

DA Direkt baut auf hagebau: Tierkrankenversicherungen ergänzen das Haustiersortiment in den hagebaumärkten



Der Direktversicherer DA Direkt startet eine Kooperation zum digitalen Vertrieb von Tierkrankenversicherungen mit hagebau. In den Abteilungen für Haustierbedarf und -zubehör der hagebaumärkte werden Tierhalter ab sofort auf die Versicherungsprodukte der DA Direkt für Haustiere aufmerksam gemacht. Sie erhalten dort alle relevanten Informationen und können die Versicherung via QR-Code einfach und digital abschließen.

„Wir freuen uns sehr, mit der hagebau-Gruppe einen namhaften Zugang für das digitale Ökosystem rund um unsere Tierkrankenversicherung begrüßen zu dürfen. Mit den mehr als 380 hagebaumärkten in Deutschland erhalten wir eine weitere große Plattform, um Kunden von unserem innovativen Angebot mit kostenlosem Online-Tierarzt zu überzeugen“, sagt Sebastian Wolf, Head of Partnerships bei der Zurich Gruppe Deutschland, Mutterkonzern der DA Direkt.

„Unser Ziel ist es, den hagebaumarkt-Kunden einen möglichst umfangreichen Service rund um ihr Haustier zu bieten. Wir freuen uns, mit der DA Direkt einen Partner gefunden zu haben, der ein überzeugendes Produkt anbietet“, sagt Thorsten Gehrke, Bereichsleiter Garten und Freizeit bei hagebau.

Leistungsstarke Tierkrankenversicherung

Eine Besonderheit des Versicherungsprodukts der DA Direkt ist die enthaltene Telemedizin durch Tierärzte. Kunden können die Video-Sprechstunde von Online-Tierärzten kostenfrei und unbegrenzt häufig nutzen. Ein zeitaufwändiger und oftmals stressiger Tierarztbesuch vor Ort kann Haustieren und deren Haltern dadurch oft erspart bleiben. Wenn nach der Video-Sprechstunde doch ein Besuch bei einem lokalen Tierarzt erforderlich ist, profitiert der Kunde zudem von einer höheren Kostenerstattung.

Je nach gewähltem Tarif werden bis zu 100% der Tierarztkosten erstattet. Neben den reinen Leistungen einer Tierkrankenversicherung, deckt das Angebot auch Präventionsmaßnahmen, darunter Impfungen, Check-Ups oder Wurmkuren und Alternativmedizin, ab. Dazu gehören zum

Beispiel Such- und Bergungskosten sowie der Aufenthalt des Vierbeiners in einer Tierpension während eines stationären Krankenhausaufenthaltes des Tierhalters.

„Der Vertrieb von Tierkrankenversicherungen eröffnet unseren Gesellschaftern die Möglichkeit, das Service-Angebot für ihre Kunden ohne nennenswerten Personalaufwand zu erweitern und bietet den Märkten einen Hebel, um die Kundenbindung zu steigern“, sagt Sarah Kühne, Abteilungsleitung Privatkunden bei der hagebau Versicherungsdienst GmbH.