gewünscht – zudem in wegweisenden Kundenterminen mit Rat und Tat zur Seite steht. ■