

DA Direkt tritt mit einer innovativen Tierkrankenversicherung in ein neues Marktsegment ein



© Zurich

Mit einer neu konzipierten Tierkrankenversicherung betritt die DA Direkt in Kooperation mit dem Insurtech dentolo ein neues Marktsegment. Unter der Marke petolo haben die Tochterunternehmen der Zurich Gruppe Deutschland ein Leistungspaket geschnürt, das den klassischen Versicherungsschutz mit Servicekomponenten aus der Telemedizin verbindet.

Ab sofort können Hundehalter die Tierkrankenversicherung für ihren Vierbeiner über die Marke petolo bequem und unkompliziert online abschließen und dabei zwischen den Tarifen Komfort, Premium und Premium Plus auswählen. Weitere Produkte wie eine reine OP-Schutzversicherung für Hunde sowie die Absicherung für Katzen werden folgen. Sukzessive wird die Tierkrankenversicherung auch über weitere Vertriebskanäle der DA Direkt und Partner angeboten.

Schneller und leistungsstärker mit Telemedizin

Eine Besonderheit im Markt ist das Angebot der Telemedizin. „Petolo Kunden können über unseren Partner FirstVet bei Bedarf jederzeit schnell und einfach einen Online-Tierarzt kontaktieren und einen Termin zur Video-Sprechstunde vereinbaren“, so Peter Stockhorst, Vorstandsvorsitzender der DA Direkt. „Dabei gehen wir wieder neue Wege im Markt mit unserem digitalen Angebot. Denn je nach Tarif profitiert der Kunde nach der kostenlosen Video-Sprechstunde sogar von einer höheren Erstattungsleistung.“

Neben der Kostenerstattung von Tierarztbesuchen, Behandlungen in Tierkliniken oder zahnschmerzstillenden Maßnahmen bietet das leistungsstarke Produkt noch weiteren wichtigen Schutz. So sind über die in den Leistungspaketen enthaltenen Budgets (Gesundheits-Budget und SOS-Budget) beispielweise Vorsorgebehandlungen und die Betreuung des Haustieres bei Krankheit des Halters abgesichert.

Offensive im Markt der Tierkrankenversicherung durch Kooperation mit dentolo

Der Markt der Tierkrankenversicherung bietet ein wachsendes Potenzial. Denn die Nachfrage steigt: In Deutschland leben über 10 Mio. Hunde und 17 Mio. Katzen. Insbesondere während der Corona Pandemie hat die Anschaffung von Haustieren einen Boom erlebt.

DA Direkt verfolgt mit dem Markteintritt damit den angestrebten Wachstumskurs. Bereits 2019 hat der Direktversicherer durch die Neupositionierung der Marke DA Direkt den Kurs für die strategische Weiterentwicklung vorgegeben.

Durch das einzigartige Ökosystem mit dentolo im Bereich der Zahnzusatzversicherung ist der Direktversicherer bereits in die Offensive gegangen und verfolgt konsequent das Ziel, weiterhin mit innovativen Angeboten im Markt voranzugehen. Die Einführung der Tierkrankenversicherung ist dabei ein wichtiger Schritt.

Systematischer Ausbau des Leistungsspektrums

„Mit unserer innovativen Tierkrankenversicherung gehen wir den nächsten Schritt bei der Neuausrichtung der DA Direkt. Wir erweitern unser Angebot und bieten auch hier unseren Kunden mehr als nur eine Versicherung. Auf Basis unserer sehr erfolgreichen Kooperation mit dentolo in der Zahnzusatzversicherung starten wir nun mit petolo im attraktiven Markt für Tierkrankenversicherungen,“ erläutert Stockhorst. „Gerade in den vergangenen Monaten der pandemiebedingten Kontaktbeschränkungen haben Haustiere für die Menschen nochmals an Bedeutung gewonnen. Ob Hund oder Katze – wir wollen unsere Kunden bei der Gesundheit ihrer Haustiere bestmöglich unterstützen. Und bieten daher deutlich mehr als die etablierten Versicherer in diesem Segment.“