

Herzlich Willkommen

Gewerbekundenberatung mit Fonds Finanz & Thinksurance

Matthias Christ



So erhalten Sie für diesen Vortrag 45 Minuten IDD-konforme Weiterbildungszeit

01

Vortrag wählen und Teilnahmeformular mitnehmen

02

beim Betreten des Vortragsraumes: Messeausweis scannen

03

während des Vortrags: Formular vollständig ausfüllen und unterschreiben

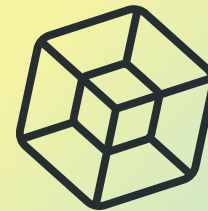
04

beim Verlassen des Vortragsraumes: unterschriebenes Formular abgeben

Gewerbekundenberatung mit Fonds Finanz & Thinksurance

DIN-Risikoanalyse 77235, Bestandserweiterung und -pflege

MMM 2025, München



**THINK
SURANCE®**



Matthias Christ

Head of Sales



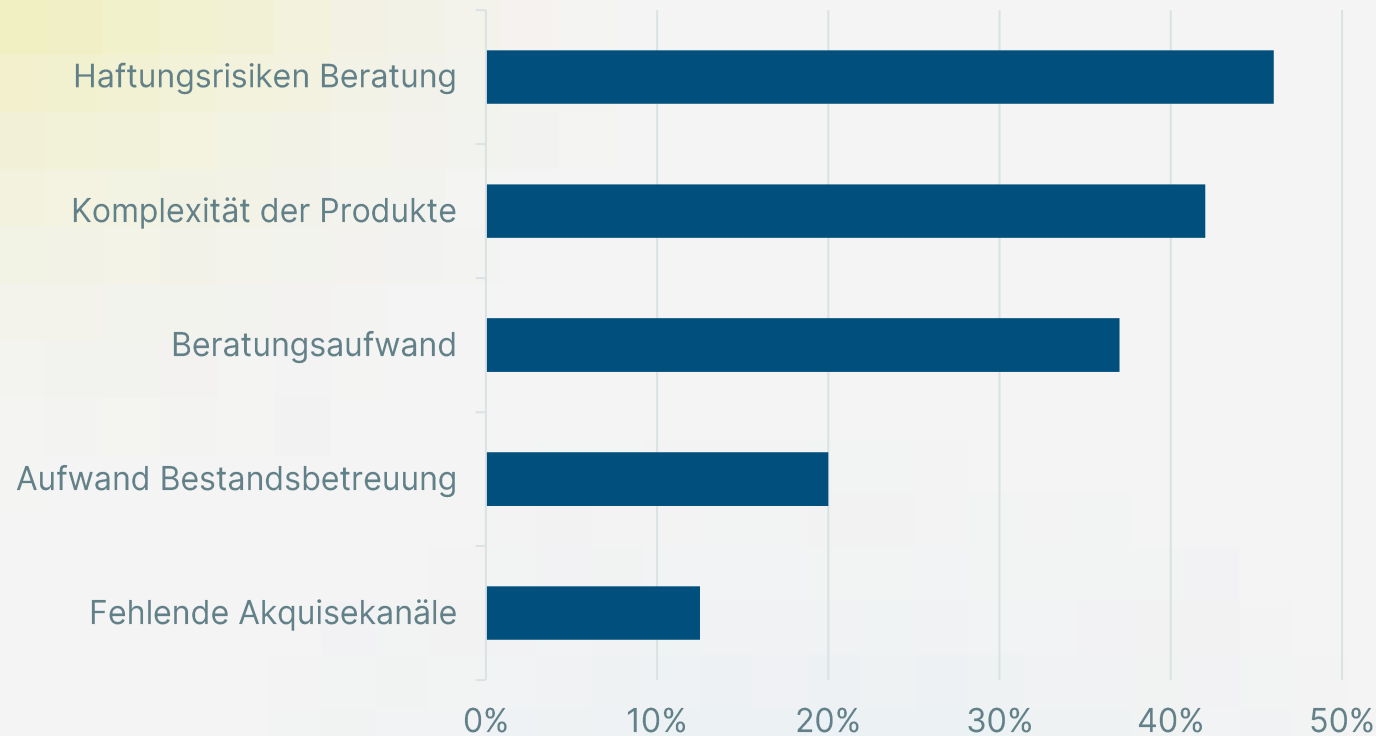
THINK
SURANCE®

Das aktuelle Vermittlerbarometer zeigt, welche Herausforderungen Makler im Vertrieb von gewerblichen Versicherungen sehen



Antworten der befragten Vermittler

(Auszug)



Zusammenfassung

- Herausforderungen in allen Schritten der Beratung – von **Akquise bis Abschluss**
- Sowohl **Profis** als auch Gewerbe-**Einsteiger** stehen vor diesen Herausforderungen
- **Unterstützung** für Vermittler u.a. durch Services der Fonds Finanz und dem Einsatz von (digitalen) Tools

Quelle: Vermittlerbarometer 2022,2023,2024;
AfW, Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.



DIN 77235: Mit der gesamthaften Finanz- und Risikoanalyse Kunden haftungssicher beraten und Cross-Selling-Potenziale nutzen



Bestandsarbeit: Übersicht der Möglichkeiten zur Bestandspflege und -erweiterung



Beratung: Mit der Thinksurance Gewerbeplattform einfach Jahresgespräche durchführen und den eigenen Bestand optimal beraten



DIN



Gesamthafte Risikoanalyse

Potenzielle Risiken systematisch identifizieren und bewerten



Reproduzierbarkeit

Zuverlässige und konsistente Ergebnisse – beraterunabhängig



Transparenz

Aussagekräftige Ergebnisse und verständliche Informationen

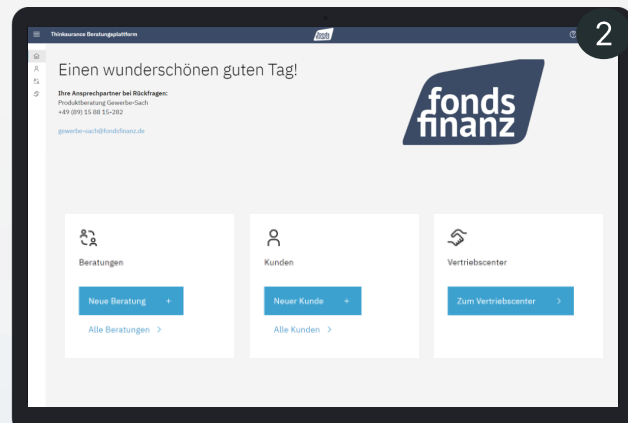
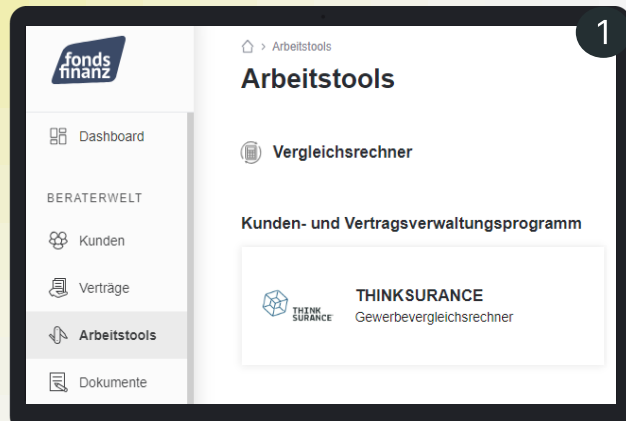


Die 4 Schritte der DIN 77235

- 1. Kontextanalyse:** Infos zu Unternehmen, Markt und Einflussfaktoren
- 2. Risikoidentifikation:** Interne und externe Risiken erkennen
- 3. Risikobewertung:** Auswirkungen der Risiken bewerten
- 4. Risikobehandlung:** Maßnahmen zur Risikominderung empfehlen

Nutzen der DIN 77235

- 1. Frühzeitige Risikoerkennung:** Proaktives Handeln schützt vor potenziellen Schäden
- 2. Strukturierte Analyse:** Systematische Erfassung und Bewertung relevanter Risiken
- 3. Effektive Maßnahmen:** Risiken minimieren, Absicherungslücken aufzeigen
- 4. Bessere Entscheidungen:** Fundierte Grundlage durch umfassende Risikobewertung

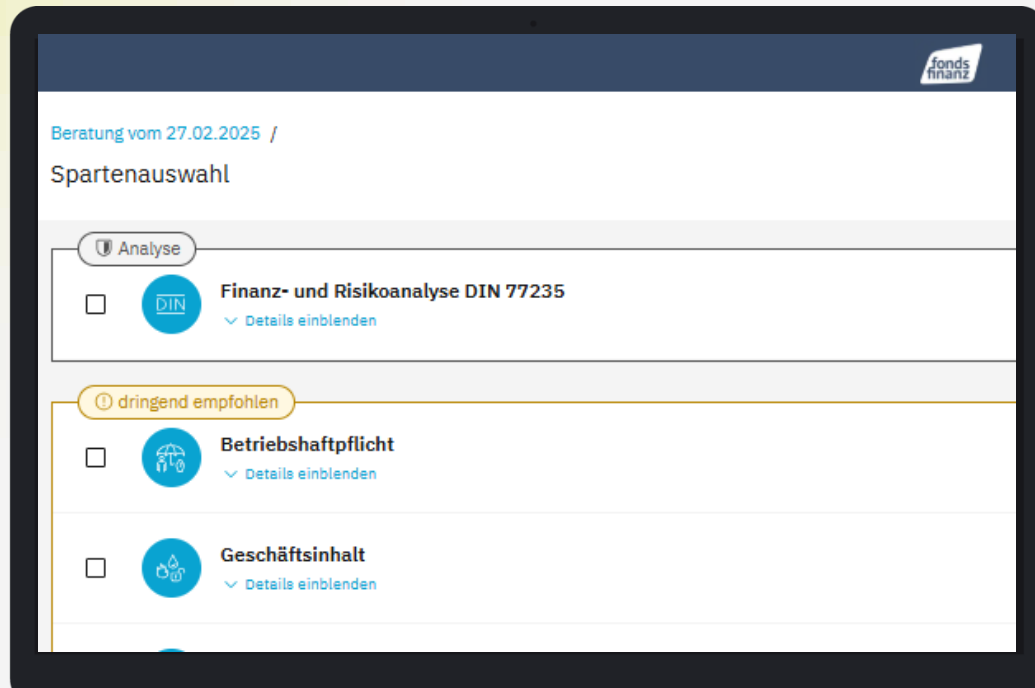


Gewohnter Beratungsprozess

Nutzen Sie das **Alleinstellungsmerkmal** gegenüber Mitbewerbern – exklusiv über die Fonds Finanz Beraterwelt

- 1 Die DIN Analyse erreichen Sie wie gewohnt über die **Fonds Finanz Beraterwelt** - Navigation:
Arbeitsstools → Vergleichsrechner → Thinksurance
- 2 Erstellen Sie wie bisher eine **neue Beratung** über „Beratungen“ oder „Kunden“

Gewohnte Beratungsumgebung

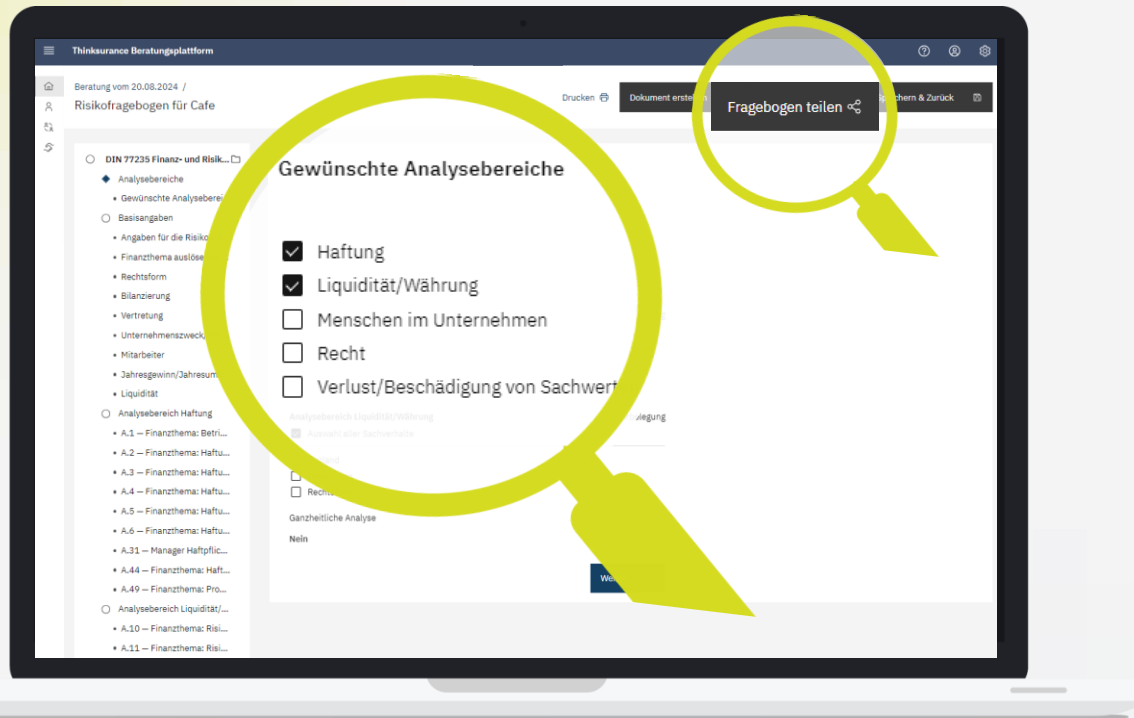



Auf der **Produktauswahlseite** finden Sie die **Finanz- und Risikoanalyse DIN 77235** als **separates Produkt**.


Wählen Sie die DIN 77235 aus und **starten Sie die Risikoerfassung**.

Selbstverständlich können sie die Risikoanalyse – wie auch die Fragebögen aller anderen Produkte – digital **mit Ihrem Kunden teilen** und Ihren Kunden noch intensiver in den Analyseprozess einbinden

Strukturierte Risikoerfassung

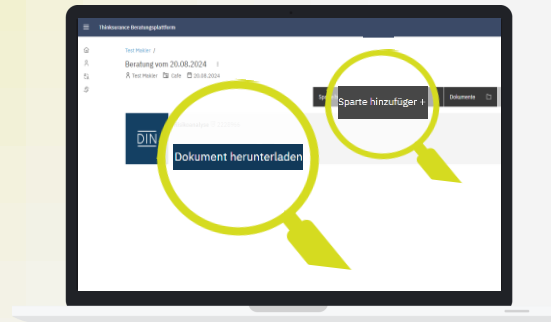


 **Kontextanalyse:** Erfassen von Informationen zu Unternehmen, Branche, Markt und andere Einflussfaktoren.

 **Umfassende Analyse:** Berücksichtigung von bis zu 7 Sachverhalten und 52 Finanzthemen aus den Analyse Themen: Haftung, Menschen im Unternehmen, Recht Verlust/Beschädigung von Sachwerten, Währung/Liquidität

 **Nutzerfreundliche Erfassung:** Der dynamische Fragebogen erhebt nur für den jeweiligen Kunden relevante Daten

Dokumente als Grundlage zur weiteren Beratung nutzen



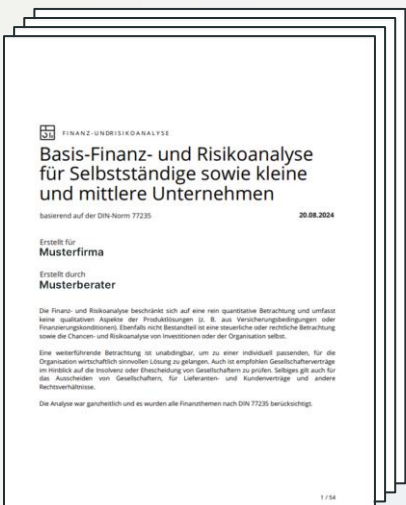
Detailanalyse & Cross-Selling

DIN **Detaillierte Analyse:** Die zertifizierte Detailauswertung betrachtet jedes identifizierte Risiko und priorisiert nach dessen potenziellen Auswirkungen in 4 Prioritätsklassen.

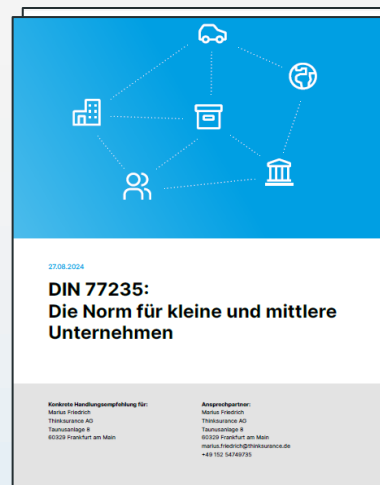
In der **Kurzübersicht** einfach und verständlich zusammengefasst

Einfache Umsetzung: Identifizierte Versicherungslücken können direkt über die Plattform geschlossen werden - bereits eingegebene Werte werden automatisch übernommen.

Detaillierte Analyse



Kurzübersicht



Jetzt nochmal zusammengefasst...



DIN 77235 verfügbar
für alle Nutzer der
Fonds Finanz **Beraterwelt**



Umfangreiche **Analyse**
und **Dokumentation**
der Risikosituation



Einfache Erstellung
passender **Angebote**
direkt über die
Beratungsplattform



DIN 77235: Mit der gesamthaften Finanz- und Risikoanalyse Kunden haftungssicher beraten und Cross-Selling-Potenziale nutzen



Bestandsarbeit: Übersicht der Möglichkeiten zur Bestandspflege und -erweiterung



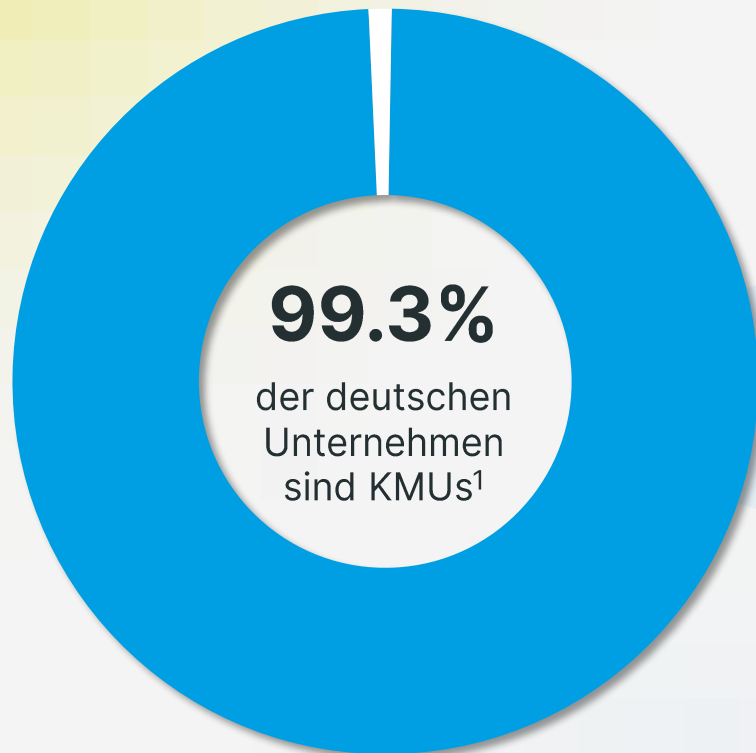
Beratung: Mit der Thinksurance Gewerbeplattform einfach Jahresgespräche durchführen und den eigenen Bestand optimal beraten

**Schöpfen Sie eigentlich schon
das volle Potenzial
des Gewerbemarktes aus?**

Wie sieht der **Gewerbemarkt aktuell aus - Kundenpotenzial**



THINK
SURANCE®



- > In absoluten Zahlen: **3,6 Millionen KMUs**
- > Für die rund 182.000 registrierten Vermittler² bedeutet das im Schnitt **19,7 KMUs pro Vermittler**
- > In 2023 gab es über **550.000 Neugründungen**³

¹ Institut für Mittelstandsforschung Bonn, 2023

² Deutsche Industrie- und Handelskammer, Stand: 01. Januar 2025

³ Statista 2024, Gründungen im Voll- und Nebenerwerb

Wie kann dieser Markt erschlossen werden?



Bestehender
Kundenstamm

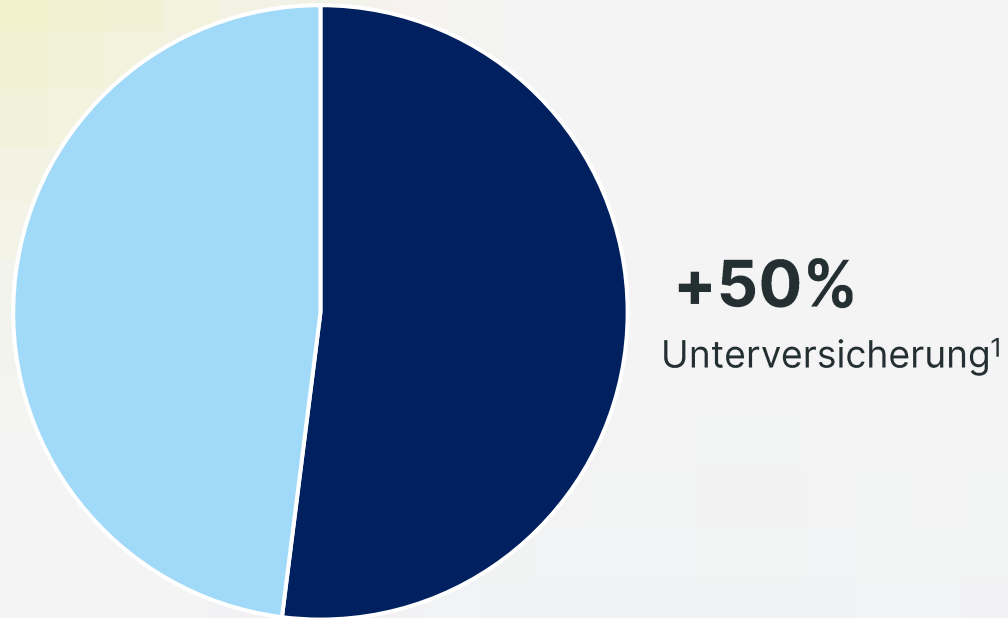


Neukundenakquise

Gibt es **überhaupt Bedarf**, (bestehende) Kunden zum Thema Gewerbe anzusprechen?



Kleinbetriebe



Das ungenutzte Prämienvolumen aufgrund von **Unterversicherung beträgt 2 Milliarden²**

- › Veränderte Risikoprofile der Kunden
- › Veraltete Bedingungen mit Sublimits
- › Bedarfs- und risikogerechte Absicherung
- › Ganzheitlicher Beratungsansatz
- › Steigerung eigener Deckungsbeitrag
- › Cross-Selling stärkt Vertrauen
- › Minimierung möglicher Haftungsrisiken
- › Geringe Bindung an bisherigen Vermittler

¹ Versicherer- und Finanzdienstleisterverein Kubi, FH Dortmund

² McKinsey: Gewerbeversicherungen – die große Chance, 2021

Wie kann dieser Markt erschlossen werden?



Bestehender
Kundenstamm



Potenzielle
Gewerbekunden



Bestehende
Gewerbekunden

Potenzielle Gewerbekunden im eigenen Bestand identifizieren

So erkennen Sie potenzielle Gewerbekunden in Ihrem Bestand



- › **Private Krankenvollversicherungen** deuten auf Selbstständigkeit hin
- › **Lieferfahrzeuge im Kfz-Bestand** können ein Indiz auf Gewerbebetriebe sein
- › Eine **Basisrente/ Rürup-Rente** wird häufig von Selbstständigen abgeschlossen
- › Ihr Kunde hat eine **betriebliche Altersvorsorge**? Somit gibt es auch eine direkte Verbindung zum Arbeitgeber
- › Gleiches gilt für eine **betriebliche Krankenversicherung**: Auch diese kann nur gemeinsam mit dem Arbeitsgeber abgeschlossen werden

Die Vorteile der Bestandsarbeit gegenüber einer Neuakquise



Ihr Vertrauensvorschuss bei den Kunden



Sie verfügen über exklusives Kundenwissen

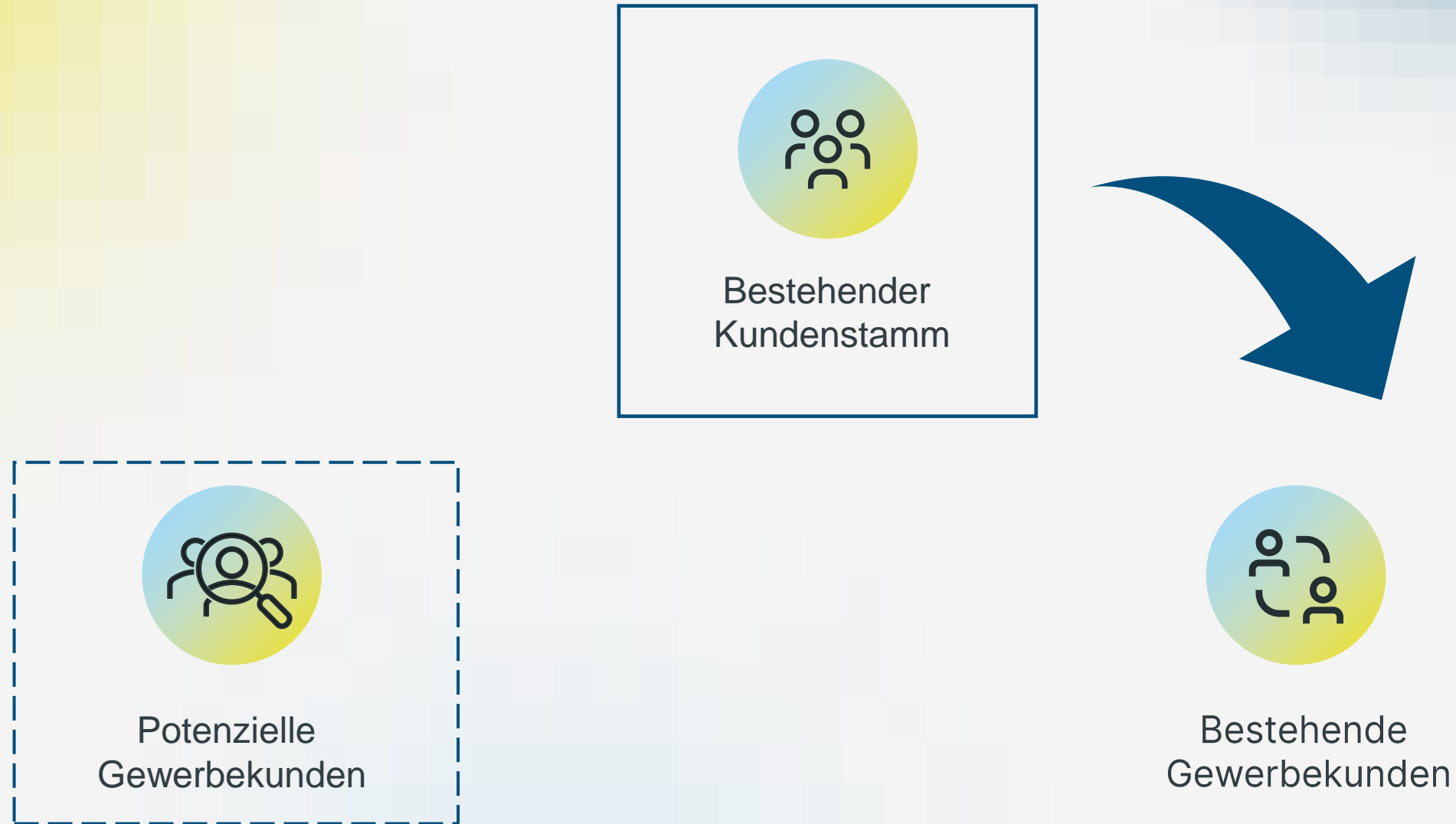


Es bestehen niedrigere, auch regulatorische, Hürden



Cross-Selling sorgt für Vertrauen und stärkt die Kundenbeziehung

Wie kann dieser Markt erschlossen werden?





DIN 77235: Mit der gesamthaften Finanz- und Risikoanalyse Kunden haftungssicher beraten und Cross-Selling-Potenziale nutzen



Bestandsarbeit: Übersicht der Möglichkeiten zur Bestandspflege und -erweiterung



Beratung: Mit der Thinksurance Gewerbeplattform einfach Jahresgespräche durchführen und den eigenen Bestand optimal beraten

Kunden identifiziert. Und jetzt?

Bedarfs- und risikogerechte **Beratung in 3 Schritten** – egal ob Neu- oder Bestandskunde



**Versicherungsbedarf
ermitteln**



**Marktvergleich
erstellen**



Kunden absichern

Bedarfs- und risikogerechte **Beratung in 3 Schritten** – egal ob Neu- oder Bestandskunde



**Versicherungsbedarf
ermitteln**

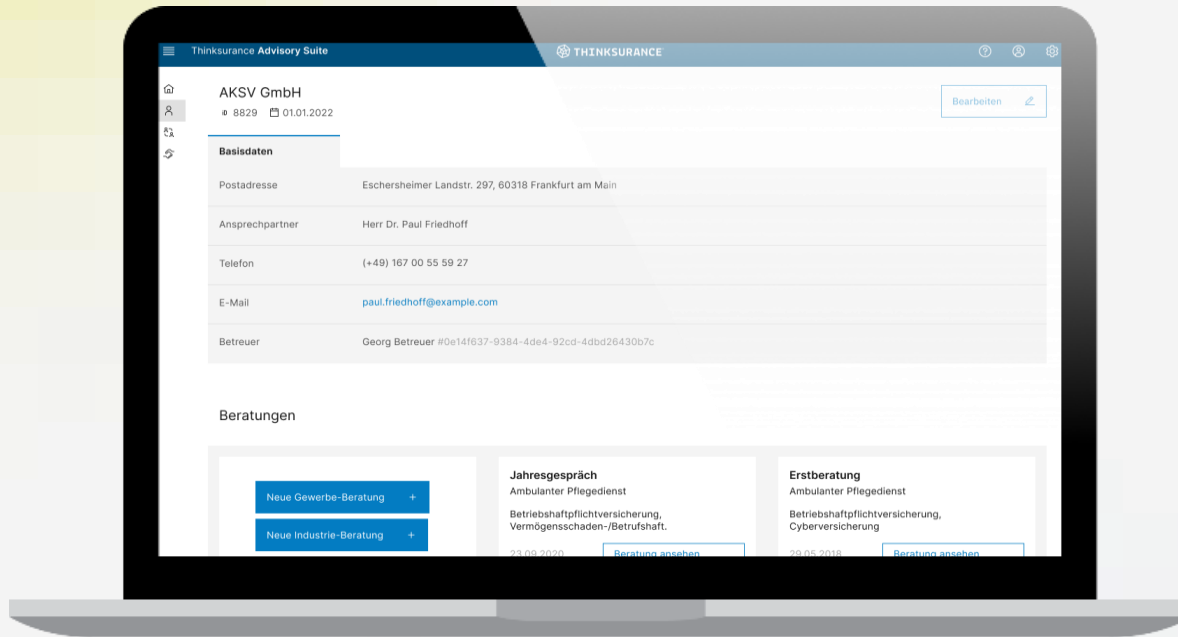


**Marktvergleich
erstellen**



Kunden absichern

Rufen Sie die Daten Ihres Kunden in der **digitalen Kundenakte** auf



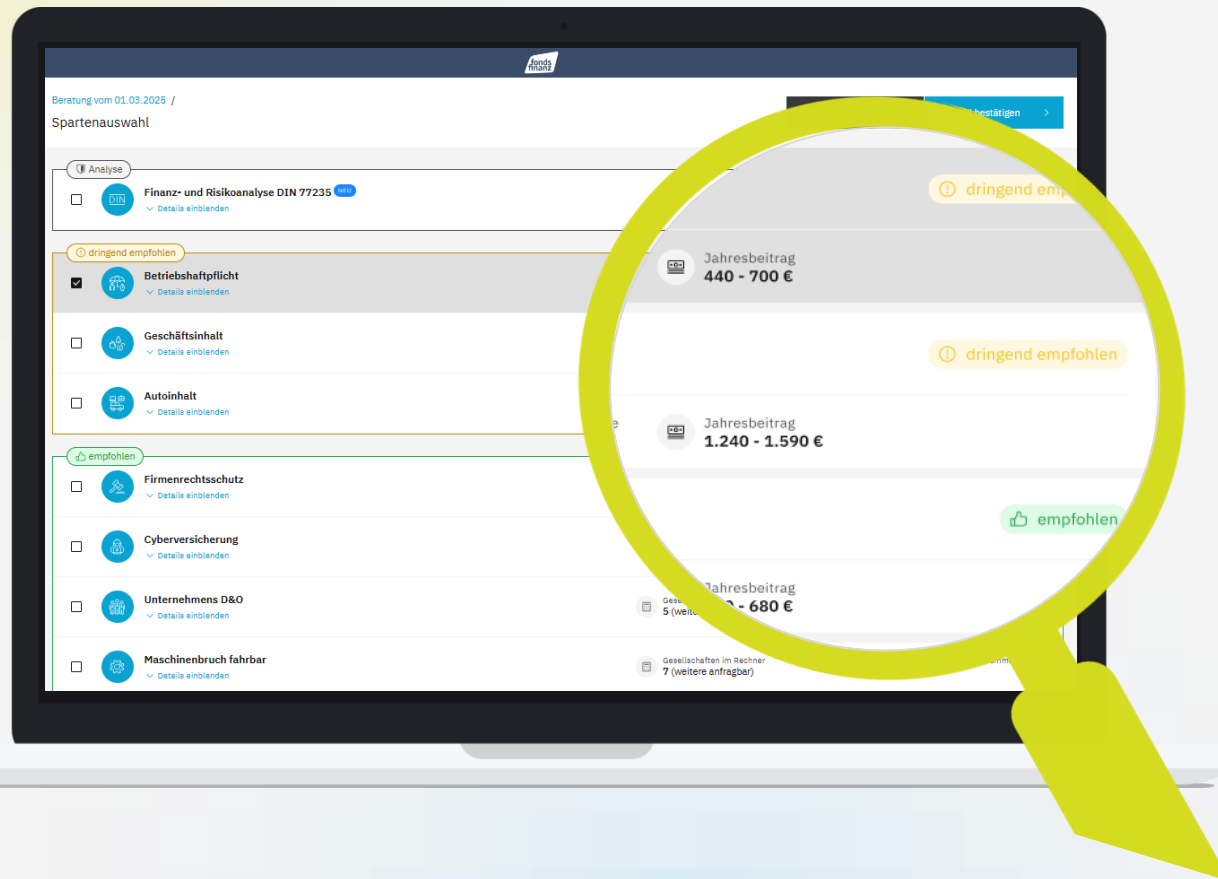
- > Alle Beratungen & Informationen der Beratung **gebündelt in der Kundenakte**
- > **Beratungsprotokolle** werden **automatisch gespeichert** und können jederzeit eingesehen werden
- > Automatische **Synchronisation** zwischen der digitalen Kundenakte und der Fonds Finanz Beraterwelt / Professional works
- > Bereiten Sie das **Jahresgespräch** mit Ihrem Kunden optimal vor

Individuelle, datengestützte Empfehlungen zu **Absicherungsbedarf** und **Cross-Selling Potenzialen**



Risikoeinschätzung, -erfassung und Cross-Selling...

- > **Betriebsartenindividuelle Produktempfehlung** für über 2.000 Betriebsarten zeigen Absicherungsbedarf an
- > **Bestehende Verträge** werden angezeigt – so können **Vertragsaktualisierungen** direkt angestoßen werden
- > Automatische Identifizierung von sinnvollen **Ergänzungen zum Versicherungsschutz**
- > **Minimierung von Rückfragen** bei ausschreibepflichtigen Risiken

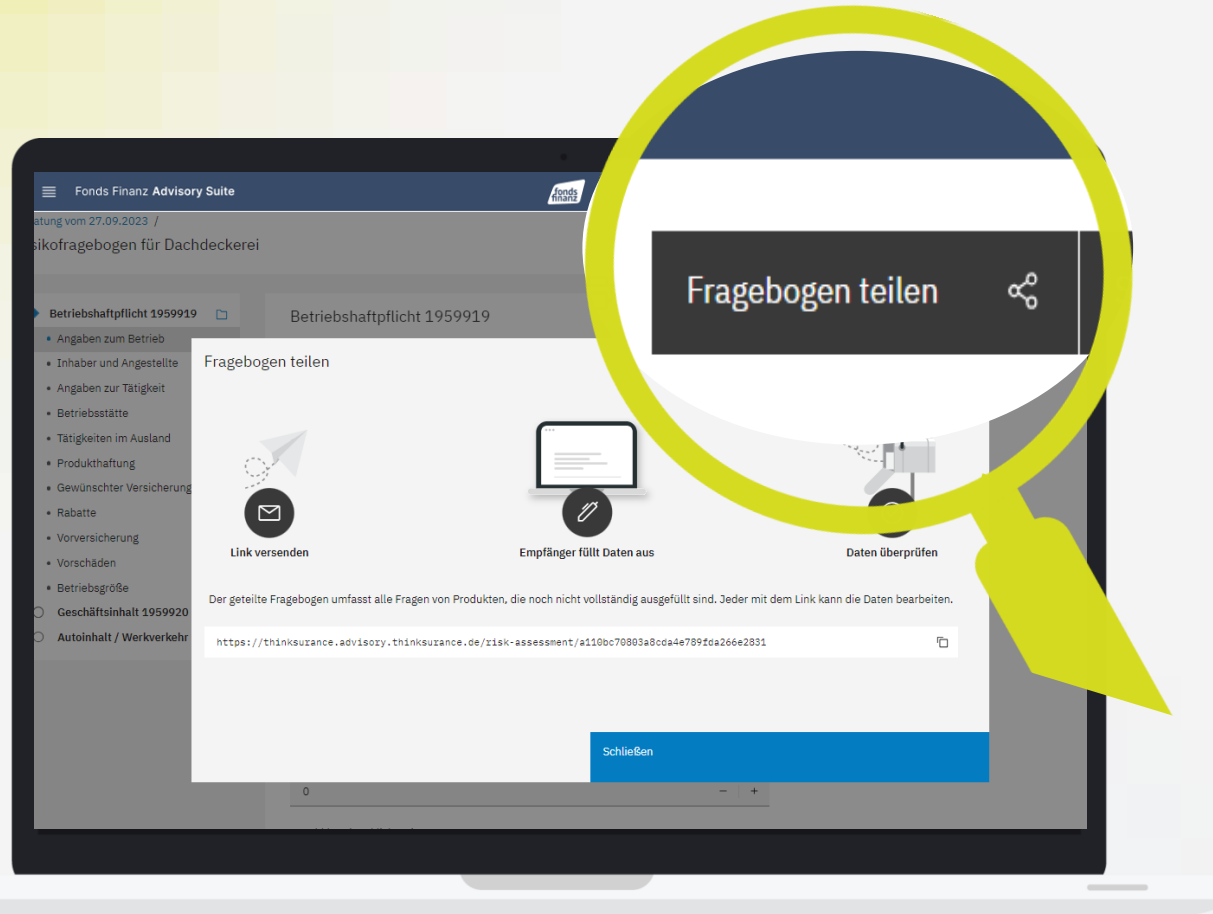


Aktualisieren Sie die Risikoprofile Ihrer Kunden – auch bei einem Jahresgespräch Risikofragen digital mit Kunden teilen



Risikoerfassung und -prüfung

- > **Dynamische Risikoerfassung** abgestimmt auf Tätigkeit, gewünschtes Produkt und individuelle Risikoangaben
- > **Bestehende Verträge** überarbeiten – **Daten** aus der letzten Risikoerfassung sind **vorbelegt**
- > **Digitaler Versand** („Fragebogen teilen“) der Risikoerfassung – auch zur **Prüfung** / Bestätigung **durch Kunden** für bestehende Verträge – möglich



Bedarfs- und risikogerechte **Beratung in 3 Schritten**



**Versicherungsbedarf
ermitteln**



**Marktvergleich
erstellen**



Kunden absichern

Die Gewerbeplattform hilft nicht nur bei der Identifizierung von Versicherungslücken, sondern auch bei der Absicherung des Kunden



Mit nur wenigen Mausklicks...

- › ...**hunderte Tarife** für Ihren Kunden berechnen
- › ... aktuelle **Verträge neu berechnen**
- › ...Versicherungssumme, Selbstbehalt, Jahresbeitrag und **Tarifhighlights auf einen Blick** einsehen
- › ...**detaillierte Leistungsmerkmale** von bis zu drei Tarifen gegenüberstellen
- › ...den optimalen Versicherungsschutz in **wenigen Minuten** finden – auch mit Hilfe der Tarif-Ratings von Franke und Bornberg
- › ... die **Klauselbögen der Fonds Finanz** nutzen

The screenshot displays the Thinkurance Advisory Suite interface. The main content area shows a table of insurance policies with columns for 'Tarif', 'Versicherungssumme', 'Selbstbehalt', 'Tarif-Highlights', and 'Jahresbeitrag'. A circular callout highlights the 'Tarif-Highlights' for a selected policy, listing:

- ✓ Verlust von fremden Schlüsseln und Codekarten
- ✓ Verletzung von Datenschutzgesetzen
- ✓ Abwehr unberechtigter Ansprüche

Below the callout, the text 'Details anzeigen' is visible. The interface also includes a left sidebar with filters for 'Versicherungssumme (min.)', 'Selbstbeteiligung (max.)', 'Vertragslaufzeit (min.)', and 'Zahlart', and a top navigation bar with 'Aussteuerungsgründe' and 'PDF erstellen' buttons.

Exklusiv für Nutzer von **Fonds Finanz** - Die **Klauselbögen** zur **Betriebshaftpflicht-, Inhalts und Gebäudeversicherung**



KB-Pfefferminzia
Stand: 06/2022 | Seite 1 | 10

Fonds Finanz Klauselbogen
Sparte: BHV allgemein | Versicherer: Pfefferminzia

Wichtiger Hinweis für den Versicherungsnehmer: Die in den Angeboten und Vergleichsergebnissen abgebildeten Tarifinformationen sind **hinweisend** und **verkürzt** dargestellt und lediglich ein Auszug aus den Versicherungsbedingungen. Verbindlich ist ausschließlich der Wortlaut der Versicherungsbedingungen des Versicherers.

Die vorstehend im Rahmen des „Klauselbogens Fonds Finanz“ dargestellten Leistungsmerkmale gelten in ihrem Wortlaut ergänzend, sofern und soweit sie nicht bereits in den verbindlichen Versicherungsbedingungen des Versicherers enthalten sind. Sofern ein im „Klauselbogen Fonds Finanz“ dargestelltes Leistungsmerkmal der durch den Versicherer dokumentierten Leistung widerspricht, gilt jeweils die für den Versicherungsnehmer günstigere Regelung.

Bei der Fonds Finanz Maklerservice GmbH, Riesenstraße 25, 80992 München (kurz: Fonds Finanz), handelt es sich um einen Maklerpool, der für Makler/Vermittler (im Nachfolgenden „Vermittler“ genannt) u. a. Anbindungen an Versicherer herstellt, damit die Vermittler ihren Kunden eine möglichst große Auswahl an Versicherern und Tarifen anbieten können. Die Fonds Finanz ist kein Produktanbieter, hat aber im Rahmen des „Klauselbogens Fonds Finanz“ erreicht, dass einige Versicherer im Vergleich zu deren eigenen Standardtarifen verbesserte Leistungen anbieten. Träger des versicherten Risikos ist und bleibt allein der jeweilige Versicherer. Es kommt ausdrücklich kein Versicherungsvertrag oder sonstiger Vertrag zwischen dem Versicherungsnehmer und der Fonds Finanz zustande. Für die Beratung und Vermittlung des Versicherungsnehmers ist und bleibt der Vermittler zuständig. Die verbesserten Leistungen im Rahmen des „Klauselbogens Fonds Finanz“ gelten, solange der abgeschlossene Versicherungsvertrag bei der Versicherung auf die Fonds Finanz geschlossen wird. Wechselt beispielsweise der Versicherungsnehmer den Vermittler oder wickelt der Vermittler den Versicherungsvertrag des Versicherungsnehmers beispielsweise über einen anderen Maklerpool/Anbieter ab, entfallen die verbesserten Leistungen aus dem „Klauselbogen Fonds Finanz“ für den Versicherungsnehmer.

Allgemeine Klauseln

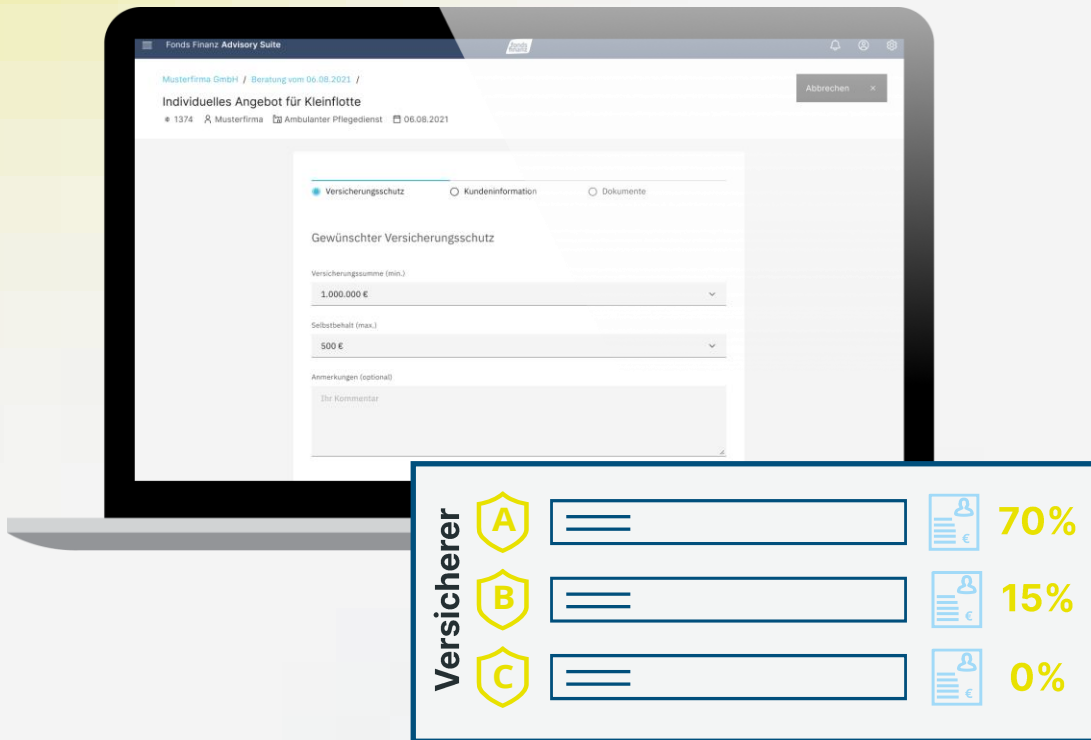
01. Abvermietung	Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et	✓
02. AGG	Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.	✓
03. Aktive Werklohn- und Kaufpreisklage	Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.	✗
04. Anlagen zur Energieerzeugung	Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.	✓



Highlights Klauselbögen

- › **Leistungsverbesserungen** gegenüber den Standard-Tarifen
- › **Einfache Beantragung** und **automatische Berücksichtigung** über die Thinksurance Gewerbeplattform
- › **Einfache Formulierung** und **übersichtliche Darstellung** dank Ampelsystem
- › **Gültig auch für** über Fonds Finanz bestehende **Bestandsverträge**
- › **Bestandsschutz für Vermittler**

Die **Digitale Ausschreibungsplattform** ermöglicht es, auch komplexe Risiken **schnell einzudecken**



- > **Medienbruchfreie Bearbeitung** durch direkte Weiterleitung auf die Ausschreibungsplattform
- > **Höhere Erfolgsquote** bei Ausschreibungen dank KI gestützter Empfehlung von Versicherern
- > **Weniger Rückfragen** durch den Versicherer dank vollständiger Übertragung der Risikodaten
- > **Geringere Fehlerquote** bei Tarifierungen dank vollständiger Risikoprofile
- > **Serviceversprechen** von zahlreichen Versicherern für schnelle Bearbeitung (idR. innerhalb 24h) von Ausschreibungen

Die **Gewerbeexperten der Fonds Finanz** ermöglicht es, auch komplexe Risiken **schnell einzudecken**



**Unterstützung im
Ausschreibungsprozess durch die
Produktberatung Sach-Gewerbe
der Fonds Finanz**



+49 (89) 15 88 15-282



Gewerbe-sach@fondsfinanz.de

Bedarfs- und risikogerechte **Beratung in 3 Schritten**



**Versicherungsbedarf
ermitteln**

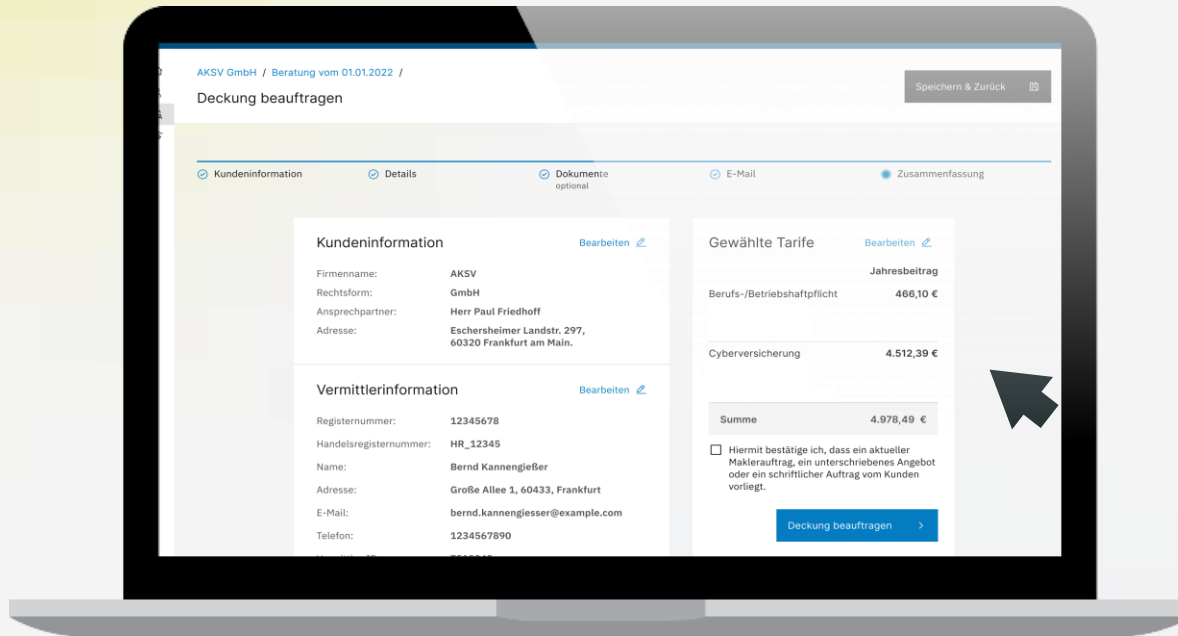


**Marktvergleich
erstellen**



Kunden absichern

Verträge mit nur **wenigen Klicks** und ohne **unnötigen Aufwand** abschließen



- > Vertragsabschluss mit **nur wenigen Klicks** – dank **Mehrsparabschluss** für **mehrere Produkte** gleichzeitig möglich
- > **Automatisch generierte Dokumente** (z.B. IDD konformes Beratungsprotokoll, Angebotsunterlagen für den Kunden, Tarifwerke, etc.)
- > Alle Daten werden in der **digitalen Kundenakte** dokumentiert und können bei zukünftigen Beratungen genutzt werden

Die Thinksurance Gewerbeplattform unterstützt Sie bei Ihren Beratungen im Gewerbe- und Industriegeschäft



- 1 Unterstützung von der Risikoidentifikation bis zum Abschluss
- 2 Aufzeigen von Cross-Selling-Potenzialen
- 3 Ganzheitliche Kundenberatung
- 4 Vollumfänglicher Marktüberblick
- 5 Einheitlicher Tarifvergleich - auch bei komplexen Risiken
- 6 Reduzierung Ihres manuellen Aufwands
- 7 Volldigitale Beratungs- und Abschlussstrecke
- 8 Bei Bedarf: Experten-Support durch die Fonds Finanz Produktberatung Sach-Gewerbe

So finden Sie uns!



Einen wunderschönen guten Tag!

Ihre Ansprechpartner bei Rückfragen:

Produktberatung Gewerbe-Sach

+49 (89) 15 88 15-282

gewerbe-sach@fondsfinanz.de

Neue Beratung >



Kunden →



Beratungen →



Vertriebscenter →

Jetzt nochmal zusammengefasst...



Markt mit
großem Potential und
Dynamik



DIN 77235 steht über
Beraterwelt zur
Verfügung



Beratungsplattform
unterstützt bei Beratung von
Neu- und Bestandskunden

Haben Sie Fragen?



- „Gewerbe ist mehr als nur Betriebshaftpflicht“
 - Beratungsansätze umfassend nutzen
 - 13:15 Uhr; Raum K 4
- „Endlich sicher mitspielen in der Gewerbekundenberatung“
 - DIN 77235
 - 15:15 Uhr; Raum F 106
- „Gewerbe-Sach und Thinksurance“
 - Gewerbekundenberatung und Vergleichsangebote
 - 16:15 Uhr; Raum K4



- Fonds Finanz, Stand 59
- Thinksurance, Stand 60
- Defino, Stand 11

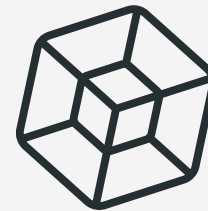
Vielen Dank!

Lassen Sie uns in Kontakt bleiben.



MATTHIAS CHRIST
Head of Sales

+49 69 2043 695-319
matthias.christ@thinksurance.de



**THINK
SURANCE®**