

Zahl des Monats: 61



61 Prozent der insgesamt 101 vom Spezialversicherer Hiscox befragten Versicherungsmakler kombinieren für ihre Kunden unterschiedliche Versicherungsprodukte zu maßgeschneiderten Lösungen. Weitere 16 Prozent setzen verknüpfte Versicherungslösungen selbst noch nicht ein, sind aber daran interessiert. Das Institut firefish führte die Untersuchung im Auftrag von Hiscox telefonisch und mithilfe von Onlinefragebögen durch.

Durch kombinierte Lösungen können Makler individuell passgenaue Deckungskonzepte entwickeln. Franziska Schaefer, Marketing Managerin für den Maklervertrieb bei Hiscox Deutschland, kommentiert: „Viele Versicherungsnehmer, ob Privatkunde oder Unternehmen, sind mit hochindividuellen Risikolagen konfrontiert. Fertige Versicherungslösungen passen da häufig nicht optimal, oder salopp gesagt: Maßgeschneiderte Produkte gibt es nicht von der Stange. Deshalb erarbeiten wir bei Hiscox gemeinsam mit den Maklern Zielgruppenkonzepte. Das sind auf spezielle Zielgruppen angepasste Versicherungslösungen.“

Unter dem Namen ‚Schemes‘ bietet die Hiscox-Zentrale in Großbritannien Zielgruppenkonzepte schon länger erfolgreich an. „Auch in Deutschland spüren wir eine enormes Interesse an Zielgruppenkonzepten, denn alle Beteiligten profitieren: Makler können ihre Kunden bessere Lösungen aus einer Hand anbieten und die Versicherungsnehmer erhalten ein Deckungskonzept, das exakt ihren Anforderungen entspricht“, so Schaefer weiter.

Pressekontakt:

Thomas Heindl
Telefon: +49 (0) 89 54 58 01 566

E-Mail: thomas.heindl@hiscox.de

Unternehmen

HISCOX
Arnulfstraße 31
80636 München

Internet: www.hiscox.de

Pressekontakt:

Jessica Vanscheidt
Telefon: +49 (0) 89 72 01 87 271
E-Mail: j.vanscheidt@lhlk.de

Unternehmen

LoeschHundLiepold Kommunikation
Tegernseer Platz 7
81541 München

Internet: www.lhlk.de