



**Impulse für Ihren
Vertriebserfolg rund um die
Tierversicherung**

Agenda

1 Das Tier als Türöffner zum Kunden

2 Identifikation von Potential im Bestand

3 Produktmehrwerte für die tägliche Arbeit

4 Vorsorgeservice

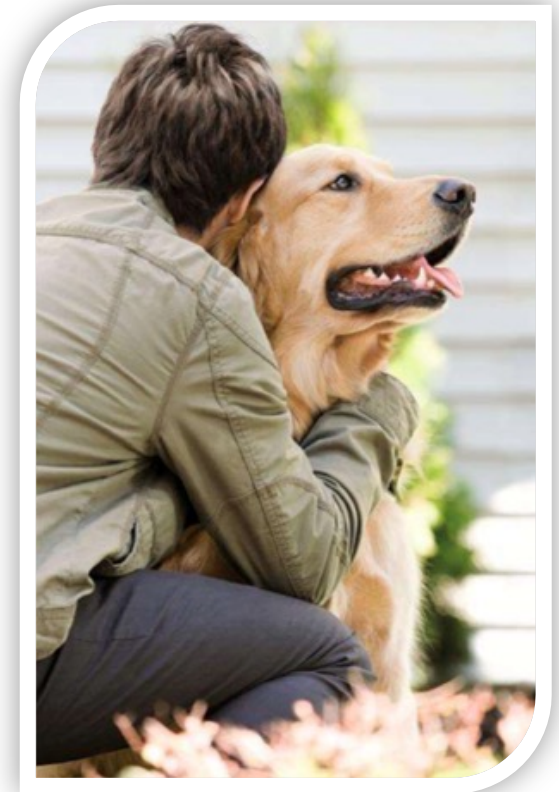


Das Tier als Türöffner zum Kunden

Ausgangssituation

- **1,3 Millionen Pferde** in Deutschland in 2% der Haushalte
- **10,1 Millionen Hunde** in Deutschland in 20% der Haushalte
- **14,7 Millionen Katzen** in Deutschland in 23% der Haushalte

- Hohes Maß an Verantwortung und Fürsorgebereitschaft durch den Halter
- Laufende Kosten und somit klare Integration in den Familienverbund
- Emotionaler Einstieg in den Smalltalk durch das Tier



Tierversicherung ist ein Wachstumsmarkt!

Eine Entscheidung von Dauer:

Kosten für:

- Tägliche Nahrung
- Anschaffung von Spielzeug
- Hundeschule / Reitunterricht
- Körbchen / Unterstand
- Katzenstreu / Heu für den Stall
- Steuer
- Tierarzt

gehören mit der Entscheidung für ein Tier in der Zukunft immer dazu.



Beispiele für Behandlungskosten

Oftmals hohe OP-Kosten: in etwa 50% der Fälle über 500 EUR, Rechnungen können aber auch 2.000 EUR und teurer werden!

Beispiele:

- Kreuzbandriss: 1.600 EUR
- Magendrehung: 1.200 EUR
- Tumorentfernung: 1.000 EUR
- Knochenbruch: 1.400 EUR
- Zahnfrakturen: 250 EUR



Ohne OP-Versicherung können viele Tiere aus finanziellen Gründen gar nicht operiert werden und müssen deshalb oftmals eingeschläfert werden!



Identifikation von Potential im Bestand

Das Glück der Erde...



Bedarf:

- Pferdehalter-Haftpflicht

Ergänzung:

- Pferde-OP-Versicherung
- Pferde-Krankenversicherung
- Pferde-Lebensversicherung

Vorteil:

- Kunden im Bestand können identifiziert werden

Hunde sind treue Begleiter einer Familie



Bedarf:

- Hundehalter-Haftpflicht

Ergänzung:

- Hunde-OP-Versicherung
- Hunde-Krankenversicherung

Vorteil:

- Kunden im Bestand können identifiziert werden

Absicherung für Katzen?



Keine Haftpflichtversicherung

Ergänzung:

- Katzen-OP-Versicherung
- Katzen-Krankenversicherung

Nachteil:

- Kunden im Bestand können nicht identifiziert werden



Produktmehrwerte für die tägliche Arbeit

Ein Muss für alle Hundebesitzer.

Als Hundehalter sind Sie für alles verantwortlich, was Ihr Hund tut – sei es zu Hause oder unterwegs auf Streifzügen und beim Gassigehen. Auch wenn Ihr Hund noch so gut erzogen ist, kann im Überschwang ein folgenschweres Missgeschick passieren. Für den Schaden haften Sie mit Ihrem gesamten Vermögen.



Leistungs-Highlights

- Welpen der versicherten Hunde sind bis zum Alter von 12 Monaten mitversichert
- Teilnahme an Hunde-/Hundeschlittenrennen, Schauvorführungen, Turnieren usw. (inklusive Vorbereitungen)
- Schäden durch gewollten und ungewollten Deckakt
- Mietsachschäden an Gebäuden
- Auslandsdeckung mit unbegrenzter Dauer
- Mietsachschäden an mobilen Gegenständen, Inventar in Hotels, gemieteten Ferienwohnungen und -häusern bis 50.000 EUR
- Kein Leinen- oder Maulkorbzwang
- Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenhöhe



Leistungs-Highlights für Hunde und Katzen

Viele Mehrwerte in allen Leistungsvarianten Smart, Easy und Best

Alles drin

Besondere Vorteile:

- Alle Rassen versicherbar
- Freie Tierarzt- und Klinikwahl
- Direkte Abrechnung mit/über Tierarzt möglich
- Verzicht auf altersbedingte Kündigungen
- Verzicht auf altersbedingte Beitragsanpassungen
- Verzicht auf (zusätzliche) altersbedingte Selbstbeteiligungen

 **Neu** Tägliches Kündigungsrecht nach Ablauf des 1. Versicherungsjahres





HanseMerkur

HanseMerkur Vorsorgeservice

HanseMerkur Vorsorgeservice

HanseMerkur bietet ab dem 01.04.2021 **noch mehr Vorsorge!**

HanseMerkur Vorsorgeservice in Kooperation mit



Über den Vorsorge-Assistenten können ab April 2021

- > Testament (eigenhändige handschriftliche Abschrift und eigenhändige Unterschrift des Erstellers notwendig)
- > Digitales Testament
- > Bestattungsverfügung
- > Haustierverfügung

erstellt werden.

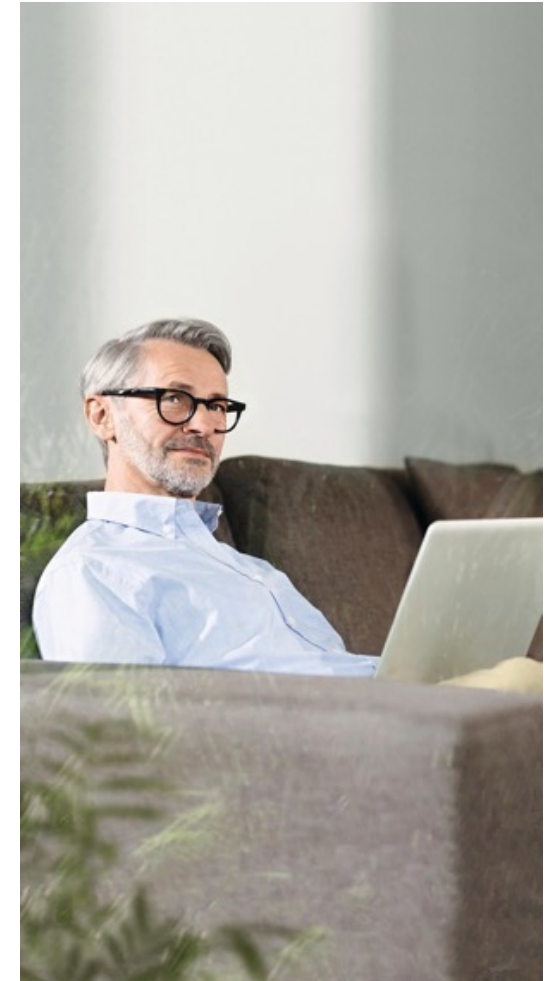
*HanseMerkur
kostenfreie
Mehrleistung!*



HanseMerkur Vorsorgeservice

Weshalb der Vorsorgeservice eine starke Vertriebsunterstützung ist:

- Vorsorge ist ein zunehmend **wichtiges Thema für Kunden**
- Optimale Ergänzung von Versicherungsleistungen: **Rundum abgesichert**
- Nachweis umfassender **Kompetenz im Vorsorgebereich**
- **Türöffner** für Makler: zusätzliche Gesprächs- und Beratungsgrundlagen
- **Neukundengenerierungs-Tool**, durch Berücksichtigung von Familienangehörigen
- **Wertvolle, leicht erklärbare Leistungen**
- **Kostenloser Zusatznutzen** für Neuverträge





Hand in Hand ist

HanseMerkur