

Zurich weitet Gewerbe-Geschäft aus und stellt neues Angebot für Firmenkunden vor

Als Teil ihrer Strategie weitet die Zurich Gruppe ihr Geschäft im Segment mit kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) systematisch aus. Dazu stellt Zurich ein neues modulares Produktkonzept vor, das speziell für dieses Kundensegment eine passgenaue Absicherung ermöglicht.

Als Teil ihrer Strategie weitet die Zurich Gruppe ihr Geschäft im Segment mit kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) systematisch aus. Dazu stellt Zurich ein neues modulares Produktkonzept vor, das speziell für dieses Kundensegment eine passgenaue Absicherung ermöglicht. Das umfassende Produktkonzept wird sukzessive in den Markt eingeführt. In einem ersten Schritt werden eine Haftpflichtversicherung, eine Inhalts- bzw. Ertragsausfallversicherung sowie eine Gebäudeversicherung für gewerblich genutzte Gebäude angeboten. Weitere Module folgen zu einem späteren Zeitpunkt.

Zurich als Unternehmensverstehrer

„Die KMU-Offensive ist unser klares Bekenntnis zum Markt der kleinen und mittleren Unternehmen, dem erfolgreichsten und mit Abstand größten Unternehmenssegment in Deutschland“ so Jawed Barna, Vorstandsmitglied der Zurich Gruppe Deutschland. „KMU sind besonderen Herausforderungen ausgesetzt – und brauchen daher einen starken Partner an ihrer Seite. Einer der Eckpfeiler für ein prosperierendes Business ist eine gute Versicherungslösung. Sie muss sicherstellen, dass das Geschäft auch im Schadensfall, beispielsweise nach einem Einbruch-, einem Brand- oder Wasserschaden oder nach einer Cyber-Attacke keinen substantiellen finanziellen Schaden erleidet“, so Barna. Die strategische Ausrichtung der Zurich Gruppe Deutschland sieht KMU als strategisches Wachstumsfeld für den Versicherer. Barna weiter: „Wir haben unser Produkt- und Serviceangebot für Unternehmer-Kunden grundlegend neugestaltet und bieten leicht verständliche Lösungen und Deckungen klar über Marktniveau. Mit unseren Experten für die Absicherung von KMU verfügen wir als einer der führenden Versicherer in Deutschland nicht nur über langjährige Erfahrung, sondern auch über die Kompetenz, Innovationen kundenorientiert zu realisieren. Als Unternehmensverstehrer kennen wir die Geschäftsmodelle unserer Firmen-Kunden sehr gut und wissen, wo sie Unterstützung und eine passgenaue Absicherung benötigen.“

Intelligente Vereinfachung auf allen Ebenen

Die KMU-Offensive beinhaltet nicht nur ein neues Produkt: Um vollumfänglich die Bedarfe dieser wichtigen Zielgruppe zu erfüllen, hat Zurich einen ganzheitlichen Ansatz aus Beratung, substantiellen Prozessverbesserungen, digitaler Unterstützung und sehr gutem Service entwickelt. „Am Markt herrscht eine Unübersichtlichkeit von Angeboten vor. Dazu wollten wir gezielt einen Kontrapunkt setzen“, so Barna „Wir haben deshalb von vorneherein in interdisziplinären Teams mit dem Ziel daran gearbeitet, eine Lösung für KMU zu entwickeln, die den Benchmark in der Branche bildet. Spezialisten aus Vertrieb, Underwriting, Schaden, Vertrag, Marketing und IT haben ein ideales Konzept entworfen und umgesetzt, das die Tarif-Vielfalt stark vereinfacht, die Risikofragen reduziert und ideal auf den Bedarf unserer Kunden zugeschnitten ist.“ Von Beginn an wurden auch Vermittler und Makler eingebunden, damit sie das Angebot und die Ausrichtung der vertrieblichen Prozesse mitgestalten. „Dieser ganzheitliche Ansatz des Projekts war genau richtig, um die Basis für unseren weiteren Erfolg im Firmengeschäft zu legen, neue Firmenkunden für uns zu gewinnen und auch weitere Vertriebspartner für dieses Geschäftsfeld zu begeistern“, erklärt Barna.

Gewerbeschutz für Einsteiger und Profis

Besonderes Augenmerk liegt auf dem neu entwickelten Beratungstool, das in dieser Form zum ersten Mal bei Zurich eingesetzt wird. Es ist mit allen wichtigen Systemen verzahnt und bildet den gesamten Verkaufsprozess von der Terminvorbereitung zur Beratung und Terminnachbereitung ab. So sollen auch Vermittler, die noch neu im Firmenkundengeschäft sind, systematisch an die Beratung von KMU herangeführt werden. „Unser Ziel war es, für alle Vertriebswege unsere Prozesse und Produkte zu vereinfachen, um Zeit für Beratung und Vertrieb zu schaffen. Daher haben wir die Bedarfsermittlung und die Beitragsberechnung vereinfacht sowie die Risikofragen reduziert. Der klar strukturierte Beratungsprozess kann auch mit einer elektronischen Unterschrift abgeschlossen werden. Unser mehrstufiges, modulares Qualifizierungskonzept – kombiniert mit dem Einsatz unserer Firmenspezialisten – schult alle Neuerungen in Produkt, die digitalen Unterstützungstools und unsere verbesserten Prozesse. Zusätzlich unterstützen wir die Agenturen bei der Neukundengewinnung innerhalb eines Lead-Piloten für Firmenkunden,“ erklärt Barna den vertrieblichen Ansatz näher. Auch im Maklermarkt soll das Produkt für mehr Umsatz im KMU-Segment sorgen. Dazu arbeiten wir mit unserem Partner Thinksurance zusammen und werden die einzelnen Produktmodule sukzessive über ihre Beratungsplattform verfügbar machen. So können wir unsere Services noch stärker auf den Maklermarkt und den Bedürfnissen der Makler ausrichten. Regionale Makler-Betreuer unterstützen außerdem vor Ort.

KMU-Absicherung inklusive Nachhaltigkeitsaspekten

Das neue Produktangebot unterstützt außerdem die nachhaltige Ausrichtung von KMU durch umfassende Absicherung, z.B. von Photovoltaik oder Geothermie. Über ein mögliches Risiko müssen sich die Unternehmer daher keine Gedanken machen. Im Schadenfall werden auch Mehrkosten übernommen, die aus der Verwendung umweltfreundlicher oder ökologischer Baustoffe stammen, bzw. damit solche zukünftig verwendet werden können. Auch die Mobilität des Betriebs und der Mitarbeitenden verändert sich. Umfassende Absicherungs-Lösungen für E-Ladestation und sogenannte Wall-Boxen sind daher ebenfalls integriert. Das Thema Nachhaltigkeit soll auch zukünftig eine stärkere Rolle spielen. Zurich Vermittler sollen nicht nur als „Unternehmensverstärker“, sondern auch als „Transformationsbegleiter“ auftreten um KMU auf ihrem Weg zu einer nachhaltigen Ausrichtung begleiten und dabei für eine passende Absicherung zur Verfügung stehen. Hierzu sind auch Informationsveranstaltungen für KMU-Kunden zu entsprechenden Themen geplant.

Schritt für Schritt nach vorne

Der Zurich FirmenSchutz ist an den Start gegangen - doch mit diesem ersten Einführungsschritt ist es noch nicht getan: „Wir entwickeln nach Juli nicht nur das Produktportfolio weiter, sondern wollen uns auch in der Beratung, Prozessen, der Technik und dem Service kontinuierlich weiter verbessern,“ erklärt Barna die nächsten Schritte. Dann sollen weitere Sparten und Services folgen.

Pressekontakt:

Bernd O. Engeli
Telefon: +49 (0) 228 268 2725
Fax: +49 (0) 228 268 2809
E-Mail: bernd.engeli@zurich.com

Unternehmen

Zurich Gruppe Deutschland
Solmsstraße 27 - 37
60486 Frankfurt am Main

Internet: www.zurich.de

Über Zurich Gruppe Deutschland

Die Zurich Gruppe in Deutschland gehört zur weltweit tätigen Zurich Insurance Group. Mit Beitragseinnahmen (2016) von über 6 Milliarden EUR, Kapitalanlagen von 47 Milliarden EUR und rund 4.900 Mitarbeitern zählt Zurich zu den führenden Versicherungen im Schaden- und Lebensversicherungsgeschäft in Deutschland. Sie bietet innovative und erstklassige Lösungen zu Versicherungen, Vorsorge und Risikomanagement aus einer Hand. Individuelle Kundenorientierung und hohe Beratungsqualität stehen dabei an erster Stelle.