

Know-how und Effizienz sind Trumpf



Bei der Beratung eines Firmenkunden gilt es, die spezifischen Risiken mittels Bedarfsermittlung aufzuzeigen und entsprechend mit passenden Lösungen abzusichern. Hilfestellung rund um einen professionellen wie effizienten Beratungs- und Vermittlungsprozess bieten Dienstleister wie vfm. Ein Artikel von Klaus Liebig, Geschäftsführer der vfm-Gruppe.

Die richtige Klassifizierung, Bedarfsermittlung bzw. Risikoanalyse ist das „A & O“ für einen Vermittler innerhalb einer rundum professionell aufgestellten Dienstleistung am Firmenkunden. Herausfordernd wird dies speziell bei Mischbetrieben oder Unternehmen, die sowohl national als auch in unterschiedlicher Art und Weise im Ausland aktiv sind. Schnell sind hierdurch Wagnisse gegeben, die es im Rahmen der Tarifierung versicherungstechnisch zu berücksichtigen gilt. In diesem Zusammenhang gibt es auch bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) viele Fallstricke zu beachten: Welche Risiken entstehen beispielsweise für ein kleines Handwerksunternehmen, das zusätzlich als Gutachter fungiert? Zudem bedarf es einer regelmäßigen Betreuung durch den Vermittler. Denn vielzählige Entwicklungen im Unternehmen selbst – wie auch in der Produktwelt der Versicherer – tragen dazu bei, dass der Versicherungsschutz des Firmenkunden stetig angepasst werden muss.

Branchenindividueller Versicherungsschutz

Demzufolge ist das Thema Gewerbeversicherungen sehr vielschichtig bzw. erklärungsbedürftig. Alleine die Ausschreibung erfordert große Ansprüche an die Qualifikation des Vermittlers und benötigt eine gleichbleibend hohe Datenqualität. Um Beratungs- wie Vermittlungsprozesse diesbezüglich zu optimieren, nutzen Vermittler verstärkt das Know-how von Dienstleistern. vfm unterstützt seine Kooperationspartner an dieser Stelle unter anderem mit unternehmenseigenen Kompetenzzentren für Komposit, Vorsorge/Finanzen und mit zertifizierten Riskmanagern nach ISO 31000. Von der Klassifizierung, Bedarfsermittlung bzw. Risikoanalyse über die Ausschreibung bis zur Vorschlagspräsentation beim Kunden: Auf Wunsch des Vermittlers, können die vfm-Experten den vollständigen Beratungs- und Abschlussprozess begleiten. Langjährige Expertise und ein direkter Kontakt zu entscheidungsbefugten Underwritern sind hierbei, ergänzend zum Fachwissen, oftmals essenziell.

Die Praxiserfahrung zeigt zudem, dass modular aufgebaute Exklusivkonzepte mit weitreichenden Deckungserweiterungen, die speziell auf die Bedürfnisse von vorher festgelegten Zielgruppen und deren branchentypischen Risiken ausgerichtet sind, den Einkauf des passenden Versicherungsschutzes erleichtern können. So ermöglicht die vfm-Firmenpolice als kompatibles Deckungskonzept für über 1.000 Betriebsarten insbesondere für KMU als auch Mischbetriebe eine ideale Lösung rund um Betriebshaftpflicht, Sachversicherung für Gebäude und Inhalt sowie Werkverkehr (Autoinhalt). Optionale Bausteine wie unbenannte Gefahren, Elektronik, Betriebsunterbrechung, Mietausfall oder Glas verhelfen zu einer Anpassung des Produkts an den individuellen Bedarf des Kunden. Highlights sind zudem zahlreiche kundenfreundliche Zusatzeinschlüsse, mit der die Firmenpolice einen deutlich besseren Leistungsumfang als die meisten Standardprodukte vorweisen kann.

Erste Hilfe im Schadenfall

Immer mehr Betriebe setzen auf Zertifizierungen und fordern neben einem Schaden- und Qualitätsmanagement nach ISO 9001 auch präventive Maßnahmen. Im Fall der Fälle ist jedoch die Qualität der Schadenbearbeitung oftmals das entscheidende Moment – sowohl für den Vermittler als auch für den Versicherten, da sie sowohl die Beratungsqualität als auch den Versicherungsschutz unverhohlen offenbart. Wird ein Leistungsfall schnell und zeitnah abgewickelt, ist die Kundenbindung über Jahre deutlich gestärkt. Ein klar strukturiertes Schadenmanagement mit einer engen Einbindung von Gutachtern, Sachverständigen und Spezialdienstleistern kann wesentlich zum Regulierungserfolg beitragen und gleichzeitig den Arbeitsaufwand im Vermittlerbüro reduzieren. Überdies profitieren Vermittler vom umfassenden vfm-Netzwerk rund um das Schadenmanagement.

Mehrwert Keasy

Von der Beratung bis zur Schadenregulierung: Auch in der Sparte Gewerbeversicherungen werden im Zuge der Digitalisierung klare, einfache sowie schlanke Prozesse zunehmend maßgeblich für den nachhaltigen Erfolg eines Vermittlerbetriebs. Das von vfm eigenentwickelte Maklerverwaltungsprogramm „Keasy“ ermöglicht im Zusammenspiel mit den bereitgestellten Schnittstellen hierbei eine durchgängig medienbruchfreie Vorgangsbearbeitung, wodurch teilweise Steigerungen der Prozesseffizienz von bis zu 70% ermöglicht werden. Die Aktivitäten überwachen jeden einzelnen Vorgang und stellen eine einheitliche Bearbeitung im Vermittlerbetrieb sicher.

Quelle: <http://www.asscompact.de/nachrichten/know-how-und-effizienz-sind-trumpf>