

Unternehmensporträt der DA Direkt

Mit günstigen Beiträgen, umfassendem Service und kompetenter Beratung behauptet die DA Direkt ihre Position als größter deutscher Kfz-Direktversicherer mit eigenem Geschäftsstellennetz

Oberursel, September 2009.

Mit Beitragseinnahmen von 283 Millionen Euro (2008) behauptet die DA Deutsche Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft, kurz DA Direkt, ihre Position als größter deutscher Kfz-Direktversicherer mit eigenem Geschäftsstellennetz. In einem starken Wettbewerbsumfeld setzt die DA Direkt - mit über 30 Jahren Erfahrung im Direktvertrieb - auf günstige Beiträge, Leistungs-Extras und besondere Service-Standards im Schadenfall. Neben Kfz-Versicherungen können bei der DA Direkt Privathaftpflicht-, Unfall-, Hausrat- und Rechtsschutzversicherungen abgeschlossen werden. Als Tochter der Zurich Gruppe Deutschland profitiert das Unternehmen mit Sitz in Oberursel vom Expertenwissen eines der größten deutschen Versicherungskonzerne.

Kompetente Beratung und 7 x 24 Stunden Kundenservice

Eine Besonderheit der DA Direkt ist der Multi-Kanal-Vertriebsansatz. Das heißt, dass der Kfz-Direktversicherer für jeden Kunden die passende Kontaktmöglichkeit bietet, denn optimale Erreichbarkeit gehört für die DA Direkt zu einem umfassenden Service. Optimal bedeutet, dass Versicherte jederzeit selbst entscheiden können, wann sie mit der DA Direkt in Kontakt treten möchten. Das DA Direkt Call Center ist an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr mit fest angestellten und qualifizierten Mitarbeitern besetzt. Über die Website www.da-direkt.de können Verträge online abgeschlossen und Schäden gemeldet werden. Darüber hinaus ergänzen 38 Geschäftsstellen in Deutschland das einmalige Vertriebs- und Servicekonzept mit persönlicher Beratung vor Ort. Die Versicherungsbeiträge, Leistungsangebote und Serviceorientierung sind bei allen DA Direkt Vertriebswegen identisch.

Serviceorientiert und preisgünstig

Als Deutschlands führender Kfz-Direktversicherer mit eigenem Geschäftsstellennetz orientiert sich die DA Direkt mit dieser Multi-Kanal-Vertriebsstrategie am Bedarf ihrer Kunden. Interessenten und Kunden stehen alle Direktvertriebswege als Verkaufs-, Kommunikations- und Servicekanal offen.

Das sehr gute Preis-Leistungsverhältnis der DA Direkt ist das Ergebnis eines straffen Kostenmanagements und effizienten Strukturen. Die daraus entstehenden Kostenvorteile gibt das Unternehmen über günstige Beiträge direkt an seine mehr als 790.000 Kunden weiter.

Die Attraktivität der Tarife und Leistungen wird regelmäßig von der Fachpresse (u. a. Finanztest, Ausgabe 11/2008) bestätigt. Ziel der DA Direkt ist es, ihre Marktposition mit einem hohen Qualitäts- und Serviceniveau und den Stärken ihres Direktversicherungs-Konzepts auch in Zukunft in einem wachsenden Direktversicherungsmarkt auszubauen.

Dass das Unternehmen dabei auf dem richtigen Weg ist, bestätigen auch seine Kunden: Als erste Direktversicherung hat die DA Direkt bereits im Jahr 2004 die Anforderungen an eine TÜV-Zertifizierung für überdurchschnittliche Kundenzufriedenheit und hohe Servicequalität erfüllt. Im Jahr 2008 erhielt die DA Direkt bereits zum dritten Mal in Folge das TÜV-Siegel „Service tested“ mit einem guten Gesamtergebnis und der Note 1,89.

Aktives Schadenmanagement als Schlüssel zum Erfolg

Die Kfz-Versicherungen stellen mit etwa 93 Prozent den größten Teil der rund 1,7 Millionen Versicherungsverträge bei der DA Direkt. Mit Leistungs-Extras und besonderen Service-Standards im Schadenfall setzt das Unternehmen auf Qualität in einer Branche, die fast ausschließlich preisorientiert agiert. Vor allem bei der Schadenbearbeitung hebt sich die DA Direkt dadurch von ihren Mitbewerbern ab. Die Versicherung bietet ihren Kunden ein „aktives Schadenmanagement“. Das bedeutet konkret, dass die DA Direkt die Schadenregulierung prozess- und kundenorientiert steuert. Damit werden klare Bearbeitungsstandards und eine rasche Abwicklung im Sinne des Versicherten gewährleistet. So profitieren Kunden beispielsweise bei Kaskoschäden von der Fahrzeugbesichtigung und der Zahlungszusage innerhalb von 24 Stunden nach der Schadenmeldung sowie auf Wunsch auch von einem Reparatur- und Mobilitätsservice.

Über 30 Jahre Erfahrung im Direktvertrieb

Die DA Direkt blickt auf eine lange Tradition zurück. 1923 in Berlin als Deutsche Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft gegründet und seit 1928 im Verbund der Schweizer Zurich Gruppe, begann das Unternehmen bereits 1977 mit dem Direktvertrieb. Mit der deutschen Wiedervereinigung beschleunigte sich das Wachstum. Nach Aufbau der Geschäftsstellen in Ost und West Anfang der neunziger Jahre startete 1995 das zentrale Call Center. 1998 begann der Versicherungsvertrieb über das Internet. Nach der Markenzusammenführung der DA Direkt mit den Unternehmen Auto Direkt und Sun Direct im Oktober 2002 stellte sich der führende Kfz-Versicherer mit eigenem Geschäftsstellennetz nachhaltig gestärkt dem Wettbewerb.

Teil einer starken Gruppe

Die DA Direkt ist der Direktversicherer der Zurich Gruppe Deutschland, die zur weltweit tätigen Zurich Financial Services Group (Schweiz) gehört. Die Zurich Gruppe Deutschland zählt mit Beitragseinnahmen von rund 6,4 Milliarden Euro im Jahr 2008, Kapitalanlagen von mehr als 31 Milliarden Euro und über 6.400 Mitarbeitern zu den führenden Versicherungen in Deutschland.