

Digitalisierungsoffensive der Allianz Deutschland geht weiter - „PrivatSchutz“ geht online

Neu: Modulares Produktkonzept auf [allianz.de](http://www.allianz.de) / Online-Konfigurator: Mit vier Klicks zur individuellen Prämie / Bausteine für persönlichen Bedarf zusammenstellen

Das modular aufgebaute Produktkonzept „PrivatSchutz“, das die wichtigsten privaten Sachversicherungen und die Kundenvorteile ab drei Verträgen umfasst, steht jetzt auch online auf www.allianz.de zur Verfügung. Mit der Angabe von nur vier persönlichen Daten – Alter, Wohnunggröße, Familienstand und Postleitzahl – ermittelt der Kunde im neuen Online-Konfigurator seinen persönlichen Bedarf und erhält gleichzeitig einfach, intuitiv und in wenigen Schritten den Beitrag angezeigt.

„Mit dem PrivatSchutz-Konfigurator treiben wir die Digitalisierung in der Allianz weiter voran“, sagt Frank Sommerfeld, Vorstand private Sachversicherungen der Allianz Versicherungs-AG. Versicherungskunden recherchieren, unabhängig von Alter oder Lebensphase, im Internet, bevor sie ein Produkt kaufen. Der Abschluss einer Versicherung selbst findet dann meist beim Vertreter vor Ort statt. „Genau diese ‚hybriden‘ Kunden möchten wir mit unserem neuen Angebot im Internet abholen“, erklärt Sommerfeld.

Individuellen Bedarf bewusst machen

Zum PrivatSchutz gehören Hausrat-, Privat-Haftpflicht-, Rechtsschutz-, Wohngebäude- und Unfallversicherung. Auf der Allianz Website hat der Kunde zwei Möglichkeiten: Er wählt eines der vier vorkonfektionierten „Bestseller-Pakete“ aus. So beinhaltet beispielsweise das „Aktiv Paket“ für Sportler neben einer Hausrat- und Privat-Haftpflichtversicherung zusätzlich eine Unfallversicherung. Darüber hinaus bietet die Hausratversicherung einen weltweiten Diebstahlschutz rund um die Uhr fürs Fahrrad. Möchte er hingegen alle gewünschten Versicherungen lieber individuell kombinieren, dann klickt er auf den Konfigurator. Durch den modularen Aufbau hat der Kunde nun die Möglichkeit, die Bausteine sowie deren Leistungen spielerisch kennenzulernen und zu entscheiden, welchen Versicherungsschutz er wirklich benötigt.

Gleichzeitig wird je nach Zusammenstellung die Prämie ermittelt. Erhöht der Kunde zum Beispiel den Selbstbehalt in der Privat-Haftpflichtversicherung, so reduziert sich der Beitrag. Ab drei Verträgen erhält der Kunde einen Preisvorteil von 15 Prozent, ab vier Verträgen sind es 20 Prozent.

Hat ein Kunde sein Paket zusammengestellt, kann er sich eine Zusammenfassung ausdrucken oder per E-Mail schicken lassen sowie in direkten Kontakt zum Vertreter seiner Wahl oder zu einem zentralen telefonischen Ansprechpartner treten. „Der Kunde entscheidet, wie er persönlich beraten werden möchte“, so Sommerfeld.

Digitalisierungsoffensive

Als digitaler Marktführer der Versicherungswirtschaft hat die Allianz Deutschland im vergangenen Jahr ihre große Digitalisierungsoffensive gestartet und mit MeinAuto digital+ die erste Online-Produktfamilie unter der Marke Allianz eingeführt. Ziel ist es, die Online- mit der Offline-Welt zu vernetzen – denn auch die digitale Welt braucht Beratung.

http://Link zum Gespräch mit Frank Sommerfeld: https://www.allianzdeutschland.de/privatschutz-konfigurator-so-funktioniert-s/id_74696706/index