



PROMRISK AG, David von Mentlen und Gilles Hardegger

Aufgepasst, AM Suisse Mitglieder

Die PROMRISK AG, der offizielle Verbandsversicherungspartner des AM Suisse, vermittelt und betreut die Verbandsversicherungslösungen, welchen den AM Suisse Mitgliedern einen erheblichen Mehrwert bieten.

Im Interview sprechen wir mit David von Mentlen und Gilles Hardegger über die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft der PROMRISK AG.

Versicherungen – für die meisten ein leidiges Thema, mit welchem man sich ungern auseinandersetzt. Stimmen Sie dem zu?

D.V.M.: Grundsätzlich haben Schweizerinnen und Schweizer ein ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis. In der Tat haben wir jedoch vermehrt festgestellt, dass Personen Versicherungen als unnötig, kompliziert und lästig empfinden können. Die meistgehörte Aussage lautet: «Man zahlt viel Prämie und im Schadenfall wird nichts gezahlt.» Gleichwohl gilt die Schweiz weiterhin als Land mit der weltweit höchsten Versicherungsdichte.

G.H.: Versicherungen sorgen dafür, dass ein Unternehmen Risiken eingehen und Investitionen tätigen kann und bei einem eingetretenen Schadenfall nicht vor dem finanziellen Ruin steht. Des Weiteren übernehmen Versicherungen nicht nur Risiken, die Unternehmen nicht selbst tragen können, sondern sie sind auch als bedeutende Arbeitgeber, Steuerzahler und Investoren von grosser volkswirtschaftlicher Bedeutung.

Kommen wir zur PROMRISK AG. Wann und zu welchem Zweck wurde die PROMRISK AG gegründet?

G.H.: Die PROMRISK AG wurde vor über 20 Jahren, genauer genommen im Jahr 2001, gemeinsam mit der PROMEA Pensionskasse gegründet. Die Beweggründe dafür waren, dass ein Versicherungsbroker ins Leben gerufen wird, welcher für die AM Suisse-Mitglieder nebst der beruflichen Vorsorge BVG auch die weiteren Versicherungssparten anbieten kann. Der eigentliche Sinn und Zweck bestand darin, in Zusammenarbeit mit der PROMEA und der AM Suisse, Rahmenvertragslösungen für die Mitgliedsfirmen des AM Suisse zu konzipieren und sich versicherungstechnisch in der Landtechnik- und Metallbaubranche zu spezialisieren.

Wie sieht die PROMRISK AG von heute aus?

D.V.M.: Die PROMRISK AG ist nach wie vor ein klassischer Versicherungsbroker mit all den dazugehörigen Dienstleistungen, wel-

cher sich jedoch im Speziellen auf die AM Suisse-Mitgliedsfirmen und deren Branche spezialisiert hat. Unser Firmenstandort befindet sich in Glattbrugg ZH. Die zentrale Lage erlaubt es uns, innerhalb überschaubarer Fahrzeit sämtliche Kunden in der ganzen Schweiz bedienen zu können und bei Schadenfällen schnellstmöglich vor Ort zu sein. Aktuell beschäftigen wir über 10 Mitarbeiter und bilden zudem jedes Jahr Lernende aus. Alle unsere Mitarbeiter sind ausgewiesene Versicherungsexperten.

G.H.: Wir sind froh und stolz, heute über 600 AM Suisse-Mitgliedsfirmen vollumfassend in sämtlichen Versicherungsangelegenheiten zu betreuen und verwalten aktuell ein Prämienvolumen von über CHF 40 Mio.

Eingangs erwähnten Sie die speziellen Rahmenvertragslösungen. Was sind solche Rahmenvertragslösungen und wie funktionieren diese?

D.V.M.: Unter Rahmenvertragslösungen versteht man eine Bündelung von Risiken und Deckungen einer bestimmten Branche, in unserem Fall die Branche Landtechnik und Metallbau. Diese Bündelung erlaubt es, einmalige und attraktive Versicherungsprämien für die Verbandsmitglieder zu generieren sowie eine individuelle und risikospezifische Versicherungsdeckung zu gestalten.

G.H.: Wir haben für jede einzelne Versicherungssparte, sei es von der Betriebshaftpflicht bis hin zum Krankentaggeld, mit erstklassigen Versicherungsgesellschaften die AM Suisse-Rahmenvertragslösungen erarbeitet. Mit diesen Rahmenvertragslösungen garantieren wir den AM Suisse-Mitgliedsfirmen optimalen und bedarfsgerechten Versicherungsschutz zu unschlagbaren Konditionen.

Und worin liegen nun die Vorteile solcher Rahmenvertragslösungen?

D.V.M.: Wir treffen leider allzu oft Neukunden an, welche unzureichend versichert sind oder nichtbenötigte Versicherungsdeckungen eingekauft haben. Die AM Suisse-Rahmenvertragslösungen sind speziell so konzipiert worden, dass ein Landtechnik- oder Metallbaubetrieb genau so versichert ist, also genau die Deckungserweiterungen und Versicherungssummen kauft, die er effektiv auch benötigt. Dabei wird darauf geachtet, dass alle Vorschriften, wie z.B. die aus dem Landesgesamtarbeitsvertrag (LGAV) im Krankentaggeld (KVG-Deckung), vollumfänglich erfüllt sind.

G.H.: Nur AM Suisse-Mitgliedsfirmen können von diesen Rahmenvertragslösungen profitieren und diese Versicherungen abschliessen. So wird verhindert, dass andere Firmen aus risikoreicheren Branchen die Rahmenverträge belasten. Somit können wir langfristig unsere Rahmenverträge und deren Vorzugskonditionen garantieren.

Verstehe ich das richtig: ihr vermittelt lediglich diese Rahmenvertragslösungen an die AM Suisse-Mitgliedsfirmen?

G.H.: Unsere Dienstleistungen gehen weit über die Vermittlung dieser Versicherungslösungen hinaus. Wir streben langjährige und vertrauensbildende Partnerschaften mit unseren Kunden an. Wir sehen uns nicht als ein Versicherungsvermittler, sondern als der starke Partner an der Seite des Kunden. Wir entlasten die Kunden vom administrativen Aufwand, halten mit laufendem Controlling das Versicherungsportfolio im Überblick und überwachen die Versicherungsverträge auf Marktveränderungen.

D.V.M.: Wir sind der Branchenkenner des Verbands AM Suisse und kennen deshalb die Risiken genauestens. Eine wichtige und zen-

trale Dienstleistung von uns beinhaltet die aktive Begleitung im Schadenfall (von der Anmeldung bis zur Auszahlung). Wir stehen auf der Seite des Versicherungsnehmers und setzen uns für dessen Interessen ein. Wir sind die zentrale Ansprechperson für sämtliche Versicherungsangelegenheiten, sodass unsere Kunden sich auf ihr Geschäft konzentrieren können. Dabei bleibt der Kunde stets selbst der Entscheidungsträger und wir handeln in seinem Interesse.

Wie gehen Sie bei Interesse eines Mitglieds an einer solchen Rahmenvertragslösung konkret vor?

G.H.: Wir machen uns ein Bild vor Ort, um eine erste Risikoanalyse vorzunehmen und uns gegenseitig persönlich kennenzulernen. Für uns sind Versicherungsangelegenheiten eine Vertrauenssache und es ist uns stets ein Anliegen, dass unser Gegenüber sich mit uns auch gut aufgehoben und wohl fühlt. In einem zweiten Schritt wird eine Versicherungsportfolioanalyse vorgenommen. Bei dieser Analyse wird unter anderem die aktuell bestehende Versicherungslösung, mit der der AM Suisse-Rahmenvertragslösungen verglichen. Hier geht es in erster Linie um einen direkten Prämien- und Leistungsvergleich gegenüber der bestehenden Versicherungslösung.

D.V.M.: Anschliessend kann eine Zusammenarbeit eingegangen werden und eine Umstellung in die Rahmenvertragslösungen erfolgen. An dieser Stelle möchte noch erwähnt sein, dass diese ganzen Dienstleistungen komplett kostenlos und unverbindlich sind.

Sie kennen sicherlich die Befürchtungen, dass ein Versicherungsbroker nur dort die Verträge platziert, wo er die meisten Provisionen erzielen kann. Wie steht die PROMRISK AG dazu?

D.V.M.: Als offizieller und akkreditierter Verbandsbroker des AM Suisse können wir versichern, dass uns solch eine Geschäftspraxis fremd ist. Bei der PROMRISK AG ist jeder einzelne Mitarbeiter im Fixlohn angestellt und erhält keine Abschlussprovision oder dergleichen.

G.H.: Dadurch können wir gewährleisten, dass unsere Kundenberater dem Kunden eine umfassende und neutrale Beratung und Betreuung bieten.

Abschliessend möchten wir erfahren, wie die Zukunft der PROMRISK AG aussieht und wie sie mit den aktuellen Trends der Versicherungsbranche umgeht.

D.V.M.: Wir sind uns bewusst, dass der Digitalisierungszug nicht nur ins Rollen gekommen ist, sondern schon kräftig an Fahrt aufgenommen hat. Wir stellen auch vermehrt fest, dass die jüngere Generation anders und moderner bedient werden möchte.

G.H.: Und genau deshalb investieren wir laufend in unsere Geschäftsprozesse, damit wir unseren Kunden einen weiteren Mehrwert bieten können. Unser aktuelles Projekt ist zum Beispiel, den Kunden einen «digitalen Versicherungsordner» zur Verfügung zu stellen, sofern der Kunde dies nutzen möchte. Unsere Kunden können bald von überall auf ihre aktuellen Versicherungspolice zugreifen oder online direkt einen Schadenfall melden.

D.V.M.: Unser Anspruch ist und bleibt, stets im Trend der Zeit zu bleiben sowie auch in weiterer Zukunft der verlässliche und kompetente Versicherungsbroker zu sein. Wir sind durch unsere jahrelange Tätigkeit als Verbandsbroker des AM Suisse überzeugt, dass wir für die Mitgliedsfirmen der ideale und richtige Partner sind. ■