

Mit dem Spezial-Transport-Strafrechtsschutz ist Versicherungsmakler und Kochbuch-Autor Michael Patocka ein 4-Sterne-Menü gelungen. Jetzt köcheln neue Ideen in ihm.

Mit dem speziell auf die Bedürfnisse des Güterbeförderungsgewerbes zugeschnittenen Strafrechtsschutz mit rechtlich relevanten und kreativen „Zutaten“ von Branchenanwalt Dr. Schärmer und der Fachgruppe Niederösterreich hat IRM Mastermind Michael Patocka vor fünf Jahren quasi den „Tafelspitz“ unter den maßgeschneiderten Versicherungen für die Transportbranche kreiert. Das Salz in der Suppe ist hier u.a. die Mitversicherung von externen Gefahrgutbeauftragten, Verkehrsleitern oder auch Abfallbeauftragten, die auf Honorarbasis für das Transportunternehmen arbeiten, aber nicht angestellt sind – wofür es im herkömmlichen Rechtsschutz keinen Versicherungsschutz gibt.

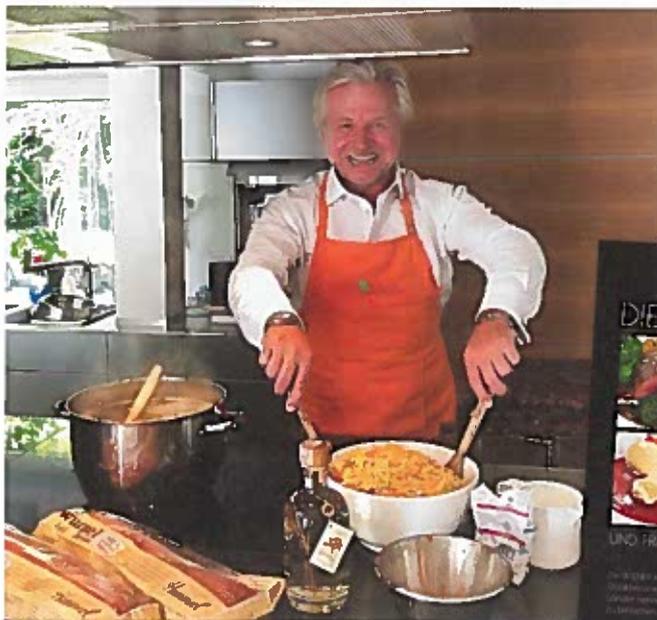
Abspaltung gelungen

Vor genau einem Jahr hat Patocka die Spezialisierung auf die IRM-Kernsegmente Industrie, Transport, Immobilien und Dienstleistung vorangetrieben und die Spaltung der IRM-Kotax durchgeführt. Sein Partner und Freund Alexander Kottulinsky betreibt nun die Spezialbereiche Burgen, Schlösser, Landwirtschaft etc. weiter.

„Bei der IRM haben wir die Internationalisierung forciert“, macht Michael Patocka im Gespräch mit „Der Österreichische Transporteur“ aufmerksam. Als erster Großkunde konnte die international tätige Schmid Holding (Baumit, Austrotherm, etc.) gewonnen werden. Durch Corona sei grundsätzlich eine noch intensivere Kundenbindung zu vielen Unternehmen entstanden, „weil wir unsere Stärken des umfassenden Service noch besser herausstreichen konnten“, wie Patocka betont. So gelang es, vielfach Sonderregelungen (z.B. bei Stehzeiten) bei den Versicherungen auszuverhandeln. „Viele Lkw-Betreiber haben unbürokratisch Rückvergütungen erhalten“, resümiert der Versicherungsprofi, „unsere Kunden sind grundsätzlich sehr gut durch diese schwierige Zeit gekommen!“

VERSICHERUNG

Sichere Rezepte



HOBBYKOCH
Michael Patocka hat nicht nur die passenden Versicherungs-Rezepte.

Künstliche Intelligenz

Michael Patocka feilt freilich bereits an der Zukunft: „Wir investieren in das Thema Künstliche Intelligenz“. Mit dem neuen online-Kundenportal können Kunden auf Knopfdruck u.a. alle Verträge und Schadenverläufe einsehen, Dokumente hochladen und zugleich sämtliche Kosten auf einen Blick ausmachen. In Zukunft soll der Kunde so innerhalb von drei bis vier Minuten sein Offert am Tisch – oder besser gesagt am Bildschirm haben. „Schließlich haben wir alle relevanten Daten des Kunden hinterlegt, die sonst mühsam auszufüllen wären“, erläutert Patocka. Dank Künstlicher Intelligenz könne auch die Abwicklung zwischen dem Kunden und der Versicherungsgesellschaft künftig digitalisiert über die Bühne gehen. „Denn wir wissen um die Präferenzen unserer Kunden!“

Automatisierte Schadenprüfung

Geht es nach Michael Patocka könnte auch die Schadenprüfung automatisiert werden: „Für den Besichtigungstermin beispielsweise würde die Abstimmung zwischen Sachverständigen, Werkstatt und Kunde automatisch erfolgen“. Die Deckungsgrößen seien hinterlegt, das System erkennt diese und veranlasst die entsprechenden weiteren Schritte.

Als besonderes Service übernimmt man bei IRM übrigens die Abwicklung, wenn der Kunde selbst von einem „Drit-

HAMMERGERICHTE Genau 5 Jahre, 4 Monate und 25 Tage hat Patocka gemeinsam mit Freunden 428 Rezepte „erkocht“ – daraus sind mehrere Kochbücher, bebildert mit 3.404 Fotos mit „Hammergerichten von überall“ entstanden, die in fünf Sprachen, sogar japanisch, aufliegen. Infos & Bestellmöglichkeit unter www.viennacookbooks.com.

ten“ geschädigt wurde. „Bei diesem Service, das grundsätzlich kostenlos ist, ist die Rechtsanwaltskanzlei Schärmer Partner der IRM, um – wenn erforderlich – die Rechte unseres Klienten auch gerichtlich durchzusetzen“, erläutert Patocka, der davon ausgeht, dass sich die Prozesse im Versicherungsgeschäft „in den nächsten ein bis zwei Jahren deutlich verändern werden“. Geht es nach ihm, soll die Kommunikation zwischen dem Kunden und der IRM künftig in beidseitigem Interesse in der täglichen Praxis so automatisiert wie möglich stattfinden – nach dem Prinzip: Aus den Augen, aus dem Sinn! Der Transportunternehmer wolle und müsse sich ja schließlich um sein Kerngeschäft kümmern, so Patocka. Die idealen Ingredienzien für das passende Versicherungsmenü seien nicht Sache des Kunden, „sondern unsere“, meint der Hobbykoch und Kochbuch-Autor abschließend. ◀