



Wie Partnerschaften zwischen Versicherern und Tresoranbietern sichere Aufbewahrung gewährleisten

Früher war die Aufbewahrung von Wertsachen im Bankschließfach eine selbstverständliche Ergänzung der eigenen Bankbeziehung. Urkunden, Inhaberpapiere oder Bargeld wurden in Tresorräumen gelagert, die nahezu jede Filiale besaß. Doch in den vergangenen zehn Jahren hat sich dieses Bild grundlegend verändert. Ein Gastbeitrag von Vera Nonn, Managing Director CitySafes Deutschland.

Vom Banktresor zum unabhängigen Anbieter

Diese Entwicklung hat Raum geschaffen für unabhängige Schließfachanbieter, die häufig ehemalige Bankstandorte übernehmen und inzwischen in vielen europäischen Städten vertreten sind. Wir sehen, dass sowohl Banken als auch Kunden von diesem Modell profitieren. Banken geben einen Bereich ab, der aufgrund der Digitalisierung ihres Geschäftsmodells nicht mehr zu halten ist und immer häufiger unprofitabel ist. Gleichzeitig behalten ihre Kunden den Zugang zu einem verlässlichen Angebot mit sehr hohen Sicherheitsstandards wie z.B. bei CitySafes, anstatt sich über einen privaten Safe Zuhause Gedanken machen zu müssen, der niemals die gleichen Sicherheitsstandards und Vorkehrungen erfüllen kann wie ein externes Schließfach.

Die Rolle der Versicherungspartner

Ein entscheidender Faktor dieser Entwicklung ist die enge Zusammenarbeit zwischen Tresoranbietern und

Versicherern. Alle CitySafes-Standorte beispielsweise verfügen über Versicherungsdeckung durch AXA XL – eine Partnerschaft, die sich seit über 10 Jahren über alle Länder erstreckt, in denen CitySafes aktiv ist.

Für Versicherungen bieten diese Kooperationen ebenfalls klare Vorteile. Wenn besonders wertvolle Gegenstände nicht zu Hause, sondern in einer professionell gesicherten Umgebung lagern, sinken das Einbruchs-, Feuer- oder Wasserschadenrisiko – und damit langfristig auch die Schadensfälle. Sichere Aufbewahrung wirkt somit vorbeugend. Einige Versicherer haben dieses Prinzip bereits in ihre Tarife integriert. Diese gewähren Kunden Vorteile, wenn sie bestimmte hochwertige Gegenstände in einem zugelassenen Tresor oder Schließfach lagern. Dies ist ein praxisnahes Anreizmodell, das Prävention und Belohnung miteinander verbindet. Solche Modelle stehen für einen Wandel: weg von einer rein reaktiven Versicherung – die Schäden ausgleicht – hin zu einer proaktiven, die Schäden möglichst verhindert. Das schützt Werte und stärkt zugleich das Vertrauensverhältnis zwischen Versicherer und Kunde.

Ein gemeinsames Ziel: Sicherheit und Verlässlichkeit

Das Zusammenspiel von unabhängigen Tresoranbietern und Versicherern zeigt, wie sich das Verständnis von Sicherheit weiterentwickelt. Kunden erwarten heute nicht mehr nur Absicherung im Schadensfall – sie erwarten Unterstützung dabei, Risiken gar nicht erst entstehen zu lassen bzw. so weit es geht zu minimieren.

Es werden nicht nur physische Werte geschützt, sondern auch Verlässlichkeit geschaffen. Das Schließfach soll ein Ort der Gewissheit bleiben – in einer Welt, die sich rasant verändert. Während sich die Finanzinfrastruktur in Europa weiter wandelt, zeigt die starke Verbindung zwischen Versicherern und spezialisierten Tresorbetreibern, wie traditionelle Werte wie Sicherheit und Zuverlässigkeit in eine neue Ära übertragen werden können.

Über die Autorin Vera Nonn ist Geschäftsführerin Deutschland bei CitySafes, Europas größtem unabhängigen Anbieter von Schließfächern. Sie verantwortet Expansion, operative Prozesse und die Zusammenarbeit mit Finanzinstituten im deutschen Markt. Mit ihrem Hintergrund in Strategie, Management und Operations verbindet sie operative Exzellenz mit einem konsequenten Fokus auf Kundensicherheit – und stellt sicher, dass CitySafes auch künftig neue Maßstäbe in Service, Sicherheit und präventivem Risikomanagement setzt.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4947326/Wie-Partnerschaften-zwischen-Versicherern-und-Tresoranbietern-sichere-Aufbewahrung-gewahrleisten/>