

## Bestandsoptimierung durch neue Deckungskonzepte

**Die BCA AG bietet ab sofort neue Deckungskonzepte für die Privatsparten Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude und Unfall an. Auf Basis der neuen Konzeptlösung wird es Maklern zusätzlich durch einen umfassenden Bestandsservice ermöglicht, die vorhandene Bestandsqualität deutlich zu verbessern. So erstellt die BCA AG dem Maklerpartner auf Wunsch ein Bestandsgutachten.**

**Dieses legt offen, ob und inwieweit einzelne Bestandskunden durch die aktuellen Deckungskonzepte besser gestellt werden können. Darüber hinaus werden potentielle Haftungsfallen für den Makler beseitigt und neue Beratungsansätze aufgezeigt. Mittels angebotenen „Bestands-Umzugsservice“ übernimmt der Oberurseler Maklerpool zudem auf Wunsch und im Namen des Maklers kostenfrei den kompletten Abwicklungs- und Kommunikationsprozess mit dem Kunden und der bisherigen Versicherungsgesellschaft.**

Eine transparente, regulatorisch einwandfreie als auch qualitativ erstklassige Bestandsstruktur ist ein entscheidender Faktor im Rahmen einer Bestandsbewertung. Nicht selten scheuen Makler jedoch den teils erheblichen Aufwand, wenn es etwa darum geht, den Bestand zu konsolidieren und optimieren. Mit einer neu gestarteten BCA-Konzeptlösung wird es Maklern nun möglich, den Versicherungsschutz der Bestandskunden zu prüfen und verbessern, um schlussendlich den Wert des Kundenbestands idealerweise zu steigern. Wesentlicher Baustein sind dabei die neuen Deckungskonzepte für die Privatsparten Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude und Unfall, die der Oberurseler Maklerpool in Kooperation mit der Konzept & Marketing GmbH sowie ADCURI GmbH künftig anbietet.

Die neuen Produkte konzentrieren sich gänzlich auf die Marktführer in den jeweiligen Bereichen. In jeder Sparte stehen künftig mit Komfort, Premium und Premium Plus jeweils drei Tarifvarianten zur Verfügung. Gegenüber marktüblichen Lösungen weiß das BCA-Deckungskonzept durch Zusatzdeckungen zu überzeugen. Um nur einen kleinen Einblick in die zahlreichen Leistungsverbesserungen zu geben: Das Hausratkonzept bietet mit Smart-Home, Internet und Cyber völlig neue Vorsorgebausteine an, die etwa Einbruchschäden infolge eines gehackten Smart-Home-Systems oder Allgefahrendeckung absichern. Daneben beinhaltet die Unfallversicherung je nach Tarifwahl bis zu 30 versicherte Infektionskrankheiten einschließlich Tollwut und Wundstarrkrampf. Weiterhin unterscheidet sich die Gebäude-Police von Konzept & Marketing gegenüber anderen Angeboten bereits dadurch, dass die durch BCA beworbene Lösung Schäden durch grobe Fahrlässigkeit bis zu 100 Prozent mitversichert.

Damit nicht genug: Hinsichtlich des Bedingungswerks besticht das BCA-Angebot durch eine Update-Garantie in allen Tarifen, so dass Maklerkunden ohne eigenes Zutun immer von den aktuellsten Versicherungsbedingungen profitieren können. Vorteilhaft ist zudem die so genannte Bestleistungsgarantie: „Grundsätzlich sichern unsere Premium- und Premium Plus-Tarife mittels umfassenden Bedingungswerk in ausgewählten Sparten die jeweiligen Risiken bestens ab. Falls der Tarif im Schadenfall jedoch wider Erwarten nicht leisten kann, wird der Schaden dennoch übernommen, wenn ein anderer Versicherer im deutschen Markt unter gegebenen Rahmenbedingungen reguliert hätte“, erklärt Dirk Kober, Leiter Versicherung bei der BCA AG den Mehrwert für den Maklerkunden.

Anknüpfend an das neue Deckungskonzept bietet die BCA AG ihren Maklerpartnern mit dem

Bestandsgutachten einen besonderen Service an, um die vorhandene Bestandsqualität zu optimieren. So können Makler ihren Bestand schnell, unkompliziert und noch dazu kostenfrei überprüfen lassen. Hierfür reicht einzig das Zusenden der Bestandsliste. Bemerkenswert zudem: Sollte die Bestandsübersicht des Maklers nicht in digitaler Form vorliegen, kann die BCA AG kostenfrei die Digitalisierung für den Makler übernehmen. „Unser Angebot analysiert den kompletten Bestand und zeigt unseren Partnern mittels Gutachten bei jedem einzelnen Bestandskunden auf, ob und in welchem Umfang unsere Deckungskonzeptlösung in Bezug auf Leistung und Preis den Kunden besserstellt“, so Rolf Schünemann, Vorstandsvorsitzender der BCA AG). Mehr noch: Die Analyse gibt Urteil darüber, inwieweit eine Befreiung einer unter Umständen vorhandenen Haftung etwa durch Anpassung der Verträge möglich ist. Daneben zeigt das System Maklern auch potentielle Beratungs- und Vermittlungsoptionen auf.

Infolgedessen können Makler wählen, inwieweit und in welchem Umfang sie Bestandskunden das BCA-Deckungsangebot anbieten beziehungsweise den eigenen Bestand anpassen möchten. Sollte ein Makler den Verbesserungsvorschlägen teilweise oder komplett folgen wollen, kann er zusätzlich mit dem komfortablen „Umzugsservice“ auf eine effektive Hilfestellung der BCA zurückgreifen. Auf Wunsch übernimmt die BCA in Bezug auf die Bestandsübertragung den kompletten Ablauf für den Makler, sprich Anschreiben an Kunden inklusive Portokosten, Versand und Nachfassen sowie den kompletten organisatorischen Ablauf mit den beteiligten Versicherungsgesellschaften. Überdies punktet der Umzugsservice durch eine Garantie zur Besitzstandswahrung betreffend Vorvertrag (Nichtschlechterstellungsgarantie). Der Makler profitiert hierdurch von den Vorteilen des Deckungskonzeptes, erzielt wertvolle Verbesserung in Bezug auf die eigene Bestandsqualität und spart sich den kompletten zeitlichen wie monetären Aufwand bezüglich Tarifwechsel. Gut zu wissen: Auch dieser BCA-Service wird dem Makler kostenfrei angeboten.

Pressekontakt:

BCA AG

Mirko Faust

Tel.: +49 (0) 61 71 91 50 - 150

Fax: +49 (0) 61 71 91 50 - 151

Presse@bca.de