



„Der beste Risikoschutz aller Zeiten“

Die Hannoversche hat sich als Spezialist für biometrische Risiken etabliert, sie ist seit Jahren Marktführer im Neugeschäft Risikolebensversicherung (RLV). Ins neue Jahr startet sie mit einer dritten Produktlinie, der innovativen Risikoversicherung Exklusiv, die Dread-Disease-Komponenten mit flexiblem Todesfallschutz kombiniert.

Andreas Fabry, Vorstand Marketing und Vertrieb der Hannoverschen

Viele Vermittler empfehlen Risikolebensversicherungen der Hannoverschen, also Produkte eines Direktversicherers. Wo sehen Sie da die Gründe?

Als Direktversicherer bieten wir transparente, gut zu handhabende Produkte an, die sich flexibel an die Bedürfnisse der Lebenssituation der Kunden anpassen lassen: Dient die RLV beispielsweise zur Absicherung der Familie, einer Hypothek oder des Geschäftspartners? Im Kundengespräch kann der Vermittler dann zielgenau weitergehende Absicherungswünsche des Kunden eruieren und ihm passgenaue Versicherungskonzepte unterbreiten.

Die verschiedenen Risikolebensversicherungen, wie aktuell unsere RLV Exklusiv, ermöglichen es dem Vermittler, dem Kunden ein individuell auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Produkt anbieten zu können. Besonders unsere Premiumtarife bieten mit ihren Nachversicherungsgarantien häufig Anlass, den weiteren Versicherungsbedarf des Kunden zu prüfen und ggf. zu verändern.

Stellen Sie, beispielsweise durch die Digitalisierung, eine Veränderung des Kundenverhaltens fest?

Die hergebrachte Unterscheidung von Direkt- und Maklervertrieb ist durch das Internet heute nicht mehr trennscharf möglich. Kunden informieren sich im Internet über Versicherungsprodukte und wollen dann frei entscheiden, ob sie gleich online abschließen oder lieber den Weg zum Vermittler suchen. Daher ist es für uns nur konsequent, unser Produktportfolio nicht nur direkt, sondern auch über Makler anzubieten.

Was können Vermittler an Unterstützung von einem Direktversicherer erwarten?

Vermittler profitieren bei der Hannoverschen von den effizienten Prozessen eines Direktversicherers. Die Vertriebspartner der Hannoverschen erhalten einen kompetenten persönlichen Service. Mit unserem automatischen Versand von Status- und Abschlussinformationen halten wir unsere Vertriebspartner zudem auf dem Laufenden, was Prüfung und Policierung der eingereichten Anträge betrifft.

Angebots- und Voranfragen werden zudem im Rahmen der 24-Stunden-Servicegarantie von uns innerhalb eines Werktages beantwortet. Und auch die Antragsprüfung wird bei „glatten“ Anträgen innerhalb dieser Frist erledigt. Zudem bieten wir unseren Partnern mit einer speziellen Partner-Seite im Internet alle relevanten Produktinformationen, Antragsformulare und auch die Möglichkeit des Online-Abschlusses.

Herr Fabry, vielen Dank für das Gespräch!

Bild: (1) © Syda Productions / fotolia.com (2) © Hannoversche Lebensversicherung AG

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942492/der-beste-risikoschutz-aller-zeiten/>