

04 | 18 BLICKPUNKT



Erleben

Digitalisierung: Was wir tun und wie Sie davon profitieren! Vertriebsvorstand Roland Roider hat die Antworten.

> 02

Ermöglichen

Unser Weihnachtsgeschenk an Sie: Über 100 kostenlose und rechtlich geprüfte Musterdokumente und -verträge

> 03

Erneuern

2018 hatte einige Neuerungen zu bieten: Wir werfen einen Blick zurück auf die wichtigsten Leistungen.

> 06

Digitalisierung ist zweifelsfrei ein Fokusthema der Versicherungswirtschaft. Für Vermittler und Versicherer bieten sich hier vielfältige neue Möglichkeiten – etwa um das Service- und Produktangebot sinnvoll zu erweitern.

Was tut die Haftpflichtkasse im Bereich Digitalisierung und welchen Nutzen bietet sie dadurch dem Vermittlermarkt? Vertriebsvorstand Roland Roider hat Antworten.



Roland Roider, Vertriebsvorstand



„Zwei Drittel unseres Neugeschäfts werden **dunkel verarbeitet.**“

Herr Roider, welche Prozesse laufen bei der Haftpflichtkasse bereits digital?

Von der Angebotserstellung bis zur Tarifierung: Wir bieten unseren Geschäftspartnern die Möglichkeit, alle relevanten Prozesse in unserem **Maklerportal „Extranet“** digital abzuwickeln. Zwei Drittel unseres Neugeschäfts werden dunkel verarbeitet, zudem stellen wir Tarifrechner für die Vermittler-Website zur Verfügung. Ein Beispiel aus jüngster Vergangenheit ist die **Sofort-Police**: Wenn der Antrag vollautomatisch verarbeitet wird, kann die Police sofort heruntergeladen werden. Vermittler sparen sich dadurch das Abheften, Einscannen oder postalische Versenden der Police an den Kunden. **So können interne Prozesse optimiert und Aufwände reduziert werden.**

Welche digitale Unterstützung erhalten Versicherungsvertreter?

Wir haben die Chancen der Digitalisierung genutzt und das Produktangebot noch präziser auf

Vermittlerbedürfnisse ausgerichtet. **Von Papierlos-Nachlässen über Sofort-Police bis zum erneuerten Hausrat- und Tierhalterhaftpflichttarif.** Wir bieten also wettbewerbsfähige Produkte zu günstigen Preisen an, die Nutzung effizienter und zeitgemäßer Vertriebswege sowie die Bereitstellung erfolgsrelevanter Daten immer auf dem neuesten Stand. Generell sorgen wir dafür, dass unsere Geschäftspartner hinsichtlich der Prozesse stets **auf dem aktuellsten Informationsstand sind sowie von einer unbürokratischen Bearbeitung profitieren.** So sparen sie Zeit, können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und den Vorteil schneller Reaktionszeiten sowie ausgebildeten Fachpersonals für sich nutzen.

Wie sieht es mit der Digitalisierung im Schadenmanagement bei der Haftpflichtkasse aus?

Wir haben für den Endkunden den Prozess der Schadenaufnahme auf mobilen Endgeräten für **Privathaftpflicht und Hausrat im Sinne**

eines nutzerfreundlichen Dialogs umgesetzt. Hierfür bekommt der Verbraucher von uns einen Weblink per E-Mail gesendet. Diesen kann er an seinem jeweiligen Endgerät öffnen und wird dann durch einen Fragebaum geführt. Nach dem Absenden der Schadenmeldung wird daraus ein PDF generiert und uns zur Weiterverarbeitung zur Verfügung gestellt. Im Hausratbereich liegen dann in der Regel alle erforderlichen Daten für eine **schnelle Regulierung** vor.

Wie ist das Thema Digitalisierung bei Ihnen intern organisiert?

Bei uns befasst sich der Vorstand mit den **Grundsatzfragen der Digitalisierung.** Die daraus resultierenden Aufgabenstellungen für unser Unternehmen werden sowohl eigenverantwortlich von den Fachabteilungen als auch von einer eigens geschaffenen Einheit für strategische Fragen bearbeitet. Das geschieht in enger Abstimmung mit dem Vorstand sowie auf Projektbasis.

Damit stehen Vermittler rechtlich auf sicherem Fundament

In Kooperation mit der Kanzlei Michaelis bietet die Haftpflichtkasse angebotenen Versicherungsvermittlern ab sofort die kostenfreie Nutzung des Tools „appRIORI“. Es bietet einhundert rechtlich geprüfte Musterdokumente und -verträge unter Berücksichtigung der IDD und DSGVO. Was genau sich dahinter verbirgt und welche Vorteile es bringt, verrät Walter Stöcker, Vertriebsleiter bei der Haftpflichtkasse.



Herr Stöcker, was genau ist das Tool „appRIORI“?

Mit „appRIORI“ bieten wir unseren Geschäftspartnern die kostenfreie Möglichkeit, über einhundert Musterdokumente und -verträge unter Berücksichtigung der IDD und DSGVO schnell und unkompliziert online zu nutzen bzw. herunterzuladen – inklusive individueller Standard-Mustervorlagen. Die Dokumente wurden von der Anwaltskanzlei Michaelis rechtlich geprüft und entsprechen immer dem neuesten Stand der Rechtsprechung.

Inwiefern hat Sie das Tool überzeugt?

Die rechtlichen Anforderungen an Vermittler wachsen. Aufgrund dieser Pflichtverschärfungen steigt gleichzeitig der damit verbundene Arbeitsaufwand im Vermittlermarkt deutlich. „appRIORI“ bietet eine optimale Vertragsgestaltung und passt diese bei Bedarf automatisch den geänderten gesetzlichen Bedingungen an. Dadurch ist die Gefahr gebannt, dass veraltete Verträge rechtsunwirksam werden könnten. Das Tool sorgt also vor allem anhand einer umfassenden, wohldurchdachten und wasserdichten Vertragssammlung dafür, dass unsere Geschäftspartner rechtlich auf sicherem Fundament stehen.

Welchen Nutzen bietet „appRIORI“ den angebotenen Vermittlern der Haftpflichtkasse?

Es trägt vor allem zur Vereinfachung und Optimierung der technischen Abwicklung von Büro-Vorgängen bei. Die Nutzer können nahezu alle Vertragsfunktionen nutzen, Dokumente speichern oder als PDF dauerhaft archivieren. Alle Zusatzdokumente rund um den Maklervertrag stehen ebenso zur Verfügung. Die Vorlagen wurden rechtlich so ausgearbeitet, dass sie sich quasi für alle Belange im Maklerbetrieb eignen.

Welche Vorteile zeichnet das Tool aus?

Lassen Sie mich die aus meiner Sicht wichtigsten Vorteile kurz zusammenfassen: Es bietet einen Aktualisierungsservice für wichtige Neuregelungen. Die Inhalte sind allesamt rechtssicher geprüft. Darüber hinaus gibt es Möglichkeiten, Inhalte zu individualisieren und auch bei schneller Dokumentenerstellung stets datenschutzkonform zu arbeiten. Außerdem lässt sich das Maklerlogo einbinden sowie eine Vollmacht für den Versicherer erstellen.

Warum sollten aus Ihrer Sicht die Geschäftspartner der Haftpflichtkasse das Tool in ihrem Arbeitsalltag aktiv nutzen?

„appRIORI“ bietet eine Menge an erforderlichen und nützlichen Dokumenten, die ein Versicherungsvermittler für seine alltägliche Arbeit braucht. Zum Beispiel den Arbeitsvertrag für einen Minijob. Der Arbeitsaufwand kann durch die Nutzung des Tools deutlich erleichtert und verringert werden.

Wie und ab wann kann ich mich als Geschäftspartner der Haftpflichtkasse für „appRIORI“ registrieren?

Bereits registrierten Nutzern steht das Tool ab sofort kostenfrei zur Verfügung. Noch nicht registrierte Geschäftspartner der Haftpflichtkasse können sich jetzt über den folgenden Link als Nutzer registrieren:

Jetzt registrieren, um „appRIORI“ zu nutzen.



Welche Nutzungskosten entstehen?

Getreu dem Motto „Service leben – Service erleben“ übernimmt die Haftpflichtkasse als Sponsoring-Partner die komplette Nutzungsg Gebühr im Wert von 120 Euro netto im Jahr für unsere Geschäftspartner.



Walter Stöcker,
Prokurist und Vertriebsleiter



Jetzt Anträge zwischenspeichern.

Danke für Ihre Anregungen!

Mit Ihren Anregungen helfen Sie unser Service- und Produktangebot noch stärker auf Ihre eigenen Bedürfnisse auszurichten. Und wir erfahren, was Sie brauchen und wie zufrieden Sie mit unseren Leistungen sind. Eine der neusten Optimierungen stellen wir Ihnen hier vor.

Sie haben den Antrag schon fast ausgefüllt, da müssen Sie erst noch die neue Bankverbindung beim Kunden erfragen. Bislang hätten Sie den Antrag abbrechen und später komplett neu ausfüllen müssen. Nun klicken Sie auf „Antrag zwischenspeichern“ und ergänzen die fehlenden Daten bequem später. Ganz einfach!

Unser Vermittlerportal „**Extranet**“ ist ein echter Alleskönner. Verträge ändern, Schriftwechsel ansehen oder tagesaktuell Rentabilitäts-, Vertrags- und Courtage-daten abrufen. Kurzum: Es ermöglicht Ihnen ein flexibles Arbeiten und erspart Ihnen zahlreiche Telefonate und die langwierige Zustellung mit der Post. Wir wollen das Extranet noch besser auf Ihre aktuellen Bedürfnisse abstimmen. Dabei helfen uns die Rückmeldungen, die Sie uns unter anderem über unsere jährliche Vermittler-Umfrage schicken.

Anträge zwischenspeichern

Durch die Ergebnisse erfahren wir nicht nur, wenn es einmal hakt. Wir setzen auch so schnell wie möglich Verbesserungen um. Vor wenigen Wochen kamen wir einem vielfachen Wunsch unserer Nutzer nach: Das Zwischenspeichern von Anträgen ist nun im Extranet möglich. So ergänzen Sie fehlende Daten ganz bequem später und müssen nicht noch einmal alles neu eingeben.

Wir freuen uns über jeden Verbesserungsvorschlag.



+49 (0) 61 54/6 01-1276



Info@haftpflichtkasse.de

Hier geht's zum Extranet.



Ein produktives Jahr!

Die wichtigsten Neuerungen aus 2018 im Überblick

Neue Rabatte, eine Sofort-Police, ein erneuertes Hausrat- und Tierhalterhaftpflicht-Produkt, ein eigener Betriebshaftpflicht-Tarif für Landwirte und die Aufnahme der Optiker ins Betriebsartenverzeichnis der Betriebshaftpflichtversicherung: **2018 hatte einige Neuerungen zu bieten!** Wir werfen mit Ihnen einen Blick zurück auf die wichtigsten Leistungen der neueingeführten Produkte.

Unser Ziel ist es, unser Produkt- und Leistungsspektrum konsequent auf Ihre Bedürfnisse auszurichten. Nicht zuletzt, um Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Auch 2018 konnten wir wieder einiges optimieren. Einen kurzen Überblick zu den Ergebnissen finden Sie hier:

10% Papierlos-Nachlass

Mit unserem Papierlos-Nachlass spart Ihr Kunde 10 Prozent des Beitrags. Zudem erhält er alle unsere Schreiben bequem und unkompliziert ausschließlich per E-Mail. So können wir gemeinsam jährlich bis zu fünf Millionen Blatt Papier einsparen! Sie und Ihre Kunden erreichen uns natürlich wie gewohnt. Der Nachlass gilt **exklusiv für Privathaftpflicht-, Tierhalterhaftpflicht- und Hausrat-Neuverträge**. Wählen Sie ihn einfach und schnell im Extranet oder im Web aus, wenn Sie den Beitrag berechnen.

Sofort-Police

In vielen Fällen werden Ihre Anträge vollautomatisch verarbeitet. Dann besteht die Möglichkeit, die Police sofort herunterzuladen. So sparen Sie sich das Abheften, Einscannen oder Versenden der Police per Post an den Kunden! Die Police senden wir immer auch direkt an Ihren Kunden und an Sie. Voraussetzungen: der Papierlos-Nachlass wurde ausgewählt, es handelt sich um eine **Privathaftpflicht-, Tierhalterhaftpflicht- oder Hausrat-Versicherung**, es sind keine Vorschäden vorhanden und das Antrags-Bemerkungsfeld ist leer.

5% Online-Nachlass

Vom Online-Nachlass profitieren Ihre Kunden automatisch, **wenn Sie einen Unfall-Antrag ganz einfach per Klick über das Online-Portal Ihrer Wahl einreichen**. Dazu zählen beispielsweise unser Extranet, das HK-Multicenter sowie zahlreiche Online-Vergleichsportale. Unsere Schreiben erhält Ihr Kunde – im Gegensatz zum Papierlos-Nachlass – weiterhin postalisch.



Hausrat

Für eine bedarfsgerechte Absicherung mit sehr gutem Preis-Leistungs-Verhältnis haben wir zwei leistungsstarke und unkomplizierte Produktlinien entwickelt. Das Besondere? **Fahrraddiebstahl** ist beispielsweise automatisch beitragsneutral bis 10.000 Euro mitversichert. Den **Elementarschutz** können Sie Ihren Kunden für nur 26 Euro netto im Jahr anbieten – auf die ZÜRS-Zonen verzichten wir auch weiterhin. Vor unvorhergesehenen Schadenereignissen schützt zudem der Einschluss „**Unbenannte Gefahren**“. Es ist also grundsätzlich jedes Schadenereignis versichert, dass nicht ausdrücklich in den Bedingungen ausgeschlossen ist.

Deckungs- und Tarifübersicht



Leistungsübersicht



Broschüre



Ausblick 2019

Und auf was dürfen Sie sich 2019 freuen? Wir wollen an dieser Stelle noch nicht zu viel verraten. Aber wir werden uns auch in anderen Produkt-Segmenten konsequent weiterentwickeln.

Sie dürfen also gespannt sein!



Tierhalterhaftpflicht

Unser neuer Tarif „Einfach Komplett“ macht seinem Namen alle Ehre. Er überzeugt durch eine noch **individuellere und fairere Tarifierungslogik**. Das Ergebnis: noch risikogerechtere Beiträge. Und nach wie vor können Sie **alle Hunderassen** bei uns versichern. Der enthaltene **Tierhalter-Rechtsschutz** bietet dem Tierhalter einen umfassenden Schadenersatz-, Straf- und Verwaltungsrechtsschutz. Darüber hinaus gehört auch ein Rechtsschutz im Vertrags- und Sachenrecht sowie bei Ordnungswidrigkeiten und Steuerangelegenheiten dazu.



Betriebshaftpflicht: Landwirte

Wir freuen uns sehr nun auch Landwirte gegen betriebliche Haftpflichtrisiken zu versichern. Unsere Zielgruppe sind kleine und mittelständische landwirtschaftliche Betriebe, Bio-Bauernhöfe und Landwirte im Nebenerwerb. Neben einer **leistungsstarken Grunddeckung** kann der Versicherungsschutz ganz **individuell** erweitert werden.



Betriebshaftpflicht: Optiker

Tolle Neuigkeiten für selbstständige Optiker! Wir haben unsere Betriebsarten in der Betriebs-Haftpflichtversicherung erweitert. Die speziell auf Optiker zugeschnittene Betriebs-Haftpflichtversicherung bietet neben unserem **umfänglichen Versicherungsschutz** für Handelsbetriebe auch Versicherungsschutz für gesetzliche Schadenersatzansprüche durch eine **fehlerhafte Refraktionsbestimmung**.

Deckungs- und Tarifübersicht



Leistungsübersicht



Broschüre



Deckungsübersicht



Antrag



Erklär-Video



Deckungsübersicht



Betriebsartenverzeichnis



Mehr Eigenvorsorge: Staat schränkt Nothilfe ein

Ab Mitte 2019 keine Soforthilfe mehr an Hochwasseropfer in Bayern

Nach der Flut folgt der öffentliche Geldregen. Das gilt in Zukunft nicht mehr. Sachsen und Bayern wollen nur noch in Härtefällen finanzielle Hilfe gewähren. Die Politik fordert von den Bürgern mehr Eigenvorsorge. Sie sollen sich absichern – was sie meist auch problemlos können.

Es ist ein Ritual, das sich nach schweren Naturkatastrophen oft wiederholt: Sobald sich das Wasser zurückgezogen hat und das Ausmaß der Schäden sichtbar wird, stellen viele Betroffene fest, dass sie gegen Hochwasser oder Starkregen nicht versichert sind. Den Forderungen nach staatlichen Soforthilfen ist die Politik in der Vergangenheit zugunsten der Betroffenen meist gefolgt.

Auf diesen Automatismus sollten die Menschen künftig aber nicht mehr vertrauen: 2017 verständigten sich die Ministerpräsidenten darauf, in Sachsen staatliche Soforthilfen grundsätzlich nur noch an jene auszus zahlen, die sich erfolglos um eine Versicherung bemüht haben oder denen ein Versicherungsangebot zu wirtschaftlich unzumutbaren Bedingungen angeboten wurde. Darüber hinaus hat Bayern unlängst beschlossen, ab Mitte 2019 keine Soforthilfe mehr an Hochwasseropfer zu zahlen, wenn die Schäden versicherbar gewesen wären.

Fluthilfe kostet den Staat Milliarden

Damit reagiert die Politik auf die steigenden Ausgaben für Nothilfen nach Überflutungen oder Starkregen-Ereignissen. Allein für die

Beseitigung der Schäden nach der Flut 2013 zahlte der Bund nach Angaben des Bundesfinanzministeriums bis Ende 2017 rund 3,4 Mrd. Euro aus. Das Geld floss überwiegend in den Wiederaufbau zerstörter Infrastruktur, in die Instandsetzung von Hochwasserschutzanlagen sowie für die Beseitigung von Schäden an landwirtschaftlichen Flächen und kommunalem Eigentum.

Daneben erhielten auch private Hausbesitzer finanzielle Hilfe. Doch diese Kosten will die öffentliche Hand nicht mehr der Allgemeinheit aufbürden – zumal das Risiko von Naturkatastrophen steigt. Laut Klimastudie des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) könnten sich bis Ende dieses Jahrhunderts allein die Schäden durch Hochwasser verdoppeln, je nach unterstelltem Klimamodell sogar verdreifachen. Schon deshalb kommen auf die Länder zusätzliche Ausgaben für den Hochwasserschutz zu – für den Ausbau von Deichen und die Schaffung von Überflutungsflächen.

Allein für die Beseitigung der Schäden nach der Flut 2013 zahlte der Bund nach Angaben des Bundesfinanzministeriums bis Ende 2017 rund 3,4 Mrd. Euro aus.





Hausrat

Einfach Besser/
Einfach Komplett

Elementarschäden können individuell für einen pauschalen Zuschlag in Höhe von **26,00 € (netto)** eingeschlossen werden – inklusive **Verzicht auf ZÜRS-Zonen**.

Deckungs- und Tarifübersicht



Leistungsübersicht



Broschüre



Mehr Eigenvorsorge erforderlich

Von den Bürgern verlangt die Politik daher mehr Eigenvorsorge. „Staatliche Hilfen dürfen und können kein Ersatz für einen eigenen Versicherungsschutz sein“, begründet die bayerische Landesregierung ihre Entscheidung, die Soforthilfen künftig nur noch in Härtefällen zu gewähren, berichtet der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV).

Mit einer Elementarschadenversicherung – als Zusatzbaustein etwa zur Hausratversicherung – können sich die Versicherungsnehmer gegen erweiterte Naturgefahren wie Hochwasser, Überschwemmung durch Starkregen, Erdbeben oder Schneedruck absichern.

Damit die Menschen mehr Eigenvorsorge betreiben, haben nach Angaben des GDV bereits elf Bundesländer Informationskampagnen gestartet, die vom Gesamtverband unterstützt werden. Die Initiativen sollen die Bürger aufklären, wie sie sich gegen erweiterte Naturgefahren schützen können. Denn in Zukunft wird der Versicherungsschutz noch entscheidender, wenn Flüsse wieder über die Ufer treten oder Starkregen ganze Orte unter Wasser setzt. Ohne Police stehen dann viele Betroffene buchstäblich im Regen.

Die 3 häufigsten Irrtümer bei Hochwasser

Bei Überschwemmungen wähnen sich manche Hausbesitzer in trügerischer Sicherheit.

1. Irrtum: Ich habe eine Gebäudeversicherung – ich brauch' mich nicht kümmern.

Die Wohngebäudeversicherung deckt viele Gefahren ab: Sie leistet bei Sturm, Blitz oder Hagel und zahlt, wenn ein Orkan das Dach abdeckt. Sie leistet allerdings nicht, wenn Dauerregen den Keller flutet. Dafür gibt es den erweiterten Naturgefahrenschutz, in der Fachsprache: die Elementarschadenversicherung. Diese gilt als Zusatzbaustein zur bestehenden Wohngebäudeversicherung und zur Hausratversicherung. Eigenheimbesitzer und Mieter sind damit auch vor Zerstörungen gefeit, die auf Überschwemmungen – auch durch Starkregen – zurückgehen.

2. Irrtum: Mein Haus ist nicht gefährdet, ich wohne weit weg vom Wasser.

Viele Menschen gehen davon aus, dass nur Häuser an Flüssen wie Elbe oder Rhein von Überschwemmungen betroffen sind. Ein Irrtum! Denn immer wieder kommt es zu großen Schäden abseits der großen Gewässer. Hausbesitzer in Berlin oder Münster bekamen das in den letzten Jahren zu spüren. Die Gleichung „fern vom Fluss = keine Gefahr“ geht also nicht auf.

3. Irrtum: Im Ernstfall wird mir der Staat helfen.

In Sachen Hochwasserrisiko verlassen sich die Deutschen gerne auf Vater Staat. Die Vergangenheit gibt ihnen mit dieser Einschätzung auch scheinbar recht: Bei den letzten großen Hochwassern, 2002 und 2013, hat der Staat zahlreiche Schäden beglichen. Vor einem Jahr folgte der Paradigmenwechsel. 2017 verständigten sich die Ministerpräsidenten der Länder darauf, staatliche Soforthilfen grundsätzlich nur noch an jene auszuzahlen, die sich erfolglos um eine Versicherung bemüht haben oder denen ein Versicherungsangebot zu wirtschaftlich unzumutbaren Bedingungen angeboten wurde. Betroffene müssen jetzt nachweisen, dass sie tatsächlich keinen Elementarschutz für ihr Gebäude bekommen konnten. Erst dann hilft der Staat.

Quelle: Die Versicherer, Verbraucherportal GDV



Die DKM, die Leitmesse der Finanz- und Versicherungsbranche, ist nach zwei intensiven Messetagen am 25. Oktober zu Ende gegangen. Rund 17.000 Teilnehmer hatten sich in Dortmund zum gemeinsamen Fachaustausch getroffen. Mit von der Partie war natürlich auch die Haftpflichtkasse, welche in diesem Jahr ihren Geschäftspartnern auf 60 Quadratmetern ein Forum von Menschen für Menschen bot.

Das Forum im Forum von Menschen für Menschen

Persönliche Gespräche und das Angebot, die Anliegen der Vertriebspartner im direkten Dialog entgegenzunehmen, haben für den diesjährigen Haftpflichtkassen-Auftritt auf der DKM-Bühne eine entscheidende Rolle gespielt. „Entsprechend unseres Markenstils sorgte ein **neues Standkonzept** für das passende Ambiente, um Gespräche auf Augenhöhe und in ungezwungener Wohlfühlatmosphäre getreu dem Motto **„Andere versichern Risiken. Wir versichern Menschen.“** mit dem Fachpublikum zu führen“, erklärt Harry Holzhäuser, Leiter Marketing und Unternehmenskommunikation bei der Haftpflichtkasse.



Dialog statt nur Gerede:
Das Messe-Team im vollen Einsatz.

Wertvolle aktuelle Einblicke

So konnte sich unser Messe-Team samt Vorstand auch 2018 den Vermittlerfragen schnell und unkompliziert annehmen. „Dadurch haben wir aufs Neue wertvolle aktuelle Einblicke in das erhalten, was für unsere Geschäftspartner höchste Priorität hat. So können wir auch zukünftig unser Leistungsspektrum konsequent auf die Bedürfnisse der Makler ausrichten“, resümiert Vertriebsvorstand Roland Roeder und ergänzt:



„Aus Sicht der Haftpflichtkasse hat sich auf der DKM 2018 erneut gezeigt, dass wir den persönlichen Kontakt zu den Menschen in einer mehr und mehr digitalisierten Welt fest im Blick behalten und kontinuierlich ausbauen werden.“

Großes Interesse erzeugt

Gerade jetzt waren das persönliche Netzwerken und der gemeinsame Fachaustausch gleichermaßen für Aussteller und Besucher erneut von hoher Bedeutung. Ebenfalls nutzten viele Gäste die Möglichkeit, sich auf dem Stand über unser Produkt- und Dienstleistungsangebot zu informieren. „Mit dem erneuerten Hausrat- und Tierhalterhaftpflichttarif sowie den gestiegenen Rabattmöglichkeiten, haben wir im Maklermarkt großes Interesse erzeugt. Zahlreiche Partner nutzten die Gelegenheit, sich nochmals umfassend, beispielsweise auch über die Sofortpolice, zu informieren und die eine oder andere noch offene Frage zu klären“, schildert Produktvorstand Torsten Wetzel. „Einigen zauberte die Antwort auf die Frage, ob es im Unfallbereich Neuigkeiten gäbe, gar ein Lächeln ins Gesicht. Denn ein neuer Tarif wird in 2019 unser Angebot optimieren“, so Wetzel.

**Besuchen Sie uns auf
der kommenden DKM!**

22.10.2019 – 24.10.2019 in Dortmund



Links

Wie immer mit von der Partie und bestens gelaunt:

Vertriebsvorstand Roland Roider

Rechts

Mittendrin statt nur dabei:

Produktvorstand Torsten Wetzel (links) kümmert sich um die Anliegen der Gäste.

DKM als Treffpunkt und Impulsgeber

Auch die Steigerung der Ausstellerzahl um 37 auf 327 Aussteller spiegelt die Bedeutung des Maklermarktes wider. Messechef Konrad Schmidt: „Wir als Veranstalter freuen uns natürlich sehr über den großen Zuspruch, den die DKM 2018 von Seiten der Unternehmen erfahren hat. Dies zeigt aber auch, dass die Branche verstärkt auf den Maklermarkt setzt. Angesichts der vielen Herausforderungen wie beispielsweise die Demografie und die Digitalisierung, die die Branche bewältigen müssen, ein gutes Zeichen für den Maklermarkt.“

8 Themenparks wurden in das Messegelände in Dortmund integriert. Die Nettoausstellungsfläche betrug 7.858 qm. Die DKM wurde von 16 Kongressen, 53 Workshops und von hochkarätigen Rednern in der Speaker's Corner begleitet. Rund 17.000 Teilnehmer haben den Messemarktplatz besucht.

Die DKM als Treffpunkt und Impulsgeber der Finanz- und Versicherungsbranche findet jedes Jahr Ende Oktober in der Messe Dortmund statt. Die Leitmesse der Branche besticht durch einen umfassenden Messemarktplatz sowie ein vielfältiges Rahmenprogramm aus themenspezifischen Kongressen, Workshops und Keynote-Speakern. Die **DKM 2019 findet vom 22. bis 24. Oktober** in Dortmund statt. Auch wir werden dann auf ein Neues dort anzutreffen sein, um unseren Geschäftspartnern ein Forum im Forum von Menschen für Menschen zu bieten.

Designierter Vorstand zu Besuch:

Stefan Liebig (links) im Gespräch mit Matthias Ulfkotte, Abteilungsleiter Firmenkunden Vertrag



Ganz oben auf dem Treppchen



Ausgezeichnet: Beim AssCompact AWARD – Maklerservice 2018 konnte die Haftpflichtkasse mit Platz 1, Schaden/Unfall an der Spitze glänzen. Konrad Schmidt, Geschäftsführer der bbg Betriebsberatungs GmbH, Herausgeberin des Fachmagazins AssCompact und Messeveranstalterin der DKM, überreicht Roland Roider, Vertriebsvorstand, sowie dem Vorstandsvorsitzenden Karl-Heinz Fahrenholz die Siegerurkunde (v.l.n.r.).

AssCompact AWARD

Auch beim **AssCompact AWARD – Maklerservice 2018** konnte die Haftpflichtkasse mit Platz 1, Schaden/Unfall, an der Spitze glänzen. Grundlage dieser Auszeichnungen war eine Vermittlerstudie, die Makler und Vermittler nach ihrer Sicht zur Service- und Produktqualität einzelner Versicherer befragte.



„Maklers Liebling“

Für beste Stimmung auf unserem Stand sorgten gleich mehrere Preisverleihungen: Das Finanzmagazin „**procontra**“ prämierte uns mit der Auszeichnung „**Maklers Liebling**“ gleich dreimal mit dem ersten Platz in den Kategorien „Private Haftpflicht“, „Hausrat“ sowie „Tierhalterhaftpflicht“. Eine Zweitplatzierung in der Unfallversicherung sorgte ebenso für fröhliche Gesichter.





Termine

Messen und Veranstaltungen 2019

DKM

22. Oktober bis

24. Oktober 2019

> Dortmund

Höchstbewertung für unsere Dienst- und Amtshaftpflicht-Versicherung



Vor einem Jahr feierte unsere Dienst- und Amtshaftpflichtversicherung (DHV) Premiere. Beamte und Angestellte des öffentlichen Dienstes können sich seitdem im Haftpflichtbereich sowohl privat als auch dienstlich absichern. Unsere umfangreichen Leistungen haben bei unseren Vermittlern für großes Interesse gesorgt. Nun bestätigt auch das unabhängige Analysehaus Ascore im ersten und einzigen DHV-Marktvergleich: **Die Haftpflichtkasse bietet eine exzellente DHV-Dekung.** Überzeugen Sie sich jetzt selbst von unserem 5-Sterne-Produkt! Die wichtigsten Informationen finden Sie in der Deckungsübersicht. Häufig gestellte Fragen zur DHV beantwortet Ihnen zudem Haftpflicht-experte Stefan Endlicher in unserem Video.



Deckungs- und Tarifübersicht



Antrag



Video



< Hier geht's
zum Video!

Die Haftpflichtkasse VVaG

Darmstädter Str. 103
64380 Roßdorf

Telefon: +49 (0) 61 54/6 01-0
E-Mail: info@haftpflichtkasse.de
www.haftpflichtkasse.de

Verantwortlich:

Harry Holzhäuser, Abteilungsleiter Marketing
und Unternehmenskommunikation

Redaktion:

Daniel Ruths, Sabrina Schmidt,
Unternehmenskommunikation

