

BLICK PUNKT

01 17



ÜBERARBEITET

Über 50 Aktualisierungen machen das HK-Extranet noch benutzerfreundlicher.

02-04

NACHGEFRAGT

Vertriebsmitarbeiter Marcel Brahmstaedt im Interview.

05-06

AUSGEZEICHNET

Rückblick auf den Marktstart unseres neuen Hausrattarifs.

07



Die Highlights der Extranet-Aktualisierung

Unser Vermittlerportal „HK-Extranet“ ist ein echter Allrounder. Verträge ändern, Schriftwechsel einsehen oder tagesaktuell Rentabilitäts-, Vertrags- und Courtagedaten abrufen. Kurzum: Es ermöglicht Ihnen ein flexibles Arbeiten und erspart Ihnen zahlreiche Telefonate und langwierige Postwege. Ab dem 19. April wird unser Vermittlerportal für Sie noch benutzerfreundlicher. Einige Highlights möchten wir Ihnen hier vorstellen.

„Wenn man solch ein komplexes System wie ein Vermittlerportal erstellt und pflegt, hat man selbstverständlich immer die Nutzer vor Augen. Am wichtigsten ist, dass unsere Annahmen auch zu deren Bedürfnissen passen. Nicht immer gelingt es uns hierbei auf Anhieb, ein Optimum zu erzielen. Zum 19. April setzen wir viele ihrer Wünsche und Hinweise um. Künftig möchten wir auf Basis ihrer Anregungen dann jedes Jahr unser Vermittlerportal aktualisieren“, blickt Daniel Rathgeber aus der Abteilung Betriebsorganisation auf die Systemaktualisierung.

19.

APRIL 2017

25

AKTUALISIERUNGEN

25

NEUERUNGEN

„Wir wissen aus einer Vielzahl von Rückmeldungen, wie ganz besonders wichtig funktionierende Prozesse für die Zufriedenheit unserer Vermittler sind. Weiterentwicklungen unseres HK-Extranet/der Tarif- und Angebotsrechner entlang der Wünsche und Bedürfnisse unserer Vermittler sind da nur konsequent.“

Walter Stöcker, Prokurist Vertrieb

Die Top 5 der meistgewünschten Aktualisierungen und Neuerungen

Am 19. April geht unser Vermittlerportal mit rund 50 Optimierungen online. Dabei wurden viele Prozesse benutzerfreundlicher gestaltet, genauso kamen aber auch einige neue Funktionen hinzu. Die folgenden fünf Änderungen wurden von Ihnen in unserer letzten Vermittlerumfrage besonders häufig gewünscht:

1. Gleichzeitiges Herunterladen mehrerer Dokumente

Im Posteingang des HK-Extranets können Sie bald mehrere Nachrichten markieren und deren Anhänge auf einmal, gebündelt in einer Zip-Datei, herunterladen.

2. Ergänzung der Vertragsübersicht

Die Vertragsübersicht wird um die Telefonnummer und E-Mail-Adresse des Versicherungsnehmers und den Selbstbehalt des entsprechenden Vertrages ergänzt. Zudem wird auch ersichtlich, ob ein Lastschriftinzugsverfahren vereinbart und ob ein Bündelnachlass gewährt wurde.

3. Anzeige der Beitragsfolgerechnungen im Vertragsschriftverkehr

Im Vertragsschriftverkehr werden alle künftigen Beitragsfolgerechnungen angezeigt.

4. Verarbeitung der Kunden-/ Vertragsdatenänderungen

Wenn Sie ab dem 19. April Kunden- oder Vertragsdaten aktualisieren, werden diese Änderungen – zusätzlich zum Eintrag im Postausgang – auch als separates Dokument im Vertragsschriftverkehr hinterlegt.

5. Neuer Tarifrechner: Bauherren-Haftpflichtversicherung

Für die Bauherren-Haftpflichtversicherung steht ein eigener Tarifrechner zur Verfügung. Die Versicherungssumme beträgt drei Millionen Euro pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden.

Ergebnisseite Web – Tarifrechner Bauherren-Haftpflichtversicherung

Bauherren-Haftpflichtversicherung

Bitte wählen Sie Ihren Tarifrechner



Tarifrechner: Ihre Auswahl **Bauherren-Haftpflichtversicherung**

Erfahren Sie mehr in der [Leistungsübersicht](#) Laden Sie hier das [Kurzangebot](#)

	Nettobeiträge (einmalig)
Objekt, Musterstraße 1, Musterstadt	EUR 90,00
Bausumme der Eigenleistungen EUR 35.000	EUR 10,00

Tarifbeitrag	EUR 100,00
Jahresbeitrag netto bei Versicherungssumme EUR 3 Mio.	EUR 100,00
Bruttobeitrag gemäß Zahlungsweise einmalig	EUR 119,00

Zu dem gewählten Tarif: [Angebot anfordern](#) [Antrag stellen](#)

[Berechnungsangaben ändern](#)

Ihre Angaben

Versicherungssumme **EUR 3 Mio.** pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden

Objekt

Gesamt-Bausumme **EUR 375.000**

Bausumme der Eigenleistungen **EUR 35.000**

Ihre Unterlagen

- VI Haus- und Grundbesitzer-, Gewässerschaden- und Bauherren-Haftpflichtversicherung
- Tarifierunterlagen HUG, WHG, BAU
- Information zur Verwendung Ihrer Daten
- SEPA-Mandatsformular

Rund 50 Optimierungen, und davon 25 Neuerungen

Über die Top 5 unserer Neuerungen hinaus haben wir zahlreiche weitere Aktualisierungen vorgenommen. So können Sie unsere PDF-Anträge und -Schadensanzeigen dann online ausfüllen, über den Menüpunkt „HK-Vertriebsinfos“ direkt auf unseren YouTube Channel zugreifen und bei der Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung – analog zur Privat- und Tierhalterhaftpflicht – über einen Button auf der Eingabeseite die Gewässerschadenhaftpflicht gleich mitberechnen. Im Folgenden haben wir Ihnen zusammengestellt, in welchen Bereichen sich die Benutzerfreundlichkeit deutlich verbessern wird.

Fortsetzung auf Seite 4 →



IN BILD UND TON

Unser Vertriebsexperte Marcel Brahmstaedt zeigt Ihnen in unserem neuen Erklärfilm die wichtigsten Aktualisierungen des HK-Extranets.



→ Fortsetzung von Seite 3

Berufstätigkeit im Unfall-Tarifrechner

Ab 19. April fragen wir die Berufstätigkeit der versicherten Person nicht mehr auf der Antragsseite, sondern auf der Eingabeseite ab. Wenn Sie mindestens drei Buchstaben eingeben, wird Ihnen automatisch eine Liste mit Vorschlägen angezeigt, aus der Sie wählen können. Anhand der Angabe zur jetzigen Berufstätigkeit erfolgt ganz automatisch die Gefahrengruppeneinteilung (A, B oder K). Befindet sich der Beruf Ihrer versicherten Person nicht in unserer Datenbank, können Sie diesen selbstverständlich trotzdem hinterlegen. Sie müssen dann eine Angabe dazu machen, ob die versicherte Person körperlich tätig ist.

Übernahme der Versicherungssummen im Unfall-Tarifrechner

Wenn Sie bei der Berechnung einer Unfallversicherung eine weitere Person hinzufügen, können folgende Daten automatisch von der ersten versicherten Person übernommen werden: die Grundsumme der Invalidität, die Progression, die Leistungen

bei Vollinvalidität und Unfalltod, die Unfallrente, das Krankenhaustage- und Genesungsgeld sowie die Übergangsleistung. Die Versicherungssummen für eine dritte Person werden von der zweiten übernommen – die einer vierten von der dritten Person.

Neue Funktionen: Anforderung eines Angebots

Sie möchten, dass angeforderte Angebotsunterlagen direkt an Ihre E-Mail-Adresse verschickt werden? Das werden Sie unter dem Punkt „Automatische E-Mail-Konfiguration“ einstellen können. Zudem können Sie selbst entscheiden, ob die Dokumente, die der Angebots-E-Mail beigefügt werden, einzeln oder zu einem Dokument zusammengefasst angehängt werden sollen. Standardmäßig werden Sie einzeln eingebunden.

Längere Speicherung von Angeboten und Anträgen

Sie werden die Möglichkeit haben, Ihr Postfach so zu konfigurieren, dass die Inhalte der Postfächer „Angebote“ und „Anträge“ nie gelöscht werden. Die Verlinkung auf das Angebot im Tarifrechner wird jedoch nach sechs Wochen ausgeblendet.

Erweiterte Suche im Dokumentencenter

Innerhalb der Dokumentensuche können Sie auch direkt nach einer bestimmten Sparte suchen und so noch schneller das gewünschte Dokument finden.

Erleichterte Datumseingabe

Bei der Datumseingabe werden die Trennpunkte zwischen den Ziffern automatisch gesetzt. Der bisherige Pop-up-Kalender, wie zum Beispiel bei der Datumseingabe in der Schadenmeldung, steht Ihnen selbstverständlich weiterhin zur Verfügung.

Neuerungen im Kontaktformular

Im Kontaktformular werden Sie direkt auswählen können, an welche Abteilung Sie Ihr Anliegen adressieren möchten. Zudem können Sie auch Dateien hochladen und dem Kontaktformular anhängen.

Noch keinen Zugriff auf das HK-Extranet?

ZUGANGS-ZERTIFIKAT
BEANTRAGEN





WENN ES EIN NORDLICHT NACH HESSEN ZIEHT

„Meine Erfahrungen aus der Makler-
tätigkeit helfen mir sehr dabei,
die Wünsche, Sorgen und Nöte der
Vermittler zu verstehen.“

Marcel Brahmstaedt

Unser Vertriebsmitarbeiter im Außendienst, Marcel Brahmstaedt, ist ein waschechtes Nordlicht. Dennoch hat es ihn im vergangenen September zur Haftpflichtkasse gezogen. Warum er den 588 Kilometer weiten Umzug vom Meer in die hessischen Mittelgebirge nicht bereut und was seine tägliche Arbeit ausmacht, hat der sympathische Wahlhesse dem HK-Blickpunkt verraten.

„Mit dem Umzug ging auch ein Kulturwechsel einher. Uns Norddeutschen wird ja mitunter eine ruhigere oder gar wortkarge Mentalität unterstellt. Wer, wie ich, in einem 9.700-Seelen Städtchen an der Ostsee aufgewachsen ist, gilt schon als geschwätzig, wenn er statt einem 'Moin' ein 'Moin Moin' von sich gibt“, erklärt er schmunzelnd. „Ich habe meine Komfortzone jedoch bewusst verlassen und wurde in Hessen mit offenen Armen empfangen. Das Einleben fiel mir dank der Starthilfe von Kollegen und lieb gewonnenen Menschen sehr leicht.“

Sehr guter Kontakt zur HK

Nach dem Abitur zog Marcel Brahmstaedt für die Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen in die 60 Kilometer entfernte Hansestadt Lübeck. Bei dem mittelständischen Versicherungsmakler „Martens und Prah“ lernte er neben der Privat- und Gewerbekundenabteilung auch die Versicherungsbedürfnisse von Hotelkunden kennen und sammelte erste Außendienst Erfahrungen. Nach der Ausbildung, die er mit Auszeichnung abschloss, betreute der Wahlhesse seinen eigenen Kundenbestand bei allen Vertrags- und Schadenanliegen, sowohl im Innen- als auch im Außendienst. Rückblickend sagt er: „Die Haftpflichtkasse war über die Jahre hinweg stets ein treuer Begleiter und Geschäftspartner. Dadurch kristallisierten sich bereits enge und verlässliche Kontakte heraus.“

Bodenständigkeit und familiäres Miteinander

„Insbesondere die hervorragende Erreichbarkeit, die schnellen technischen Prozesse sowie das hohe Maß an Serviceorientierung und fachlicher Kompetenz haben mich fasziniert. Die tägliche Arbeit eines Maklers wird dadurch deutlich erleichtert“, berichtet Marcel Brahmstaedt von seinen Erfahrungen. Anfang 2016 hatte er Gelegenheit, in Roßdorf die Menschen kennenzulernen, die hinter dem Erfolg der Haftpflichtkasse stehen. Beim Blick hinter die Kulissen hat ihn die Bodenständigkeit und das familiäre Miteinander begeistert: „Der erste Eindruck war super. Dass sich ein so erfolgreiches Unternehmen trotzdem seinen besonderen Charme erhält, sieht man selten. Auch aus diesem Grund habe ich mich nach fünf-einhalb Jahren bei einem Makler dazu entschieden, die Seiten zu wechseln und die Branche aus der Perspektive der Versicherer kennenzulernen.“

Fortsetzung auf Seite 6 →

→ Fortsetzung von Seite 5

Enge Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst

Seine Aufgaben als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst sind sehr vielfältig: „Ich bin oft unterwegs – besuche unsere Vermittler, repräsentiere die Haftpflichtkasse auf Messen und zahlreichen Veranstaltungen. Ich führe also viele Gespräche und registriere so, welche Trends und Themen die Branche bewegen und was unsere Vertriebspartner tagtäglich beschäftigt. **Meine Erfahrungen aus der Maklertätigkeit helfen mir sehr dabei, die Wünsche, Sorgen und Nöte der Vermittler zu verstehen.** Die Rückmeldungen der Vertriebspartner teile ich dann mit meinen Kollegen im Innendienst, um daraus beispielsweise Schlüsse für Produkte, Tarife oder Prozesse ziehen zu können.“

Immer auf Augenhöhe

Seine Arbeit ist eine gesunde Mischung aus Maklerbesuchen, Schulungen, Veranstaltungen, Messen und

Tätigkeiten im Innendienst. „Meine Erwartungen haben sich vollkommen erfüllt. **Die Versicherungsbranche ist geprägt von einem kontinuierlichen Wandel** – die Digitalisierung ist beispielsweise derzeit in aller Munde. Auch die stetig wachsende Haftpflichtkasse setzt sich mit diesem und vielen weiteren Themen auseinander – als Vertriebsmitarbeiter kann ich aktiv Ideen einbringen, Prozesse optimieren und vor allem vertriebsrelevante Punkte forcieren. Meine Arbeit und die Branche im Allgemeinen finde ich, gerade derzeit, extrem interessant und abwechslungsreich“, resümiert Marcel Brahmstaedt.

Denk- und Verhaltensweisen besser verstehen

Berufsbegleitend, freitagabends und samstags, studiert er noch Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftspsychologie in Frankfurt: „Dieses Zusammenspiel reizte mich schon länger. Ein gewisses Maß an Empathie und Menschenkenntnis ist dabei unabdingbar. Zudem lerne ich, Denk- und

Verhaltensweisen – meine eigenen und die der anderen – noch besser zu verstehen und auf Wirtschaftsakteure zu übertragen. Viele Entscheidungen, Zusammenhänge und Prozesse in der Wirtschaft und innerhalb eines Unternehmens basieren auf psychologischen Aspekten und werden durch diese maßgeblich beeinflusst. Wenn man, wie ich, tagtäglich persönlichen Kontakt zu vielen Menschen hat, ist dieses Wissen enorm hilfreich und kann unmittelbar angewandt werden.“

FAKTEN

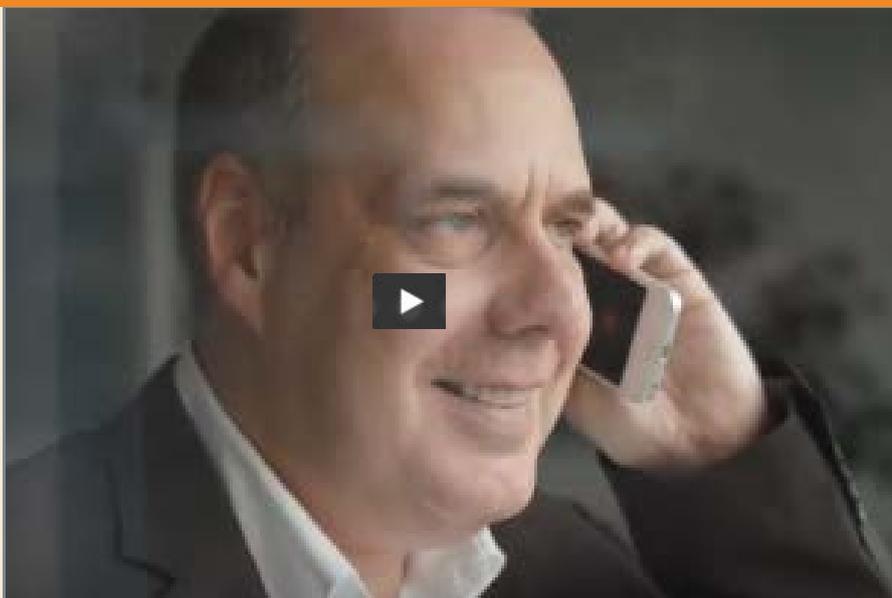
Alter: 25 Jahre

Abteilung: Vertrieb

Funktion: Vertriebsmitarbeiter im Außendienst

AUSBILDUNG ODER STUDIUM?

Bei uns geht beides!



Egal ob Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen im Innendienst, Kaufmann/-frau für Dialogmarketing (Schwerpunkt Versicherung) oder ein duales Studium zum Bachelor of Science (Versicherungs- und Finanzwirtschaft): Wir bieten jungen Menschen eine ausgezeichnete Ausbildung mit besten Übernahmechancen in ein festes Arbeitsverhältnis. Interesse geweckt? Für den Ausbildungsstart 2018 kann man sich jetzt schon bewerben.

AUSBILDUNG



STUDIUM





„Jede achte Postleitzahl wurde günstiger – keine Einzige teurer.“

AUSGEZEICHNET, LEISTUNGSSTARK UND GÜNSTIG!

Unser neuer Hausrattarif

Fast sechs Monate ist unser neuer Hausrattarif Einfach Gut/Besser/Komplett bereits auf dem Markt. Zeit für uns, eine erste Bilanz zu ziehen.

Seit 1. November 2016 ersetzt der Hausrattarif Einfach Gut/Besser/Komplett das bewährte Vorgängerprodukt VARIO Status/Plus. Er bietet den Verbrauchern bei einem stimmigen Preis-Leistungs-Verhältnis ein zeitgemäßes, flexibles und an den gesellschaftlichen Erfordernissen orientiertes Produkt – mit klaren, nachvollziehbaren Tariflinien.

Zeitgemäß und nachfrageorientiert

„Mit der Tarifumstellung haben wir auf den technischen und gesellschaftlichen Fortschritt der vergangenen Jahre reagiert und unser Angebot an die Bedürfnisse der Verbraucher angepasst. Uns war wichtig, dass der Tarif sowohl die preis- als auch die leistungsorientierten Verbraucher anspricht. Ein Highlight ist beispielsweise die neu hinzugekommene Premiumvariante Einfach Komplett, die mit ihren Leistungen weit über dem Marktdurchschnitt positioniert ist“, erklärt Sabine Schäfer, Leiterin der Hausrat-Vertragsabteilung.

Ausgezeichnete Tariflinie

Der Tarifstart und das Folgegeschäft der letzten Monate waren äußerst erfolgreich. Sabine Schäfer führt dies auf die hohe Marktorientierung des Produktes zurück. Bestätigt haben

das auch unabhängige Beobachter. Das Analysehaus Ascore hat unsere Hausratversicherung Einfach Gut beispielsweise 2017 mit hervorragenden 5,5 Sternen ausgezeichnet. Die beiden Produktlinien Einfach Besser und Einfach Komplett holten die Höchstbewertung von sechs Sternen und verdienten sich somit ein „herausragend“. Bei Öko-Test konnte unsere Hausratversicherung 2017 den 2. Rang, bei der AssCompact Trends-Studie I/2017 den 1. Platz belegen.

Alleinstellungsmerkmal: Pro-Aktive Schadenregulierung

Einen absoluten Mehrwert unseres Tarifs stellt die „Erweiterte Vorsorge mit Pro-Aktiver Schadenregulierung dar, die in dieser Weise nur wir anbieten. Denn in unseren Versicherungsbedingungen ist konkret verankert,

dass wir für unsere Versicherungsnehmer im Schadenfall selbst nach einem Anbieter suchen, der für das entsprechende Risiko weitergehenden Versicherungsschutz bietet.

Jede achte Postleitzahl günstiger

Wie überall, ergeben sich oft erst aus der praktischen Anwendung Verbesserungspotenziale. Hierfür sind wir auf Rückmeldungen unserer Vermittler angewiesen. Wir prüfen Anregungen gerne und realisieren erforderliche Änderungen auch kurzfristig. Dank des kompetenten Feedbacks haben wir nachjustiert. Gemeinsam mit unseren Aktuarien haben wir die Postleitzahlenzonierung überarbeitet. Jede achte Postleitzahl wurde dadurch seit Anfang April günstiger – keine Einzige teurer.

UND WER HAT'S ERFUNDEN?



Bereits im November 2010 brachten wir in

der Privathaftpflichtversicherung als erster Anbieter die „Erweiterte Vorsorge“ auf den Markt. Inzwischen haben zwar einige Mitbewerber nachgezogen, unsere Qualitätsstandards in Hinblick auf Bedingungen, Service und Schadenregulierung konnten sie jedoch nach wie vor nicht erreichen. Mit der „Erweitertern Vorsorge“ werden dem Kunden automatisch

die höchstmöglichen Leistungen garantiert, die Versicherer in Deutschland bieten. Mitversichert sind also auch Schäden, die im vereinbarten Vertrag zwar nicht eingeschlossen, zum Zeitpunkt des Schadeneintritts jedoch Bestandteil eines anderen Hausrattarifs im deutschen Markt sind. Hierbei ist die Pro-Aktive Schadenregulierung immer noch unser Alleinstellungsmerkmal. Unseren Kunden bieten wir somit eine innovative und leistungsstarke Produkterweiterung, auf die gerade dann Verlass ist, wenn es darauf ankommt.

RICHTFEST

Alles nach Plan: Im Januar, gut zehn Monate nach dem ersten Spatenstich, konnten wir Richtfest feiern. Der 20 Meter hohe Erweiterungsbau soll Ende 2017 von den ersten Mitarbeitern bezogen werden. Über alle Gebäude hinweg stehen uns dann mehr als 600 Arbeitsplätze zur Verfügung. Bereits in den vergangenen zehn Jahren haben wir uns mehr als verdoppelt, und diese Entwicklung hält weiter an. Dabei setzen wir durchweg auf ein kontinuierliches, organisches Wachstum. Denn auch wenn die Branche generell eher Stellen abbaut, möchten wir weiterhin mit Menschen und nicht mit Maschinen arbeiten.



TERMINE

HK VOR ORT

vfm-Know-how-Börse

26. April 2017
Würzburg

VEMAtage

26. April 2017
Fulda

DKM

24.-26. Oktober 2017
Dortmund

Hauptstadtmesse

12. September 2017
Berlin

Haftpflichtkasse Darmstadt

Arheilger Weg 5
64380 Roßdorf
Telefon: +49 (0) 61 54/6 01-0
E-Mail: info@haftpflichtkasse.de

Verantwortlich:

Roland Roider, Vorstandsmitglied

Redaktion:

Sabrina Schmidt

HAFTPFLICHTKASSE
DARMSTADT

