

Schluss mit alten Mustern: die Bayerische zahlt mit PrimeHome Vorsorge vor dem Schaden

Vier Policen fürs Zuhause. Geld erst nach dem Schaden. Beratung, die vom Abschluss lebt. So funktioniert Versicherung seit Jahrzehnten. Die Bayerische verändert das und bezahlt systematisch Vorsorge und Prävention für Kunden und Vermittler: Die neue PrimeHome-Police bündelt Versicherungsschutz rund ums Zuhause entlang der Lebensrealität der Kundinnen und Kunden und setzt den Fokus auf die Vermeidung von Schäden. Zusätzlich folgt sie einem neuen Beratungsansatz. Vermittler werden zu PrimeHome-Beratern, die für echte Vorsorge und Risikoreduktion vergütet werden. Ein Ansatz, der naheliegend ist. Und trotzdem bislang nicht konsequent umgesetzt wird.

Die PrimeHome-Police richtet sich konsequent an Einfamilienhauseigentümer und alle, die es in Zukunft werden möchten. Das Angebot vereint zentrale Sachversicherungen, erweitert sie um starke Leistungsbausteine und ergänzt sie um ein integriertes Vorsorgebudget. Der Fokus: Risiken reduzieren, bevor sie zum Schaden werden.

„Wir haben in den vergangenen Jahren viel Erfahrung mit Verbundlösungen gesammelt. Mit der PrimeHome-Police übersetzen wir dieses Wissen in ein Konzept, das noch konsequenter auf Einfachheit, Transparenz und Prävention und an der Lebensrealität der Kundinnen und Kunden ausgerichtet ist“, sagt Martin Gräfer, Vorstand der Versicherungsgruppe.

Ein Vertrag. Ein System. Ein klarer Rahmen.

Kern der PrimeHome-Police ist ein einheitliches Vertragsmodell: eine Vertragsnummer, eine Hauptfälligkeit, ein durchgängiges Bedingungsnetzwerk. Pflichtbausteine sind die Privathaftpflicht- und die Hausratversicherung. Die Bausteine Glas, Wohngebäude, Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht, Tierhalterhaftpflicht und Unfall lassen sich flexibel ergänzen – und jederzeit an neue Lebenssituationen anpassen.

Im Bereich der Wohngebäude- und Hausratversicherung geht die Bayerische einen klaren Schritt weiter: Allgefahrendeckung statt klassischer Risikolisten. Versichert sind grundsätzlich alle unvorhergesehenen Schäden, sofern sie nicht ausdrücklich ausgeschlossen sind. In diesen Tarifen gilt zudem eine umgekehrte Beweislast – ein spürbarer Vorteil für Versicherte im Schadenfall.

Die Bayerische verlässt das Prinzip der reinen Schadenlogik

Ein zentrales Element der PrimeHome-Police ist das integrierte Vorsorgebudget. Das integrierte Vorsorgebudget folgt einem Prinzip, das aus der Krankenversicherung bekannt ist. Prävention wird belohnt. Kundinnen und Kunden können sich im Rahmen von Wohngebäude, Hausrat und Unfall gezielt Maßnahmen zur Schadenvermeidung erstatten lassen: etwa für Wartungen, Sicherheitsmaßnahmen am Gebäude, Wassersensoren oder Rückstauschutz. Ziel ist nicht die Regulierung, sondern die Vermeidung von Schäden. Dieser präventive Cashback von insgesamt bis zu 450 Euro alle drei Jahre ist im Markt einzigartig. Die Bayerische verlässt damit konsequent die reine Schadenlogik.

„Versicherung darf nicht erst beim Schaden ansetzen. Mit dem Vorsorgebudget fördern wir bewusst Maßnahmen, die helfen Schäden zu vermeiden und langfristig Sicherheit zu schaffen“, sagt Annika Obermayer, Leiterin Komposit bei der Bayerischen.

Rundum-Schutz, der mitwächst

Exklusiv im Rahmen der PrimeHome-Police bietet die Bayerische eine Wohngebäudeversicherung mit Allgefahrendeckung an, die auf Wunsch mit dem GROHE Sense Guard Wasserstoppsystem im Wert von etwa 1000 Euro kombiniert wird. Die intelligente Technik erkennt Leckagen frühzeitig und unterbricht im Ernstfall automatisch die Wasserzufuhr – genau dort, wo Schäden oft entstehen und teuer werden.

„Gerade bei Wohngebäuden zeigt sich, wie wichtig Prävention ist. Intelligente Technik kann helfen, große Schäden und hohe Folgekosten zu vermeiden“, so Gräfer.

Ergänzt wird das Konzept durch einen jährlichen Risiko-Check. Gemeinsam mit den Versicherten wird geprüft, ob der Schutz noch zur aktuellen Lebenssituation passt – etwa bei Umbauten, Familienzuwachs oder neuen Wohnformen. Eine integrierte Differenzdeckung sorgt beim Vertragswechsel zudem für nahtlosen Schutz vom ersten Tag an.

Nicht nur ein Produkt, sondern ein klarer Beratungsansatz

Auch für Beraterinnen und Berater ist die PrimeHome-Police konsequent strukturiert und wird durch die Bayerische mit einem neuen Beratungsansatz zum zertifizierten PrimeHome-Berater ergänzt. Damit wird der Versicherungsvermittler zum Risikoberater für das Zuhause. Die Beratung geht bewusst über die klassische Versicherungsberatung hinaus und umfasst konkrete Vorsorge- und Präventionsempfehlungen.

Tiefgehendes Expertenwissen rund um Versicherungsschutz, Versicherbarkeit von Immobilien und Präventionslösungen z.B. von Elementarrisiken, Feuer und Einbruchschutz runden die Ausbildung zum PrimeHome-Berater künftig ab. Hierfür arbeitet die Bayerische beispielsweise mit Kessel SE, den Hochwasserschutzprofis und weiteren externen Experten auch aus der kriminalpolizeilichen Präventionsarbeit zusammen, die ihr Praxiswissen an die Vertriebspartner weitergeben.

Für Vermittler verändert PrimeHome das Geschäftsmodell grundlegend

Zertifizierte PrimeHome-Berater bewerten Gebäude nach einer spezialisierten Ausbildung eigenständig, dürfen exklusive Prämienrabatte von bis zu 25 Prozent vergeben, Risiken außerhalb klassischer Annahmerichtlinien zeichnen und verfügen über Schadenregulierungsvollmachten.

Zusätzlich entsteht eine neue, vergütete Beratungssäule: Die regelmäßige Präventions- und Risikoberatung wird über einen Honorarvertrag in Höhe von 150 Euro alle zwei Jahre vergütet – voll anrechenbar auf das integrierte Vorsorgebudget der Kundinnen und Kunden. Damit verdienen Vermittler nicht nur an der Versicherung selbst, sondern systematisch an Beratung, Prävention und Bestandspflege.

Für die Bayerische bedeutet das besser kalkulierbare Risiken und stabilere Bestände. Für Vermittler zusätzliche, planbare Einnahmen über Courtagen hinaus. Und für Kundinnen und Kunden messbare Vorteile durch Rabatte, Prävention und ganzheitliche Immobilienberatung. PrimeHome macht Vorsorge erstmals für alle Seiten wirtschaftlich attraktiv.

„Die PrimeHome-Police ist nicht nur ein Produkt, sondern ein komplett neuer Beratungsansatz. Sie erleichtert Gespräche über ganzheitliche Absicherung und stärkt die Bindung zwischen Kundinnen, Kunden und Vermittlern“, betont Gräfer.