



Der Versicherungsmakler VVM hat ein auf die Binnenschifffahrt zugeschnittenes Versicherungsmodell entwickelt.



VVM

Neue Versicherungskonzepte

Die Voigt Versicherungsmakler GmbH (VVM) hat die Binnenschifffahrt in ihr Portfolio aufgenommen. Neben dem ordinären Versicherungsgeschäft im Industrie- und Gewerbesegment entwickelt VVM Konzepte für spezielle Zielgruppen. In der Binnenschifffahrt sieht man einen Wachstumsmarkt.

Eigentlich kennt man die Voigt Unternehmensgruppe aus einem ganz anderen Segment, nämlich als Spezialversicherer für Körperschaften des öffentlichen Rechts. Dazu gehören beispielsweise Krankenkassen, gesetzliche Krankenversicherungen, medizinische Dienste, Rechenzentren und Berufsgenossenschaften.

„Schon für diese Branche haben wir eigene Konzepte entwickelt. Das bedeutet, Wordings zu erstellen, die auf die Besonderheiten der Zielgruppe ausgerichtet sind. Dabei haben wir festgestellt, dass wir mit unseren Spezialmodellen diese Gruppen viel genauer und angemessener ansprechen können“, sagt VVM-Geschäftsführer Lars Nyolt. „Vermögensschadenhaftpflicht-, Cyber- oder Rechtsschutzversicherung – auch dafür haben wir Sonderkonzepte. So ist die Voigt Gruppe groß geworden und hat sich als Vermittler vom Markt abgehoben. Wir sind immer auf der Suche nach ebendiesen Nischen, wo ein Bedarf für ein spezifisches Konzept ist“, fährt er fort. „Und eine solche Nische haben wir in der Binnenschifffahrt ausgemacht: Es ist eine nachhaltige Branche und es ist ein enger Markt. Alle kennen sich untereinander. Wenn man sich hier erfolgreich positioniert, hat man gute Wachstumschancen“, so Lars Nyolt weiter.

Um sich erfolgreich im Markt positionieren zu können, braucht man Insider. VVM hat so einen Insider mit Denis Holtkamp gefunden. Denis Holtkamp war zuvor Chef-Underwriter bei der Allianz Esa und ist als Underwriter eine ideale Wahl für VVM. „Denis kennt die Branche gut und kann auf die Bedürfnisse der einzelnen optimal eingehen. Zudem hat er alles Wichtige in dem Bereich gesehen und kann die Risikostrukturen bestens einschätzen. Deshalb gehen führende Versicherer das Wording mit, das wir dazu mit Denis entwickelt haben. Wir haben es so entwickelt, dass man ein Produkt finden kann, das für die Versicherer

passt und das der Zielgruppe gerecht wird. Dahinter steckt für uns natürlich ein langfristiger Plan mit konkreten Wachstumsabsichten. Das kommt wiederum den Versicherten zugute, denn je mehr Volumen wir generieren, desto bessere Produkte können wir auch anbieten. Denn dann gehen die Versicherer diesen Weg auch weiter mit“, erläutert Lars Nyolt.

Expertise im Markt

Und so kam Denis Holtkamp zu VVM, um die Nische „Binnenschifffahrt“ zu füllen. Seit Oktober 2022 nutzte er seine Verbindung zur Allianz ESA, zur VSV und zur Schifffahrt im Allgemeinen, hat Produkte gecheckt und weiterentwickelt. Im Oktober 2023 kam es dann zur Markteinführung: „Bei den großen Versicherern handelt es sich um traditionell gewachsene Policen, die nicht mehr verändert wurden und nicht mehr überall optimal passen. Wir haben beschlossen, wieder an der Basis anzufangen, beim Partikulier, dem Rückgrat der Binnenschifffahrt. Wir haben überlegt: Was können wir da machen? Dann haben wir ein eigenes Makler-Wording aufgesetzt, ein eigenes Produkt entwickelt. Dieses soll für den Partikulier viel einfacher, viel schneller und damit viel besser und insgesamt auch innovativer sein.“

„Während die meisten anderen im Markt mit starren Baukastensystemen arbeiten, kommt VVM mit drei Produktlinien: einem Einsteiger-/Basis-Modell, einem Mittelklasse-Modell und einem Premium-Modell. So können wir jedem Partikulier gerecht werden, gleichgültig, ob es ein Routinier mit neuem Schiff, ein Eigner, der schon länger mit dem Schiff unterwegs ist, oder ein Neueinsteiger ist“, erklärt Denis Holtkamp das Konzept.

Es beinhaltet Unterschiede in Prämie, Versicherungsumfang und Versicherungsschutz. Nachdem ein Wording erstellt wurde, sind Lars Nyolt und Denis Holtkamp zu den Versicherern gegan-



Das Essener VVM-Team im Bild beschäftigt sich mit der Binnenschifffahrt. Federführend: Lars Nyolt (ganz links) und Denis Holtkamp (2. v. r.).

gen, um es vorzustellen. So fand man zwei Schwergewichte der Versicherungsbranche, die Interesse zeigten: „In unserer Unternehmensgruppe sind wir auf solche Eigenprodukte spezialisiert, dadurch haben wir ein breites Netzwerk an diversen, namhaften Versicherern. Im Falle der Binnenschifffahrt konnten wir eben diese Kontakte nutzen und einen der größten deutschen Versicherer als Hauptversicherer gewinnen“, berichtet Lars Nyolt.

Als Makler kann VVM auch die traditionellen Versicherer wie VSV und Allianz Esa anbieten, aber die Eigenprodukte stellen nun eine Portfolio-Erweiterung im Sinne der Partikuliere dar. „Hinter unserem eigenen Produkt stehen viele namenhafte Versicherer, dies kann in dieser Form sonst niemand im Markt bieten. Das geht natürlich nur mit einem entsprechenden Hintergrund, den wir uns langfristig erarbeitet haben. Die Voigt Gruppe gibt es seit über 75 Jahren, dadurch haben wir gewisse Bestände bei den Versicherern aufgebaut, sodass nun das Vertrauen da ist, dass sie unser Konzept mittragen und an dieser Stelle eben auch zeichnen“, erläutert Lars Nyolt das System.

Persönlicher Kontakt

Denis Holtkamp ist derweil draußen im Markt unterwegs: „In der Schifffahrt geht es nur persönlich. Die Kundenanbahnungen kann ich nur live, vor Ort, in den Häfen, an den Verladestationen oder sogar an den Schleusen machen. Wo immer Kunden oder Interessenten liegen, spreche ich sie an. So konnte ich auch bis zur Einführung des Produkts Anfang Oktober in den Markt hineinhören, um zu erfahren, was ist den Leuten überhaupt wichtig, worauf legen sie beim Versicherungsschutz Wert? Auf diese Weise haben wir, sozusagen als Nebeneffekt, auch schon viele Anfragen generiert und konnten mit einer recht ansehnlichen Anbahnungsliste auf unseren Hauptversicherer zugehen und haben uns die Angebote rechnen lassen. Mit diesen Angeboten sind wir jetzt wiederum auf die Interessenten zugegangen und die Reaktionen waren durch die Bank positiv“, beschreibt Denis Holtkamp die Entwicklung. Er spezifiziert die Vorteile des VVM-Konzepts: „Das passgenaue Wording für die Versicherten hebt sich von den meisten anderen Angeboten im Markt ab. Der Kunde entscheidet am Ende, was genau passiert. Wir als Makler vertreten dann die persönlichen Interessen des Partikuliers gegenüber den Versicherungen, was gegenüber einem direkten Abschluss bei den großen Versicherungen ein enormer Vorteil ist. Denn wir versuchen, das optimale Ergebnis für unseren Kunden, den Partikulier, zu erreichen. Wir haben keine überlagernden Interessen seitens der Versicherung“, verdeutlicht er noch einmal.

Wegen struktureller Anpassungen bei den beteiligten Versicherern zog sich die Markteinführung etwas hin: „Wir wären wegen der üblichen Kündigungsfristen lieber früher in den Markt gegangen, aber auch so wird es gut und schnell laufen“, ist sich Denis Holtkamp sicher. Er muss zwar teilweise bis Ende des Jahres 2024 warten, bevor er die nächste große Welle lostreten kann, „aber der Zuwachs, den wir trotz der kurzen Frist in diesem Jahr haben, ist schon sehr beachtlich. Wir haben eine nennenswerte Anzahl von Abschlüssen, die vom Beitragsvolumen bereits in den sechststelligen Bereich gehen. Das lässt einiges für die nächsten Jahre erwarten.“

Martin Heying

Anzeige

vvm-gmbh.com

»EIN SCHIFF, DAS IM HAFEN LIEGT,
IST SICHER VOR DEM STURM.
ABER DAFÜR IST ES NICHT GEBAUT.«

UNSERE EXPERTISE FÜR ALLE WETTERLAGEN.



VVM VOIGT
VERSICHERUNGS
MAKLER