

Neues Produktkonzept - Versicherungsbaukasten für Firmen

Mit höchstens zehn Fragen zur Firmenversicherung / Kombivorteile ab zwei Verträgen / Zielgruppe sind kleine und mittelständische Unternehmen

Versicherungsleistungen so einfach kombinieren wie Bausteine – das können Allianz Firmenkunden ab sofort mit dem „FirmenKonzept“. Durch die neue Schnelltarifizierung können Allianz Vertreter und Vermittler dem Kunden im Beratungsgespräch bereits mit wenigen Informationen einen Preis nennen. Dafür wurde der Fragenkatalog deutlich reduziert. „Mit höchstens zehn Fragen erstellen die Vermittler unseren Firmenkunden ein individuelles Angebot“, sagt Jens Lison, Vorstand der Allianz Versicherungs-AG.

Mit der Strategie, Produktpakete inklusive interessanter Kundenvorteile anzubieten, hat die Allianz Deutschland bereits im Privatkundengeschäft mit dem „PrivatSchutz“ großen Erfolg erzielt. Deshalb wurde das Prinzip auf das Firmengeschäft übertragen: Im neuen „FirmenKonzept“ können Sach-Inhalt-, Haftpflicht- und Firmen-Rechtsschutzversicherung zusammengefasst werden. Der Firmenkunde wählt ganz nach seinem Bedarf aus den drei Produktkomponenten und den dazugehörigen Bausteinen den für ihn passenden Versicherungsschutz aus.

Ab zwei Verträgen Vorteile sichern

Der Abschluss mehrerer Verträge lohnt sich: Entscheidet sich der Kunde für mindestens zwei Produkte aus dem „FirmenKonzept“, erhält er einen Preisvorteil von fünf Prozent, bei drei Versicherungen sind es sogar zehn Prozent. Zusätzlich profitiert er von Kombivorteilen wie der AktualitätsGarantie, dank derer kostenfreie Bedingungsverbesserungen während der Vertragslaufzeit automatisch in bestehende Policen des „FirmenKonzepts“ übernommen werden. Damit verfügt der Kunde ganz automatisch immer über die besten Versicherungsbedingungen. Hat der Kunde bereits einen Vertrag mit geringerem Versicherungsumfang bei einem Mitbewerber, kann er mit dem SofortSchutz die Deckungsdifferenz bei der Allianz sofort absichern.

Dazu kommen die beiden Vorteile Bonitätsprüfung und Forderungsmanagement: Bei der Bonitätsprüfung vermittelt die Allianz dem Kunden einen Dienstleister, bei dem er diese zu Sonderkonditionen für die eigenen Kunden durchführen lassen kann. Auf Wunsch stellt sie auch den Kontakt zu einem Dienstleister her, der das Forderungsmanagement übernimmt.

Wachstum im strategisch wichtigen Markt

Arbeitsabläufe, technische Anforderungen und Verkaufsprozesse von Firmen-Kunden haben sich maßgeblich verändert und sind über die vergangenen Jahre deutlich komplexer geworden. Eine Versicherung muss sich heute viel stärker den Kundenbedürfnissen anpassen und sich durch Einfachheit auszeichnen. Vor diesem Hintergrund wurde die neue Versicherungslösung entwickelt. „Das ‚FirmenKonzept‘ ist individuell gestaltbar, leistungsstark und leicht verständlich“, sagt Vorstand Jens Lison. Es richtet sich an kleine und mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz bis 750.000 Euro. Das macht etwa 86 Prozent aller Firmen in Deutschland aus. „Unser Ziel ist es, mit dem ‚FirmenKonzept‘ in diesem strategisch wichtigen Markt noch stärker zu wachsen“, so Lison.

Weitere Informationen zu dem neuen modularen Produktkonzept erhalten Sie unter Link:

www.allianz.de/business/firmenkonzept.