

Maßgeschneidert versichert mit Hiscox Zielgruppenkonzepten



Spezialversicherer Hiscox investiert vermehrt in individuell zugeschnittene Zielgruppenkonzepte in Kooperation mit Versicherungsmaklern / Durch Investitionen in Zielgruppenkonzepte will Hiscox seine Position als Anbieter maßgeschneiderter Versicherungslösungen für Unternehmen und Privatkunden weiter ausbauen. Zielgruppenkonzepte sind eigens für klar definierte Anforderungen spezifischer Zielgruppen konzipierte Versicherungslösungen, die das Ziel haben, individuelle Bedürfnisse bestmöglich zu bedienen.

Erfahrungen der Muttergesellschaft in England zeigen, dass hoher Bedarf im geschäftlichen wie im privaten Bereich besteht. So wird dort im Rahmen von sogenannten „Schemes“ eigens zugeschnittener Versicherungsschutz beispielsweise für Händler (z.B. Fahrradhändler oder Buchhändler), Selbstständige unterschiedlichster Branchen, Sammler und Liebhaber bestimmter Gegenstände, Sportevents sowie für diverse Vereine angeboten.

„In Zeiten härter werdenden Wettbewerbs sowie zunehmender Digitalisierung und damit einhergehender Vergleichbarkeit ermöglicht die Fokussierung auf spezielle Zielgruppen dem Versicherungsmakler eine klare Positionierung und Differenzierung von Mitbewerbern“ sagt Robert Dietrich, Hauptbevollmächtigter von Hiscox Deutschland. „Zielgruppenkonzepte setzen voll auf das Praxis-Knowhow der Makler. Entweder kommen diese auf der Suche nach einer passgenaueren Absicherung ihrer Kunden auf uns zu oder unser Team stößt auf sehr speziellen Versicherungsbedarf und tritt an geeignete Makler heran. Mit Zielgruppenkonzepten verfeinern wir unser Angebot in Deutschland noch weiter. Die Konzepte können dabei von sehr spitzen Lösungen bis hin zu spartenübergreifenden Kombiprodukten reichen. Unsere Muttergesellschaft in England ist mit ‚Schemes‘ bereits seit Jahren erfolgreich und auch in Deutschland spüren wir eine immer stärker werdende Nachfrage.“

Zur Unterstützung des Zielgruppengeschäfts hat Hiscox in Deutschland ein eigenes Team aus unterschiedlichen Abteilungen des Unternehmens zusammengestellt. Experten aus Produktentwicklung, Vertrieb, Marketing, Betrieb, Schaden und der Rechtsabteilung entwickeln in enger Zusammenarbeit mit spezialisierten Versicherungsmaklern ein Versicherungspaket für die jeweilige Zielgruppe.

Zudem kann Hiscox Makler und Vertriebspartner nach individueller Analyse des Zielgruppenkonzepts mit verschiedenen Marketingmaßnahmen unterstützen. So kann der Spezialversicherer etwa Personal, Ressourcen und Knowhow zur Analyse von Kundenkontaktpunkten und Alleinstellungsmerkmalen bereitstellen, Hilfe bei der Gestaltung von Websites geben sowie Unterstützung bei der Entwicklung von Informationsmaterialien und

Pressemeldungen leisten.