

PRAXIS

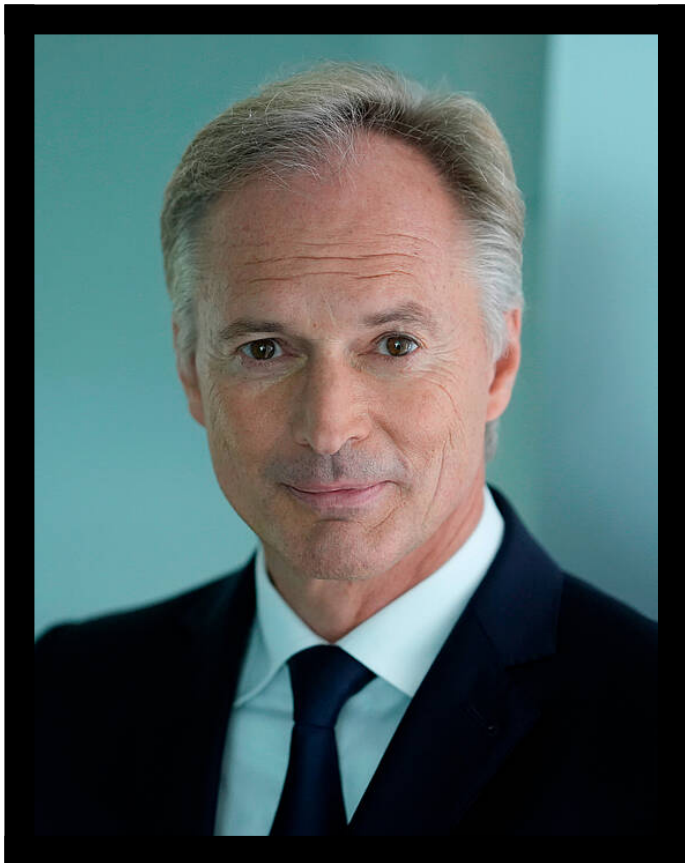
Allianz: Schutz für kleine und mittlere Firmen

Die Allianz bietet einen neuen Rundumschutz für kleine und mittlere Unternehmen an. Jürgen Heinle, Mitglied des Vorstands der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG, und Ulrich Stephan, Firmenvorstand der Allianz Versicherungs-AG, benennen Vorteile und Chancen.

Foto: Allianz AG



Herr Heinle, was macht den Allianz Unternehmensschutz gerade für Genossenschaftsbanken interessant?



Jürgen Heinle, Mitglied des Vorstands der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG. Foto: Allianz

Jürgen Heinle: Kleine und mittlere Gewerbebetriebe und Firmen, aber auch Landwirte zählen zu den wichtigsten Kundengruppen der Genossenschaftsbanken. Für genau diese Klientel wurde der Unternehmensschutz entwickelt, der gegenwärtig Haftpflicht- und Inhaltsversicherung, also die am häufigsten nachgefragten Produkte umfasst. Im Laufe des Jahres kommen wir auch mit der neuen Gebäude- und Firmenrechtsschutzversicherung auf den Markt. Der Unternehmensschutz orientiert sich an unserem sehr erfolgreichen Privatschutz-Konzept. Das heißt, wir bieten Einfachheit in den Produkten und Prozessen und zusätzlich Leistungen über den marktüblichen Standards.

Herr Stephan, Sie haben das neue Firmenprodukt in Ihrer früheren Funktion als Fachbereichsleiter für das Geschäft mit kleinen und mittleren Unternehmen (SMC-

Geschäft) mit Ihrem Team entwickelt und implementiert. Welche Vorteile bietet der Unternehmensschutz in vertrieblicher Hinsicht?



Ulrich Stephan, Firmenvorstand der Allianz Versicherungs-AG. Foto: Allianz

Ulrich Stephan: Für den Kunden ist das anschauliche und kompakte Deckungskonzept leicht verständlich. Er bekommt eine umfassende Absicherung mit flexiblen Wahlmöglichkeiten. Bei der Inhaltsversicherung kann sich der Kunde zum Beispiel aus vier verschiedenen Produktlinien einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz für seinen individuellen Bedarf zusammenstellen lassen. Zudem haben wir zehn vertriebliche Zielgruppen identifiziert, die wir gezielt ansprechen wollen. Dem Vertrieb steht dazu eine Vielzahl an unterstützenden Materialien zur Verfügung. Damit können die Kunden in ihrer Lebenswelt als Unternehmerin oder Unternehmer abgeholt werden.

Versicherungen kurz erklärt

Wie sehen die Unterstützungsleistungen für den Vertrieb konkret aus?

Stephan: Aus Vertriebsicht sticht besonders die einfache Tarifierung des Unternehmensschutzes heraus. Dabei ist die Angebotsberechnung bereits vom Allianz Privatschutz her vertraut. Der Anwender wird sehr klar durch den gesamten Prozess hindurchgeführt - vom Vorschlag bis zum Abschluss sind nur wenige Klicks erforderlich. Auf dem Weg dorthin bietet das Programm sehr gute Unterstützung: So werden zum Beispiel nur Risikofragen angezeigt, die für die gewählte Betriebsart relevant sind. Dazu gibt es Deckungsempfehlungen, Schadenbeispiele oder Nachschlage-Links, um nur einige Beispiele herauszugreifen. Dank seiner Anwenderfreundlichkeit kann das Rechentool nicht nur von den Versicherungsreferenten einer Genossenschaftsbank genutzt werden, sondern es ist durchaus auch ein Einsatz durch Bankberater denkbar. Sehr interessant ist der Allianz Unternehmensschutz übrigens auch in preislicher Hinsicht, wobei eine flexible Rabattlogik dem Berater zusätzliche Gestaltungsmöglichkeiten erlaubt.

Kurz-Info Allianz Unternehmensschutz

Zielgruppe:

Produkte:

Produkt-Highlights:

Vertriebs-Highlights:

Warum ist die Allianz ein guter Partner für das Firmengeschäft der Genossenschaftsbanken?

Heinle: Als Marktführer sind wir ein verlässlicher Partner mit hervorragenden Produkten, Leistungen und Services. In Kombination mit der guten Beratung in den Genossenschaftsbanken ist dies die Basis, mit der wir im Schadenfall böse Überraschungen für unsere Kunden vermeiden. Hier möchte ich auch auf unsere schlagkräftige Schadenorganisation verweisen, die selbst bei Massenschadenereignissen in der Lage ist, schnell und unkompliziert zu reagieren. Ich behaupte, wir vermitteln unseren gemeinsamen Kunden im Schadenfall eine gute Erfahrung und können sie dadurch binden.

Wie kommt der Allianz Unternehmensschutz im Markt an?

Stephan: Wir sind 2022 mit Firmen-Haftpflicht und -Inhalt gestartet, mit denen wir die betrieblichen Kernrisiken der kleinen und mittleren Unternehmen abdecken. Schon kurz nach Markteinführung wurde uns die Qualität der Produkte vom Vertrieb und von Kundenseite bestätigt. Ferner sind wir der einzige Versicherer am Markt, der in beiden Produkten bei dem Ratingunternehmen Franke und Bornberg die Bestnote FFF+ erhält. Für den Berater bedeutet das, dass er mit den Allianz-Produkten sicher sein kann, die Besten am Markt zu verkaufen. Entsprechend muss er nicht langwierig die Bedingungen studieren. Vor allem die Highlights in den Produkten überraschen und begeistern, wie zum Beispiel die Neuwert- statt Zeitwerterstattung, die wir auf Wunsch des Kunden in der Haftpflicht vornehmen. Mit dem Ausbau des Unternehmensschutzes beziehungsweise der Ergänzung um Gebäude- und Firmenrechtsschutz im Laufe dieses Jahres wird das Deckungskonzept als Gesamtpaket für den maßgeschneiderten Versicherungsschutz noch attraktiver.

Herr Heinle, Herr Stephan, vielen Dank für das Interview!

WEITERFÜHRENDE LINKS