

## Meinungen von Referenzbetrieben, die die Dienstleistungen des Assekuranz-Service NRW (AS) bereits in Anspruch nehmen

Interview mit Hans-Walter Schurr, Betriebsinhaber und Vorsitzender des Fachausschusses "vertragsfreie Servicebetriebe" im Landesverband des KFZ-Gewerbes Baden-Württemberg



**AS:** Herr Schurr, was hat Sie bewegt, Ihre Betriebsversicherungen in die Hand des Assekuranz-Service zu geben?

**Hans-Walter Schurr:** Wir haben einen Servicebetrieb mit angeschlossenem Abschleppunternehmen. Unser Firmensitz befindet sich in eigenen Gebäuden. Der Assekuranz-Service hat uns mit seinem Angebot sehr schnell überzeugt, weil er im Sachversicherungsbereich durch die sehr hohen Versicherungssummen, die man ja in der Regel nie erreicht, uns die Angst nahm, unterversichert zu sein. Daneben war die einfache Handhabung mit den Krafffahrzeugen, eben auch unserer Abschleppwagen, für uns von Bedeutung.

**AS:** Wie beurteilen Sie das Preis-/Leistungsverhältnis der Produkte und Dienstleistungen des Assekuranz-Service?

**Hans-Walter Schurr:** Zunächst einmal konnten wir eine Einsparung erzielen, die auch nennenswert war. Daneben haben wir nun einen Versicherungsschutz, den wir uns vorher so haben nicht leisten wollen, da wir dafür sehr viel mehr Prämie hätten aufwenden müssen.

Außerdem finde ich es sehr gut, dass im Assekuranz-Service eben Fachleute arbeiten. Das merkt man, wenn man ein Anliegen hat. Es wird einem völlig unkompliziert, schnell und vor allem kompetent geholfen. Da müssen nicht immer erst irgendwelche Experten gefragt werden, da sitzen die Experten selbst am Telefon. Es ist eine wesentliche Arbeitserleichterung; dass wir nun nur noch einen Ansprechpartner für alles haben, egal ob irgendwelche Fragen oder im Schadenfall.

Übrigens, Schäden werden auch hervorragend abgewickelt. Wenn alle Versicherer so wären, hätte die Branche keine Probleme.

**AS:** Ist es schwierig und aufwendig, Kunde beim Assekuranz-Service zu werden?

**Hans-Walter Schurr:** Nein, wir haben im Vorfeld erstmal ein Angebot erhalten, nachdem einige Daten abgefragt worden sind. Das Angebot war so interessant, dass wir dann einen Termin hier vor Ort gemacht haben, um alle Fragen zu beantworten. Zum Schluss des Termins war ich überzeugt, dass ich Kunde werden möchte, um diesen Service für mich nutzen zu können.

Und bis zum heutigen Tag habe ich meine Entscheidung nicht bereut, im Gegenteil. Ich kann nur allen Kollegen empfehlen, diesen wirklich hervorragenden Versicherungsdienst zu nutzen.

Wenn man sich die Mühe macht, und alle Ressourcen der Police nachrechnet, kommt man am Assekuranz-Service NRW überhaupt nicht vorbei.

**AS:** Lieber Herr Schurr, wir bedanken uns sehr für dieses Interview.