

Für die Presse

04.07.2013

DOMCURA AG – Innovationen als Wachstumsmotor

Kiel – Bekanntermaßen hatte die Kieler DOMCURA AG erst kürzlich ihre Antwort zur staatlich geförderten Pflegeversicherung – die DOMCURA Förder-Pflege – erfolgreich am Markt eingeführt. Schon nach wenigen Tagen im Produktportfolio gab es die ersten Auszeichnungen – so bewertete WITTE FINANCIAL SERVICES die Förder-Pflege in einem umfassenden Rating mit „Gold“. Ebenso konnte das Einfamilienhauskonzept auf ganzer Linie überzeugen: „TOP Wohngebäudeversicherung“ sowie „BESTNOTE Tarif Top-Schutz“ urteilte FOCUS-MONEY jüngst in einem Test und auch im Rahmen der Marktstudie AssCompact TRENDS II/2013 rangiert das Deckungskonzept in der Vermittlergunst ganz vorne. Nachweislich spielt für den Kieler Asseuradeur eine erstklassige Qualität die entscheidende Rolle. Grund genug, das Wachsen und Wirken der DOMCURA genauer zu betrachten.

Das Geschäftsmodell eröffnet Möglichkeiten

Das Asseuradeurswesen hat seinen Ursprung in der Transportversicherung an den Standorten Hamburg und Bremen. Ebenfalls mit maritimem Firmensitz, aber mit veränderter und erheblich erweiterter Produktwelt, präsentiert sich die DOMCURA AG. Das Unternehmen arbeitet ausschließlich mit sehr gut bewerteten Gesellschaften zusammen und ist durch diese mit weit reichenden Vollmachten ausgestattet. Im Zuge der Asseuradeurstätigkeit zeigen sich die vielfältigen Kompetenzen: Produktentwicklung, Antragsbearbeitung, Policierung, Vertragsverwaltung, Inkasso und Schadenbearbeitung bilden die Schwerpunkte im Geschäftsprozess. Angeboten werden über ein wachsendes Vermittlernetzwerk private und gewerbliche Premium-Deckungskonzepte, von denen im Hinblick auf ihren Leistungskatalog nicht wenige marktführenden Charakter haben – so wie beispielsweise das Einfamilienhauskonzept.

Blick zurück und Ideen nach vorn

Angefangen hat die Erfolgsgeschichte „made in Schleswig Holstein“ 1980 in Aukrug. Dort hatte Unternehmensgründer Gerhard Schwarzer die Erkenntnis, „dass man seine Kunden als Einfirmenvertreter nicht optimal beraten kann – man braucht vielfältige und individuelle Lösungen.“ Dieses Fazit mündete schließlich in der Aufnahme der Asseuradeurstätigkeit und besitzt für den Vorstandsvorsitzenden der DOMCURA auch heute noch Gültigkeit.

Anno 2013 erarbeiten mehr als 250 Mitarbeiter, darunter Versicherungskaufleute, Juristen, Volks- und Betriebswirte sowie Vertriebs- und Marketingexperten, im Netzwerk innovative, leistungsstarke Produkte. Im

Dialog mit Versicherern, Vertriebspartnern und Kunden entwickelt die DOMCURA fortwährend neue Premium-Deckungskonzepte und setzt so immer wieder Maßstäbe für die Versicherungswirtschaft. Zahlreiche Spitzenplätze dieser Konzepte bei verschiedenen Ratings unabhängiger Institutionen unterstreichen die überzeugende Arbeit der Produktentwickler.

Beide Ohren nah am Vertriebsgeschehen

„Ein Produkt muss sich verkaufen lassen; die Vermittlerhaftung auf ein Minimum reduzieren und am wichtigsten: den Kunden optimal absichern“, hört man aus den Reihen der Vermittler, wenn man nach den wichtigsten Produktkriterien fragt. Natürlich hat die DOMCURA dieses bereits seit Langem erkannt, und die Produktwelt entsprechend gestaltet. Beide Ohren nah am Vertriebsgeschehen genießt die Vermittlerbetreuung eine herausgehobene Bedeutung, dieses zeigt sich vor allem in der ausgeprägten Vertriebs- und Serviceorientierung: Zahlreiche Workshops bei den Partnern direkt vor Ort oder auch via Online-Präsentation, innovative Software sowie ein professionelles Backoffice markieren den entsprechenden Stellenwert. Die hohen Qualitätsansprüche des Unternehmens haben sich jetzt auch hier positiv bemerkbar gemacht: Der TÜV Rheinland hat die DOMCURA AG mit dem TÜV Siegel zur ISO NORM 9001:2008 ausgezeichnet. Zertifizierte Servicestandards, die den angehenden Vermittlern zu Gute kommen. Zentraler Antrieb der DOMCURA ist es, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und zu verbessern.

Innovationen als Garant für ein starkes Wachstum

Norbert Fink, Leiter DOMCURA Vertrieb, sieht in der ungebremsten Innovationskraft seines Hauses den Garant für den langfristigen Unternehmenserfolg, er sagt: „Wenn man als Assekurateur kontinuierlichen Erfolg haben will, geht das nur über Innovationen. Innovationen, die höchste Qualität zum Ziel haben. Seit Jahren steht die DOMCURA mit ihrem Namen für vorzeigbare Deckungskonzepte. Ausruhen wollen wir uns auf diesen Lorbeeren nicht, ständig handeln wir in dem Bestreben, gemeinsam mit unseren Partnern auf Versicherer- und Vermittlerseite im Sinne des Kunden produkttechnisch Akzente zu setzen. Innovationen als Garant für ein starkes Wachstum!“

Die DOMCURA, vor knapp über dreißig Jahren mit einem Team von insgesamt drei Personen gestartet, kooperiert heute mit über 5.000 Maklern, Mehrfachagenten und Finanzdienstleistern sowie Maklerpools und Versicherungsportalen. Neben der Kernmarke DOMCURA AG gibt es im Rahmen der DOMCURA Gruppe zudem auch eine effiziente Maklerschiene: Über die Unternehmen der finance & friends Assekuranzmakler AG werden verschiedenste Speziallösungen, beispielsweise im Bereich der Schädlingsbekämpfer, angeboten. Die gesamte DOMCURA Gruppe beschäftigt über 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Zum Unternehmen:

Die DOMCURA AG ist als Assekurateur Anbieter von Premium-Deckungskonzepten sowohl für den privaten als auch gewerblichen Bereich. Mit über 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist das Kieler Unternehmen bundesweit mit großem Erfolg tätig. Aktuell hat die DOMCURA etwa 610.000 Versicherungsverträge in der eigenen Verwaltung und kooperiert mit über 5.000 Maklern, Mehrfachagenten und Finanzdienstleistern sowie Maklerpools und Versicherungsportalen.

Ihr Ansprechpartner:

Tobias Janaschke
Pressereferent

DOMCURA AG, Theodor-Heuss-Ring 49, 24113 Kiel
Tel. +49 (0) 431 54654-347
Fax +49 (0) 431 54654-99347
t.janaschke@domcura.de / www.domcura.de