

Individuelle Konzeptlösung

Guter Versicherungsschutz im Gewerbe muss auf ganz unterschiedliche Bedürfnisse eingehen. finanzwelt sprach mit Rüdiger Höse, Komposit-Abteilungsleiter bei der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH, über die neue Firmenpolice und einen starken Kooperationspartner.



finanzwelt: Was sind die herausragenden Stärken der neuen Firmenpolice?

Höse» Wir sehen unsere neue vfm-Firmenpolice als Konzeptlösung, die auf die individuellen Bedürfnisse von etwa 1.000 Betriebsarten zugeschnitten wurde. Aufgrund zahlreicher Deckungserweiterungen erhalten speziell kleine und mittelständische Unternehmen einen ausgezeichneten Schutz für Betriebshaftpflicht, Sachversicherung für Gebäude, Inhalt und Betriebsunterbrechung sowie Werkverkehr (Autoinhalt). Das neue Konzept punktet als Ganzes durch besonders kundenfreundliche Klauseln bei Obliegenheiten und grober Fahrlässigkeit. Abgerundet wird das Produkt durch eine vollständige Dunkelverarbeitung, die über das Maklerverwaltungsprogramm Keasy und bereitgestellter Schnittstelle zum webbasierten vfm-Partnershop er-

möglicht wird. Eine Prozessoptimierung, die für Makler erhebliche Zeit- wie Ressourcenersparnisse mit sich bringt.

finanzwelt: Warum haben Sie sich genau AIG Europe als Partner für das neue Konzept von Gewerbeversicherungsschutz ausgewählt?

Höse» Unsere Idee bestand darin, einen Versicherungsschutz mit einem Partner zu entwickeln, der sich mittels spezifischer Deckungskomponenten für die Bedürfnisse bzw. betriebstypischen Risiken der jeweiligen Branchen eignet. AIG Europe nahm sich unserer Idee von einer Konzeptlösung, die mittels starken Deckungs- wie Bedingungserweiterungen auf den individuellen Bedarf von hunderten Betriebsarten Rücksicht nimmt, sehr interessiert an. Es freut uns sehr, dass wir mit AIG als renommierten Risiko-

träger einen bemerkenswerten Firmenschutz aufgebaut haben.

finanzwelt: Sie haben die Spannweite der Firmenpolice von 400 auf 1.000 Betriebsarten mehr als verdoppelt! Wie haben Sie das möglich gemacht und welche Kunden können jetzt neu versichert werden?

Höse» Erreichbar ist dies nur über den Dialog mit Risikoträgern – in unserem Fall durch intensiven Austausch mit AIG. So haben wir im Vorfeld für unterschiedliche Kundengruppen betriebstypische Deckungsinhalte ermittelt und branchenspezifisch gegliedert. Im Ergebnis standen beinahe 1.000 Betriebsarten, für die unsere vfm-Firmenpolice ausgeprägten Versicherungsumfang bietet. Fabrikneu hinzugekommen ist etwa ein Schutz für das produzierende Gewerbe der Metallbe- und -verarbeitung. Zudem wurden bereits bestehende Berufsgruppen hinsichtlich betriebstypischer Risiken großzügiger gegliedert: u. a. Bau, Handwerk, Handel, Dienstleistungen oder Gastronomie.

finanzwelt: Der Gewerbebezug hatte bereits letztes Jahr einen maßgeblichen Anteil an der guten Geschäftsbilanz von vfm. Wie viel „Schippen“ können Sie vertrieblich noch drauflegen?

Höse» Dieser Bereich nimmt seit längerer Zeit eine bedeutende Rolle in unserem Produktangebot ein. Folgerichtig haben wir mit unserer neuen Konzeptlösung in Verbindung innovativer Maßnahmen zur Digitalisierung von Beratungs- wie Geschäftsprozessen einen weiteren Grundstein gelegt. Daher blicken wir zuversichtlich auf das laufende Geschäftsjahr und in die Zukunft. (sh)