

## Erweiterung der modularen Produkt-Palette - Neu: Allianz PrivatSchutz für Sachversicherungen

**Modulares Produkt-Konzept jetzt auch für Wohngebäude- und Rechtsschutzversicherung / Bessere Leistungen / Ab drei Verträgen Vorteile / Über drei Viertel der Testkunden bewerten das Konzept gut**

**Modulares Produkt-Konzept jetzt auch für Wohngebäude- und Rechtsschutzversicherung / Bessere Leistungen / Ab drei Verträgen Vorteile / Über drei Viertel der Testkunden bewerten das Konzept gut**

Flexibel kombinieren – das ist das neue Konzept der privaten Sachversicherungen. Nach der erfolgreichen Einführung der neuen Hausrat- und Privat-Haftpflichtversicherung im vergangenen Jahr hat die Allianz die modulare Produktpalette um die Wohngebäude- und Rechtsschutzversicherung erweitert. Alle vier Angebote sind jetzt unter dem Dach „PrivatSchutz“ zusammengefasst. „Die Vorteile vom PrivatSchutz für den Kunden liegen auf der Hand: Er erhält eine Police, gut auf einander abgestimmte Bedingungen und nur eine Rechnung“, sagt Severin Moser, Vorstand der Allianz Deutschland AG.

Darüber hinaus lohnen sich mehrere Verträge. Ab drei Policen erhält der Kunde Vergünstigungen bis zu 20 Prozent und interessante Leistungsvorteile. Wird der Kunde beispielsweise als unbefristet beschäftigter Arbeitnehmer unverschuldet arbeitslos, übernimmt die Allianz jetzt bis zu zwölf Monate die Beiträge für die Versicherungen im PrivatSchutz. Werden während der Laufzeit die Bedingungen verbessert, gelten diese automatisch.

Das modulare Produkt-Prinzip ist einfach: Die vier Versicherungen sind nach dem Bausteinprinzip aufgebaut. Es gibt jeweils einen leistungsstarken Grundschatz und Erweiterungs- bzw. Erhöhungsbausteine. Dazu können je nach individuellem Bedarf verschiedene Zusatzkomponenten gewählt werden. „Unsere Kunden möchten die Möglichkeit haben, Produkte nach ihren persönlichen Bedürfnissen zusammenzustellen. Das war ein wichtiges Ergebnis unserer Kundenbefragung, die wir vor der Neugestaltung unserer privaten Sachversicherungsprodukte durchgeführt haben“, so Moser. Der flexible Aufbau der neuen privaten Sachversicherungen wird diesen Wünschen gerecht. Der Kunde zahlt nur für die Leistungen, die er wirklich haben will. „Ändern sich die persönlichen Bedürfnisse, kann der Grundschatz jederzeit erweitert werden. Wer einen Zusatzbaustein nicht mehr benötigt, kann diesen zum Ende des Versicherungsjahres kündigen. Statt bei All-inclusive-Lösungen für Leistungen zu zahlen, die man nicht braucht, kauft man bei der Allianz den passgenauen Schutz“, erklärt Moser.

Für die Kunden ergeben sich dadurch ganz neue Möglichkeiten: In der Wohngebäudeversicherung können zum Beispiel umweltbewusste Kunden ihre Fotovoltaikanlage und andere haustechnische Einrichtungen zusätzlich versichern. Die bestehende Hausratversicherung hat eine neue Komponente, mit der Kunden für ihre Lieblingsstücke, wie u.a. für ihre Geige, eine Allgefahrendeckung vereinbaren können. Diese umfasst auch Verlieren oder Liegenlassen. In der Rechtsschutzversicherung kann sich der Kunde im Plus-Produkt beispielsweise durch einen externen Dienstleister zur Patientenverfügung beraten zu lassen. Dieser übernimmt auch die Dokumentation sowie die Archivierung, auf Wunsch auch für Betreuungsverfügung und Vorsorgevollmacht. In der Privat-Haftpflichtversicherung bietet der Baustein SicherheitBest eine Neuwertentschädigung, eine verbesserte Forderungsausfalldeckung und auch einen Gewaltopferschutz mit einer Leistung bis zu drei Millionen Euro.

Der Testverkauf mit über 100 Pilotagenturen seit Dezember 2012 zeigt: Die modularen Produkte

kommen bei den Vertretern und Kunden gut an. 82 Prozent bewerten das Produktkonzept und die einzelnen Produktkomponenten mit sehr gut bis gut. Bereits mehr als 5.600 Einzelverträge wurden in 20 Wochen abgeschlossen.

Vor der Einführung wurde in einem viermonatigen Testverkauf geprüft, ob die Verkaufssoftware stabil genug ist und die Leistungsvorteile bei den Kunden auch wirklich ankommen. Diese wichtigen Hinweise wurden aufgegriffen, geprüft und teilweise vor der Breitereinführung umgesetzt. „Aufgrund des Erfolgs werden wir auch im nächsten Jahr weitere private Sachversicherungen nach dem neuen Baukasten-Prinzip auf den Markt bringen“, sagt Moser.

#### **Kontakt:**

##### **Allianz Deutschland AG**

Corinna Hartmann

- Unternehmenskommunikation -

Telefon: 089/3800-3470

E-Mail: [corinna.hartmann@allianz.de](mailto:corinna.hartmann@allianz.de)

#### **Über die Allianz Deutschland AG**

Die Allianz Deutschland AG ist in der Schaden- und Unfallversicherung, der Lebensversicherung, der Krankenversicherung und im Bankgeschäft tätig. Ihren rund 19 Millionen Kunden hilft sie, sich gegen Risiken zu schützen und finanzielle Chancen zu nutzen.

Als führender Versicherer in Deutschland bietet die Allianz Deutschland AG umfassende und auf den Bedarf ihrer Kunden zugeschnittene Lösungen rund um Versicherung, Vorsorge und Vermögen aus einer Hand.

Mit über 9.000 Vertretern und rund 30.000 Mitarbeitern erzielt die Allianz Deutschland AG einen Umsatz von mehr als 28 Milliarden Euro und trägt damit ein Viertel zum Gesamtumsatz der Allianz Gruppe bei.

logo allianz