



WORAUF VERMITTLER ACHTEN MÜSSEN

6 Vertriebstipps für die Bau- und Handwerksbranche



Deutschland baut so viel, wie nie zuvor. Für die Baubranche und Handwerksbetriebe bedeutet das: eine hohe Nachfrage und volle Auftragsbücher. Und wer viel zu tun hat, der sollte ausreichend abgesichert sein. Wir geben Vermittlern 6 Vertriebstipps für die Ansprache von Unternehmen aus dem Baugewerbe.



THINK
SURANCE®



1 Loslegen!

Es besteht – zum Teil – eine massive Unterversicherung oder lückenhafte Absicherung bei aktuellen Policen. Hier können Vermittler Mehrwerte für die Gewerbetreibenden schaffen, sei es durch bedarfs- und risikogerechten Versicherungsschutz oder Kostensenkung. Das Potenzial ist also groß.

[Zum Blog Beitrag über Unterversicherung](#)

2 Die wichtigsten Versicherungen im Baugewerbe kennen.



Betriebshaftpflichtversicherung



Inhaltsversicherung



Autoinhaltsversicherung



Maschinenbruchversicherung

[Zum Blog Beitrag über Maschinenbruchversicherung](#)





3

Anlässe zur Überprüfung der aktuellen Versicherung identifizieren.

Steigender Umsatz, wachsende Anzahl von Mitarbeitern, Erweiterung der Tätigkeiten oder Anschaffung neuer Maschinen sind nur einige Beispiele, die einen Beratungsbedarf und Vertriebschancen bieten.

4

Auf eine bestimmte Branche fokussieren

Gerade für den Einstieg in die Baubranche kann das sinnvoll sein. So können sich Vermittler auf für die Branche relevante Deckungsinhalte und Besonderheiten konzentrieren. Wie man dabei vorgehen kann, erklärt Handwerksmakler Rainer Schamberger.

[Zum Blog Beitrag](#)

5

Das schnelle Wachstum der Branche beachten.

Die Baubranche boomt. Unternehmen in diesem Bereich entwickeln sich schnell weiter und haben volle Auftragsbücher. Vermittler sollten das beim Versicherungsschutz berücksichtigen.





6

Eine Kommunikation auf Augenhöhe schaffen.

Die Entscheidungswege bei Betrieben im Baugewerbe sind meist kurz. Vermittler sprechen in der Regel schnell mit den Entscheidern. Sie müssen also die Sprache der Zielgruppe sprechen und ansprechbar sein.



Was hilft neben unseren Vertriebstipps
beim Geschäft mit Gewerbeversicherungen?

Digitale Helfer!



Jetzt mehr darüber erfahren, wie digitale Helfer Sie bei Ihrem Gewerbegeschäft unterstützen. Unsere Gewerbeexperten helfen Ihnen gerne unverbindlich weiter und stellen Ihnen die Möglichkeiten von Thinksurance vor.

[Beratungstermin vereinbaren](#)

[Mehr Informationen erhalten](#)

