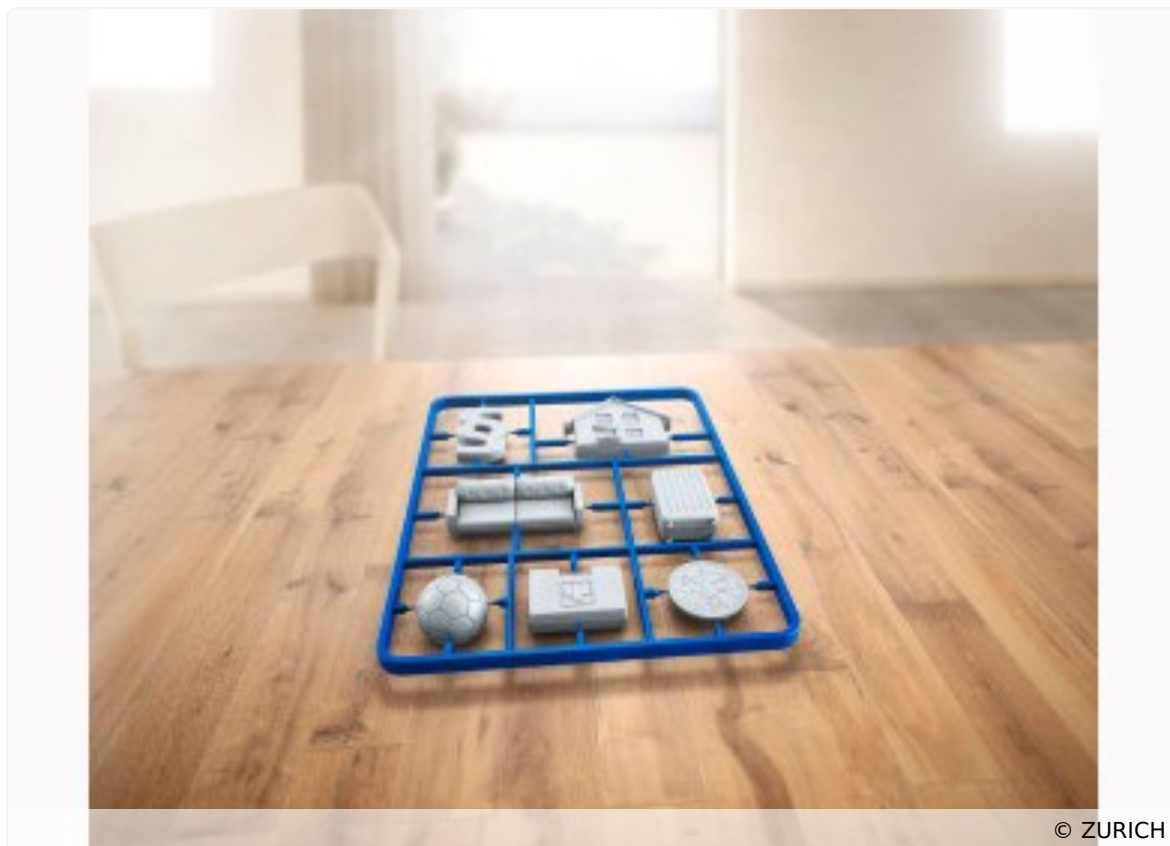


Zurich "PrivatSchutz" geht online



© ZURICH

• **Komplett neu entwickelte Produktlinie für Privatkunden** • **Einfaches, kundenorientiertes Design** • **Online abschließbar** • **Echo/Alexa-fähig**

Der neue PrivatSchutz, die neu entwickelte Privatkunden-Produktpalette der Zurich Gruppe Deutschland, kann nun auch direkt online abgeschlossen werden. Der Zurich PrivatSchutz umfasst dabei Haftpflicht-, Hausrat-, Wohngebäude-, Unfall-, Rechtsschutz-, Mobilschutz- und Existenzversicherung. Das Produkt wurde bereits für den Online-Abschluss gestaltet. Dabei standen Kundenorientierung und Verständlichkeit im Fokus: So kann mit nur zwei Angaben des Kunden beispielsweise ein Angebot für eine Hausratversicherung erstellt werden. Per Baustein-Modell ist der Zurich Privatschutz in zwei Tarifvarianten auf zurich.de oder bei allen Zurich Vermittlern verfügbar.

Amazon Alexa geht für Kunden auf Vermittlersuche

Das einfache Produktdesign und eine dazu völlig neu konzipierte IT-Infrastruktur ermöglichen es, dass der neue Zurich PrivatSchutz künftig auch auf Zuruf über neue Sprachassistenten wie Amazon Echo bezogen werden kann. „Der Zurich Alexa Skill ist seit Januar im Amazon Store verfügbar. Der Skill erklärt verschiedene Versicherungs-Grundbegriffe, schickt bei Bedarf ein PrivatSchutz Angebot aufs Smartphone oder sucht den nächstgelegenen Vermittler inklusive Kontaktdaten aus der Datenbank“, erklärt Dr. Alexander Bernert, Leiter Retail Marktmanagement beider Zurich Gruppe Deutschland.

Einfach, passend, sicher - Online und Offline

Mit der Verbindung von aktuellen Nutzertrends und der einfachen PrivatSchutz Produktplatte hat

Zurich einen weiteren Schritt in die digitale Versicherungswelt umgesetzt. „Einfach informieren, passende Lösungen bieten und die sichere Abschlussoption ermöglichen – im Jahr 2018 sollte das auch in der Versicherungsbranche zum Standard werden“, betont Bernert.

Laut der „ROPO Studie für Versicherungsprodukte in Deutschland“, die Zurich zusammen mit Google und der GfK seit 2009 bereits dreimal durchführte, geht der langfristige Trend für bestimmte Produkte zu Online-Abschlüssen mit vorheriger Recherche im Internet. Seit 2012 hat sich der Wert auf 25 Prozent verdoppelt. Vor allem gilt: Je einfacher der Abschlussprozess und je verständlicher das Produkt, desto eher ein Abschluss. „Alexa ist kein Vertriebskanal. Tatsächlich kaufen aktuell immer noch sechs von zehn Kunden ihre Versicherung lieber beim beratenden Vertrieb. Chatbots können aber schon heute unterstützen, indem sie nach einer einfachen Tarifberechnung beispielsweise den nächsten Vermittler empfehlen. Der Kunde kann sich dann entscheiden, ob er sich persönlich beraten lässt oder den Tarif gleich auf der Website abschließt“, so Bernert weiter.

Auch DA Direkt bietet PrivatSchutz an

Neben Zurich hat auch ihre Tochter DA Direkt ausgewählte PrivatSchutz Bausteine im Angebot. Mit günstigeren Tarifstufen (Basis und Komfort) und der Individualisierbarkeit der Produkte richtet sie sich vorrangig an preissensiblere Kunden und bietet bedarfsgerecht eine Haftpflicht-, Hausrat-, Rechtsschutz- und Unfallversicherung. Diese sind online, telefonisch oder auch persönlich im bundesweiten Geschäftsstellennetz abschließbar.

Die Zurich Gruppe in Deutschland gehört zur weltweit tätigen Zurich Insurance Group. Mit Beitragseinnahmen (2016) von über 6 Milliarden EUR, Kapitalanlagen von 47 Milliarden EUR und rund 4.900 Mitarbeitern zählt Zurich zu den führenden Versicherungen im Schaden- und Lebensversicherungsgeschäft in Deutschland. Sie bietet innovative und erstklassige Lösungen zu Versicherungen, Vorsorge und Risikomanagement aus einer Hand. Individuelle Kundenorientierung und hohe Beratungsqualität stehen dabei an erster Stelle.

Pressekontakt

Leiter Unternehmenskommunikation & Public Affairs

Bernd O. Englien

bernd.englien@zurich.com

+49 (0)228 268-2725

+49 (0)172 810 38 58