

Für die Presse

19.10.2015

„Wir haben unsere Kompetenz im gewerblichen Geschäft erheblich erweitert“

Kiel – Rainer Brand, Mitglied der Geschäftsleitung bei der Kieler DOMCURA AG, beleuchtet den Ausbau des unternehmenseigenen Gewerbekonzeptes und die damit verbundenen erweiterten Lösungskompetenzen.

Herr Brand, in den letzten Wochen hat die DOMCURA ihren Gewerberechner aktualisiert. Von welchen Neuerungen kann der Makler profitieren?

„Es ist richtig, dass sich unser Gewerberechner pünktlich zur diesjährigen DKM deutlich ausgebaut präsentiert. Dieser Ausbau ist allerdings nicht nur das Ergebnis der letzten Wochen, sondern einer kontinuierlichen Arbeit über zahlreiche Monate zu verdanken. Eine Arbeit, die auch stark von dem direkten Feedback und den Erfahrungen unserer Maklerschaft geprägt war und ist. Regelmäßig realisieren wir sogenannte Vertriebspartnerumfragen, im Zuge derer wir u. a. produktseitige Anforderungen thematisieren und entsprechende Rückmeldungen aus erster Hand erhalten. Werfen wir aktuell einen Blick auf den DOMCURA Gewerberechner, so stellen wir fest, dass die Anzahl der im Rechner hinterlegten Funktionalitäten signifikant erhöht wurde, verbunden mit einem deutlich vereinfachten Handling. Wir haben auch prominente Neuzugänge zu verzeichnen – beispielweise die DOMCURA Feinschmecker-Police. Diese bietet bedarfsgerechten Versicherungsschutz für das Nahrungsmittelhandwerk und den Nahrungsmittelhandel. Unser Gewerberechner versetzt den Vermittler in die Lage, seinem Kunden mit nur wenigen Klicks ein Angebot präsentieren zu können. Ein Angebot, das auf der Grundlage eines hochwertigen – mit den im Rechner enthaltenen Gesellschaften ausgehandelten – einheitlichen Bedingungswerkes generiert wird. Unsere Lösungskompetenz fängt hier aber erst an.“

Was genau meinen Sie damit?

„Wir haben unsere Kompetenz im gewerblichen Geschäft erheblich erweitert, wir als DOMCURA handeln mit unseren verbundenen Unternehmen nach einem strukturierten und mehrstufigen Vorgehen. Zunächst prüft der Makler, ob sich das gewerbliche Risiko über den Rechner erfassen lässt. In der Regel sind kleine und mittelständische Betriebe, die nicht über einen bunten Blumenstrauß an Nebentätigkeiten und damit Risikoerweiterungen verfügen, über unseren Rechner versicherbar. Schnell und bequem gelangt man zu den entsprechenden Daten beispielsweise der Betriebshaftpflicht- oder auch Inhaltsversicherung. Steigt allerdings die Individualität eines Risikos, kommt in der nächsten Stufe unser kompetentes Backoffice ins Spiel. Hier werden dann Lösungen, die sich ‚außerhalb‘ des Gewerberechners befinden, erarbeitet. Nehmen Sie zum Beispiel einen Fischhandel: Vom Grundsatz her ist dieser prädestiniert für unsere Feinschmecker-Police. Betreibt der Besitzer allerdings auch einen Stehimbiss und damit eine Küche, müssen und können Alternativlösungen angeboten werden. Einen Betrieb bedarfsgerecht zu versichern, braucht den Blick eines Experten – ggfs. auch im Rahmen einer Vor-Ort-Besichtigung. Damit ist es aber noch nicht getan, das Risiko muss nämlich auch adäquat begleitet werden. Heißt: Wächst der Betrieb oder kommen infolge einer Erweiterung gänzlich neue Risiken dazu, hat der betreuende Vermittler den Versicherungsschutz anzupassen. Wir haben das Know-how, unsere Partner in allen genannten Punkten umfangreich zu unterstützen.“



Abschließende Frage: Wie bewerten Sie das generelle Potenzial im gewerblichen Geschäft?

„Ohne Zweifel ist hier ein enormes Potenzial vorhanden. Allerdings ist spätestens durch die Änderungen des Lebensversicherungsreformgesetzes und die Niedrigzinsphase auch von einer Wettbewerbsverschärfung auszugehen. Erfolgreich wird derjenige sein, der einfache und vermittlerorientierte Lösungen anbieten kann. Unser Gewerbekonzept erfüllt diese Anforderungen. Insofern fühlen wir uns für die Herausforderungen des Marktes gut aufgestellt.“

Zum Unternehmen:

Die DOMCURA AG ist als Assekurateur Anbieter von Premium-Deckungskonzepten sowohl für den privaten als auch gewerblichen Bereich. Mit über 260 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist das Kieler Unternehmen bundesweit mit großem Erfolg tätig. Die DOMCURA 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

