

## W&W-Digitalmarke „Adam Riese“ startet Rechtsschutzversicherung



W&W-Standort in Stuttgart

© W&W-Standort in Stuttgart

**Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe (W&W) treibt ihre Digitalisierungsoffensive konsequent voran: Ihre Digitalmarke „Adam Riese“, seit Ende Oktober 2017 mit dem Angebot einer Privathaftpflichtversicherung erfolgreich am Markt präsent, bringt jetzt eine Rechtsschutzversicherung an den Start.**

**Diese zeichnet sich neben der konsequenten Bepreisung nach Bedarf und Risiko des Kunden insbesondere durch folgende Merkmale aus: tägliche Kündbarkeit, kostenfreier Vertragscheck zur Prüfung von privaten Verträgen sowie ein einmaliger Selbstbehalt-Verzicht bis 150 EUR nach drei Jahren Schadenfreiheit. Die Rechtsschutzversicherung ist sofort verfügbar über den Direktkanal [www.adam-riese.de](http://www.adam-riese.de), in Kürze ebenso über Poolmakler und Vergleichsportale wie Verivox und Check 24.**

Die neue Rechtsschutzversicherung wird in den Produktvarianten L und XL angeboten und richtet sich – wie alle Adam Riese-Produkte – speziell an Kunden, die sich insbesondere auf Preis und Leistung eines Produkts konzentrieren und Anbieter entsprechend über Makler oder selbst vergleichen wollen. Dabei bietet sie einen umfassenden Leistungskatalog, der keinen Marktvergleich scheuen muss: Tägliche Kündbarkeit ohne Mindestlaufzeit, Unterstützung bei der Erstellung von Vollmachten, kostenfreie Prüfung von Verträgen, schnelle Lösungsfindung und Kostenübernahme bei Mediationsverfahren, freie Rechtsanwaltswahl sowie eine unbegrenzte Versicherungssumme im XL-Tarif zählen zu den wesentlichen Produktmerkmalen.

Zum Konzept von Adam Riese zählt der besondere Zuschnitt auf die Bedürfnisse von Maklern. Vereinfachte digitale Prozesse, eine Anbindung jedes Vertriebspartners auf Basis des führenden BiPro-Standards sowie eine vollautomatische Policierung gehören bei Adam Riese zu den

Standards. Für Direktkunden sind wiederum die digital vereinfachte Produktgestaltung, ein schneller Online-Abschluss und ein volldigitaler Schadenprozess entscheidende Vorteile.

„Mit diesem vertriebsorientierten Ansatz rechnen wir auch bei unserer Rechtsschutzversicherung mit einem ähnlichen Markterfolg wie mit unserem Premierenprodukt Privathaftpflicht“, erklärt Franz Bergmüller, Vorstand der Württembergischen Versicherung. In rund vier Monaten seit Verkaufsstart wurden bereits mehrere tausend Privathaftpflicht-Verträge policiert. Und auch das nächste Adam-Riese-Produkt ist mit einer Betriebshaftpflicht bereits in der Pipeline.

## **KONTAKT**

Laura Jopp  
Externe Kommunikation

Tel: 0711 662-724668  
Fax: 0711 662-824668  
Mail: [laura.jopp@ww-ag.com](mailto:laura.jopp@ww-ag.com)