

„Gewerbe-geschäft braucht eine effektive Prozesslandschaft“

Interview mit Rainer Brand, Vorstand Produkte und Betrieb der DOMCURA AG

Die DOMCURA AG entwickelt ihre Angebote für das Gewerbe-geschäft weiter. Versicherungsmaklern will der Assekuradeur das standardisierte Geschäft mit einem Gewerberechner erleichtern.

Herr Brand, der Wettbewerb im Gewerbe-geschäft wird immer stärker. Wie beobachten Sie die Entwicklung?

Es ist richtig, wir haben im Bereich des gewerblichen Geschäftes branchenweit ein stetig steigendes Interesse zu verzeichnen. Es handelt sich hierbei um einen Wachstumsmarkt mit einer insgesamt hohen Aufmerksamkeit. Sowohl die Anzahl der versicherungsseitigen Angebote ist gestiegen als auch beispielsweise die Häufigkeit der Berichterstattung in den Medien. Damit gewinnt der Trend, dass das Kompositgeschäft immer stärker in den Fokus rückt, weiter an Fahrt. Erfolgreich im Wettbewerb wird derjenige sein, der neben leistungsstarken Konzepten seine Vermittler auch prozessseitig umfassend unterstützt. Wir als Sachspezialist haben die entsprechenden Weichen gestellt.

Vermittlern wird damit aber auch suggeriert, Gewerbeversicherung kann jeder. Braucht es für das Gewerbe-geschäft nicht viel mehr Know-how als einfache Lösungen?

Im Gewerbe-geschäft geht es vor allem darum, eine facettenreiche und mitunter auch schwierige Thematik so weit zu vereinfachen, dass der Makler seine Kunden bedarfsgerecht versichern kann. Beim Blick auf unsere Gewerbe-konzeption waren für uns folgende Fragen entscheidend: Welche Leistungen muss der jeweilige Versicherungsschutz enthalten, um unserem hohen Qualitätsanspruch zu genügen? Wie stellen wir diese Leistungen im DOMCURA Gewerberechner dar, damit der Vermittler einfach, schnell und kompetent beraten kann? Und nicht zuletzt: Auf welchem Weg erreichen wir die optimale Verknüpfung unserer standardisierten Lösungen aus dem Gewerberechner mit Anfragen zu eventuell stark individualisierten Risiken?



Rainer Brand

Heute kann ich feststellen, dass wir erfolgreich Fahrt aufgenommen haben. Wir haben die DOMCURA Feinschmecker-Police als hochwertige Lösung für das Nahrungsmittelgewerbe entwickelt. Zudem haben wir die Funktionalitäten des Rechners erhöht und das Handling vereinfacht. Für Anfragen, die sich jenseits des standardisierten Geschäftes bewegen, verfügen wir über Zeichnungsvollmachten. Entscheidend ist, den Vermittler zu verstehen und ihm entsprechende Angebote zu machen.

Wo liegt Ihr Fokus? Welche Sparten und Branchen bedienen Sie neben den erwähnten insbesondere?

Im Gewerberechner finden sich Versicherungslösungen für kleine und mittelständische Betriebe. Schwerpunktmäßig sind es spartenseitig die Betriebshaftpflicht- und die Inhaltsversicherung. Beide Sparten sichern die Existenz eines Betriebes. Unsere jüngste Innovation ist die eben schon kurz angesprochene DOMCURA Feinschmecker-Police. Als Multiline-Police ist sie modular aufgebaut und bietet als Umsatzpolice passgenauen Versicherungsschutz für das Nahrungsmittelgewerbe.

Wie weit kann man das Gewerbe-geschäft digitalisieren? Vor allem wenn, wie oben schon angesprochen, sich doch nicht alles standardisieren lässt.

Natürlich lässt sich nicht alles standardisieren, das wäre im Übrigen auch nicht wünschenswert. Schließlich bringt jede Standardisierung mit sich, dass sehr individuelle Risiken nur unzureichend oder gar nicht erfasst werden können. Trotzdem kann man im Geschäftsablauf viele Maßnahmen ergreifen, die der Abwicklung vom gewerblichen Geschäft zugutekommen. Dazu zählt vor allem eine effiziente Prozesslandschaft. Der DOMCURA Gewerberechner versetzt den Makler in die komfortable Situation, mit nur drei Klicks zu einer Prämienauskunft nebst einer Darstellung von Höchstentschädigungsgrenzen zu gelangen. Er hat eine sofortige Entscheidungsgrundlage. Außerdem haben wir die technischen Voraussetzungen für eine Sofortpolice-Verarbeitung geschaffen. Schlanke Verarbeitungswege sparen Zeit und Kosten. ■