

## Versicherungsschutz nach Maß statt von der Stange

Thomas Bischof

© Wüstenrot & Württembergische AG

**Jede Branche hat ihre Besonderheiten und braucht speziellen Versicherungsschutz. Die Württembergische Versicherung AG als Partner des Mittelstands hat daher ihre Zielgruppen-Strategie im Firmenkundenbereich ausgebaut und fünf weitere branchenspezifische Produkte auf den Markt gebracht. Seit Juli 2018 bietet sie abgestimmten Versicherungsschutz für Bäckereien und Konditoreien, Fahrschulen, Floristik und Blumenhandel, Metallbau- und Schlossereibetriebe sowie Rechts- und Steuerberater.**

Die Basis der neuen Zielgruppenprodukte ist die bewährte und bekannte Firmen-Police der Württembergischen. Diese besteht aus einzelnen Bausteinen, welche die Kunden nach ihren Bedürfnissen individuell und flexibel zusammenstellen können. Die Bausteine „Inhalt“, „Ertragsausfall“, „Gebäude“ und „Haftpflicht“ sind in ihrer Ausgestaltung an die jeweils unterschiedlichen Anforderungen der verschiedenen Zielgruppen angepasst. Zusätzlich ergänzt der „Cyber-Baustein“ den Schutz gegen finanzielle Risiken durch IT-Angriffe.

Neben den ohnehin weit gefassten Deckungsumfängen der Firmen-Police bieten die Zielgruppenprodukte in der Sachversicherung hohe Vorsorgesummen sowie die Möglichkeit eines Unterversicherungsverzichtes. Selbst in Fällen von grob fahrlässiger Verletzung von Sicherheitsvorschriften sind Kunden durch eine Sonderregelung abgesichert.

Bei Fahrschulen umfasst der Versicherungsschutz in der Inhaltsversicherung zum Beispiel eine Allgefahrendeckung für Fahrsimulatoren, bei der selbst eigene Bedienungsfehler versichert sind. Beim Zielgruppenprodukt Floristik und Blumenhandel besteht eine solche Allgefahrenversicherung für die gesamte technische Betriebseinrichtung wie Luftbefeuchtungsgeräte, Bewässerungstechnik und elektrische Gartengeräte.

Bei der Zielgruppe Metallbau- und Schlossereibetriebe besteht im Baustein „Ertragsausfall“ auch Versicherungsschutz für Fälle von Umsatzeinbußen, wenn ein Sachschaden beim Auftraggeber des Metallbau- und Schlossereibetriebes eingetreten ist und die vereinbarte Werkleistung aus diesem Grund beim Auftraggeber nicht erbracht werden kann.

Im Baustein „Haftpflicht“ sind generell gesetzliche Haftpflichtansprüche Dritter bei Personen- und Sachschäden sowie daraus entstehende Vermögensschäden versichert. Auch in diesem Baustein wird den speziellen Bedürfnissen der verschiedenen Zielgruppen Rechnung getragen, indem der Versicherungsschutz entsprechend erweitert wurde.

So gilt bei Bäckereien und Konditoreien zum Beispiel der Betrieb eines Cafés oder das Betreiben eines Kleinversorgungsmarktes mit Produkten des kurzfristigen Bedarfs pauschal mitversichert. Zudem sind auch Schäden an gemieteten und geliehenen beweglichen Sachen wie zum Beispiel an einem teuren Kaffeevollautomaten versichert. Bei Rechts- und Steuerberatern wurde weitgehend auf einschränkende Sublimite und Selbstbehalte verzichtet.

Die Württembergische bietet ihren Firmenkunden ab Vertragsabschluss außerdem einige weitere Vorteile: Ist ein Kunde beispielsweise noch bei einem anderen Unternehmen vertraglich

gebunden, kann er mögliche Deckungslücken über den sogenannten „Sofort-Schutz“ schließen. Darüber hinaus profitiert der Kunde mit der gewährten Update-Garantie automatisch und ohne Beitrag von der stetigen Weiterentwicklung der Firmenkundenprodukte.

Beim Wechsel eines Kunden zur Württembergischen erhält dieser durch die Besserstellungs-Garantie eine zusätzliche Sicherheit, die ihm mindestens den Absicherungsstand des Vorversicherers durch die Württembergische garantiert.

Thomas Bischof, Vorstandsvorsitzender Württembergische Versicherung AG: „Die Zielgruppenstrategie ist seit Jahren ein Erfolgsmotor für unser Wachstum und unsere gute Marktposition im Firmenkundenbereich. Diese wollen wir als Partner des Mittelstands künftig noch weiter ausbauen.“

## **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)