

„GIBT es etwas, was mir den Verkauf des Produkts erleichtert?“

„UNSERE UNTERSTÜTZUNG AUF DER GANZEN LINIE.“

Bei diesem Produkt ist der Verkauf besonders einfach:

- ▶ Die Angebote können ganz einfach über ADIS erstellt werden. Wenn Sie selbst keinen Zugriff auf dieses System haben, wenden Sie sich bitte an Ihre betreuende Geschäftsstelle oder an Ihre Versicherungsabteilung.
- ▶ Den Antrag können Sie direkt aus ADIS drucken.
- ▶ Es ist nur eine Ansprache und nur eine Unterschrift des Kunden notwendig.
- ▶ Sie können die Hausversicherung auch dann verkaufen, wenn der Kunde noch Verträge bei der Konkurrenz hat.
- ▶ Nur wenige Wettbewerber haben ein vergleichbares Produkt.

Wie immer gibt es auch jede Menge Unterlagen. Diese erhalten Sie auf dem üblichen Weg.

- ▶ Produktprospekt Bestell-Nr. 9211-08-132-021/03111999
- ▶ Salesfolder Bestell-Nr. 9213-08-173-004/07012000
- ▶ Verkaufshilfe „Haus“ Bestell-Nr. 9213a-08-109-005/07012000
- ▶ Thekenaufsteller A4 Bestell-Nr. 9211a-08-109-002/07012000
- ▶ Thekenaufsteller „Haus“ Bestell-Nr. 9211b-08-109-003/07012000
- ▶ Annahme- und Beitragsrichtlinien für die Hausversicherung Bestell-Nr. B 56
- ▶ Allgemeine Bedingungen für die verbundene Hausversicherung Bestell-Nr. B 57
- ▶ Antrag Bestell-Nr. B 58

Die Finanzgruppe –
Sparkasse
Landesbank Baden-Württemberg
LBS
SV Versicherungen
DGZ-Deka Bank

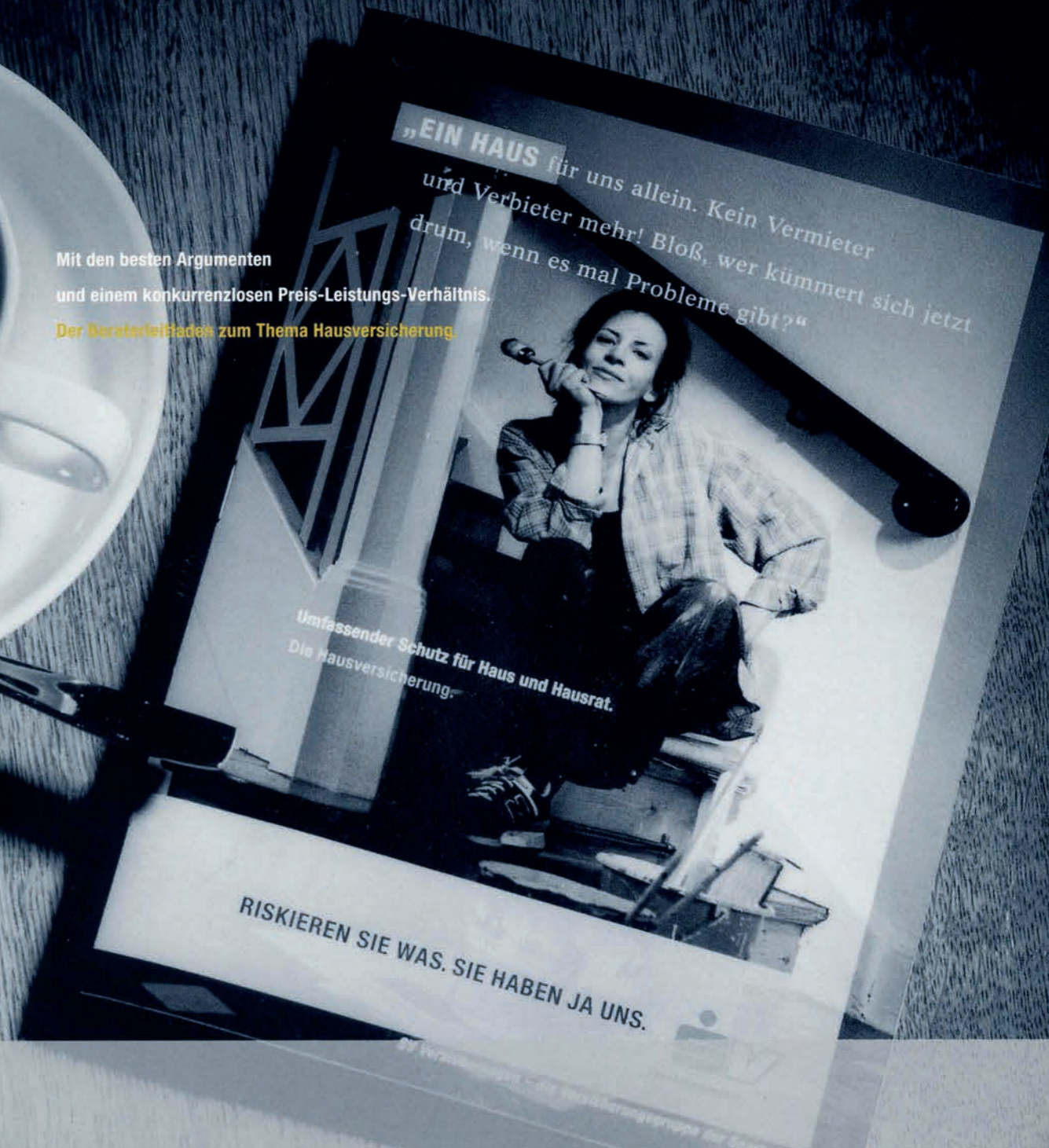
SV Gebäudeversicherung
Stuttgart/Mannheim

SV Lebensversicherung
Mannheim/Stuttgart

Telefon Stuttgart (0711) 89 8-0
Telefon Mannheim (0621) 45 4-0
www.sv-versicherungen.de

„EINE HAUSVERSICHERUNG ... die Leute stecken doch lieber jeden Pfennig ins eigene Häuschen. Wie kann ich sie trotzdem davon überzeugen?“

Mit den besten Argumenten und einem konkurrenzlosen Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Beraterleitfaden zum Thema Hausversicherung.



RISKIEREN SIE WAS. SIE HABEN JA UNS.



„WAS sind das für Leute, denen ich unsere Hausversicherung anbieten kann?“

„DIE KLASSISCHEN HÄUSLEBAUER.“

Wer in Baden-Württemberg lebt, weiß, wie tief in Deutschlands Süden der Traum vom eigenen Haus verwurzelt ist. Viele Menschen bringen hier einen großen Teil ihrer Zeit und ihres Vermögens dafür auf, diesen Traum zu verwirklichen. Sie haben im Allgemeinen ein gutes Einkommen und einen eher hohen Absicherungsbedarf. Allerdings wollen diese potenziellen Kunden sich nicht ständig mit Versicherungsfragen „rund ums Wohnen“ auseinandersetzen. Sie wollen das beste Angebot wahrnehmen und sich ein für alle Mal gut absichern, wenn sie ein Haus bauen oder kaufen.

Die Hausversicherung ist optimal für den Einsatz im Neugeschäft bei selbstbewohnten Ein- oder Zweifamilienhäusern, auch mit Einliegerwohnung, geeignet. Sie öffnet Ihnen die Tür zu einer interessanten Zielgruppe:

- X Bauherren
- X Besitzer von Neubauten
- X Hauskäufer

Wenn Sie diesen Personenkreis im richtigen Moment aktiv auf mögliche Risiken und die geeignete Problemlösung aufmerksam machen, haben Sie sehr gute Chancen, unsere Hausversicherung zu verkaufen.

„WANN ist denn der richtige Moment, diese Leute anzusprechen?“

„IMMER, WENN ES UM DIE EIGENEN VIER WÄNDE GEHT.“

Es gibt jede Menge Anlässe, Bauherren und Hauskäufer auf den Versicherungsschutz gegen Gefahren wie Feuer, Elementarschäden oder Leitungswasser anzusprechen:

- X Baufinanzierungsberatung bei der Sparkasse
- X Kunde ist umgezogen
- X Regionale Immobilienmesse

Bei all diesen Gelegenheiten ist das Interesse am eigenen Haus besonders groß. Und damit natürlich auch die Bereitschaft, diesen hohen Wert entsprechend abzusichern und sich vor finanziellen Verlusten zu schützen – selbst wenn das ein paar Pfennige am Tag kostet.

Noch ein Tipp: Sie können auch Personen, die seit längerer Zeit ein Haus besitzen, auf unser Angebot aufmerksam machen. Bei dieser Zielgruppe bieten sich folgende Anlässe an:

- X Kunde hat ein Haus geerbt
- X An- oder Umbau, Renovierung
- X Ermittlung der Versicherungssumme (Wertermittlung)

„WAS genau bietet unsere Hausversicherung?“

„UMFASSENDE SCHUTZ FÜR HAUS UND HAUSRAT.“

Die Hausversicherung ist ein verbundenes Produkt für die Absicherung von:

- X Wohngebäuden und Hausrat gegen die Gefahren Feuer, Elementar, Leitungswasser und Glasbruch.*
- Hausrat ist zusätzlich gegen Einbruchdiebstahl versichert.*

Versichert sind:

- X das Gebäude mit Garage(u) und Nebengebäude(u)*
- X der Hausrat des Eigentümers im Gebäude*
- X die gesaute Gebäudeverglasung*
- X die Verglasung am Mobiliar des Gebäudeeigentümers*

Der Deckungsumfang ist festgelegt; die Wertermittlung ganz einfach:

- X Gebäude: 175 DM je m² Wohnfläche*
- X Hausrat: 1.200 DM je m² Wohnfläche**
- X Höhere oder niedrigere Versicherungssummen sind möglich*

*Achtung: Bei Zweifamilienhäusern bzw. Einfamilienhäusern mit Einliegerwohnung wird nur die Wohnfläche berechnet, die vom Eigentümer selbst genutzt wird.

„HABEN wir denn Vorteile gegenüber Konkurrenzprodukten?“

„ALLERDINGS.“

Hier sind die zwei Pluspunkte der Hausversicherung:

1. Die Subsidiärdeckung.

Wir bieten Ihren Kunden die Möglichkeit, bestehende Konkurrenzverträge über eine Hausrat-, Glasbruch- oder Gebäude-Leitungswasserversicherung mit einzuschließen. Die Beiträge machen dann die neue Hausversicherung günstiger. Es reicht aus, wenn die erforderlichen Angaben (Versicherungsgesellschaft, Versicherungsnummer, Laufzeit, Beitrag) auf den Antrag übertragen werden. Eine Kopie der Beitragsrechnung ist nicht erforderlich. Gebäude-Feuer- und Gebäude-Elementarversicherungen können nicht subsidiär übernommen werden. Diese sind vielmehr eine Mindestvoraussetzung für den Abschluss einer Hausversicherung.

2. Die Differenzdeckung.

Durch den üppigen Deckungsumfang bei Hausrat-, Glasbruch- und Leitungswasserschäden hat der Kunde nach Abschluss grundsätzlich einen höheren Versicherungsschutz als bei seinen Fremdverträgen. Die Hausversicherung füllt also bestehende Deckungslücken auf – insbesondere bei der Absicherung des Hausrats gegen Elementarschäden (siehe auch Tabelle am Ende dieses Leitfadens.)

Die Differenzdeckung gilt maximal bis zum nächstmöglichen Kündigungstermin des Konkurrenzvertrages.

„WAS sind die besten Argumente, um Bauherren und Hausbesitzer von unserem Produkt zu überzeugen?“

„STEH HIER GANZ GENAU DRIN.“

Hier fünf überzeugende Argumente, die für unsere Hausversicherung sprechen:

- X *Umfassender Schutz für Haus und Hausrat*
- X *Rundumservice im Schadensfall*
- X *Nur ein Ansprechpartner für Gebäude und Gebäudeinhalt*
- X *Weder Doppel-, Unter- oder Überversicherung noch Deckungslücken*
- X *Konkurrenzloses Preis-Leistungs-Verhältnis*

Auch Sie selbst haben eine ganze Menge davon, Kunden von der Hausversicherung zu überzeugen:

- X *Hausversicherung als „Schlüssel zum Privathaushalt“*
- X *Möglichkeit, eine gute Kundenbindung aufzubauen oder diese zu verbessern*
- X *Zeitersparnis: ein Abschluss für drei Risiken und keine komplizierte Wertermittlung mehr*
- X *Abgrenzungsproblematik zwischen Gebäudebestandteilen und Hausrat (z.B. Einbauküche) entfällt*
- X *Profilierung als kompetenter Versicherungsfachmann*



„GIBT'S noch irgendwas Besonderes, das mir bei meinem Beratungsgespräch weiterhilft?“

„EIN PAAR TIPPS, RABATTE UND EIN KLEINES HÄUSCHEN.“

Die Hausversicherung gibt es in zwei Varianten:

- X *Kompaktschutz*
Mehr als das Übliche zu einem besonders günstigen Preis
- X *Rundumschutz*
Noch bessere Leistungen und weniger Selbstbeteiligung

Im Gespräch finden Sie zunächst heraus, ob eines der beiden Deckungskonzepte (siehe Tabelle am Ende des Leitfadens) für den Kunden geeignet ist. Dabei helfen Ihnen auch die Fragen im Salesfolder und dieses kleine Modellhäuschen: eine echte Verkaufshilfe, mit der Sie anschaulich Risiken und Gefahren demonstrieren können.

Achtung: Die Hausversicherung deckt nicht die Sparten Haftpflicht und Rechtsschutz ab. Doch diese Risiken können Sie anhand des Häuschens ganz unkompliziert ansprechen. Hier können Sie übrigens den Kombi 10-Rabatt anwenden, die Hausversicherung gilt als eine Zählsparte.

Sollte keines der beiden Deckungskonzepte zum Bedarf des Kunden passen, entwickeln Sie mit ihm gemeinsam ein maßgeschneidertes Versicherungspaket aus den Einzelprodukten „Rund ums Haus“.

Nicht vergessen: „Eigenheim-Bonus“ in der Kfz-Versicherung ansprechen!

„KÖNNTE man die unterschiedlichen Leistungen der Deckungskonzepte vielleicht mal ganz kompakt auf einem Blatt zusammenfassen?“

„BITTE SCHÖN.“

	Kompaktschutz (DM)	Rundumschutz (DM)
Nebengebäude sowie sonstige Grundstücksbestandteile	30.000	50.000
Aufräumungs-, Abbruch-, Bewegungs- und Schutzkosten	ges. 150.000	ges. 200.000
Transport- und Lagerkosten für 100 Tage, wenn Räume zur Instandsetzung leer geräumt und die Gegenstände transportiert werden müssen.		
Schlossänderungskosten, wenn die Schließanlage ausgetauscht werden muss.		
Reparaturkosten für Gebäudebeschädigung bei Einbruchdiebstahl und Raub		
Bewachungskosten für maximal 48 Stunden, wenn das Gebäude beschädigt und leicht zugänglich ist und nicht transportierbare Werte bewacht werden müssen.		
Hotelkosten für maximal 100 Tage	200/Tag	400/Tag
Aufräumungskosten für Bäume, die nach Schäden auf dem Grundstück entsorgt werden müssen.	2.000	5.000
Mehrkosten für die behörl. Wiederherstellungsbeschränkungen inkl. Restwerten, z.B. durch neue Vorschriften zur Wärmedämmung oder Dachisoliation	30.000	50.000
Mietverlust oder Mietwert für maximal 18 Monate durch versicherte Gefahren bis maximal	27.000	36.000
Überspannungsschäden durch Blitzschlag	50.000	100.000
Feuernutzwärmeschäden	unbegrenzt	unbegrenzt
Fahrraddiebstahl bis	3.000	5.000
Außenversicherung bis	15.000	30.000
Bargeld bis	2.000	3.000
Urkunden, Sparbücher, Wertpapiere bis	5.000	7.500
Schmuckstücke, Sammlungen, Pelze, Wertgegenstände	40.000	60.000
Bruchschäden an Armaturen, je Armatur bis	300	500
Bruchschäden an Wasch- und Spülmaschinenschläuchen	100	200
Außerhalb des versicherten Gebäudes Frost- und sonstige Bruchschäden an Zuleitungsrohren auf dem Grundstück	ges. 10.000	ges. 20.000
Wasserzuleitungs- und Heizungsrohren außerhalb des Versicherungsgrundstücks		
Ableitungsrohren der Wasserversorgung auf dem Versicherungsgrundstück		
Gegenstände in Kraftfahrzeugen (innerhalb der BRD)	-	bis 2.000 pro Schadenfall
Dekontaminationskosten	-	bis 10.000 je Schadenfall
Kosten für das Abtragen von Erdreich, wenn dieses nach Bränden oder Elementarschäden durch Heizöl, Eternitreste oder Lagergüter verseucht ist.		
Schäden an versicherten Sachen durch Rückstau	-	bis 10.000
Bei starken Niederschlägen dringt oft Wasser über die Kanalisation in das Gebäude ein, weil diese mit den großen Wassermengen überfordert ist.		
Selbstbehalte		
Selbstbehalte werden als feste DM-Werte vereinbart:		
Sturm, Hagel	400	-
Überschwemmung, Hochwasser	1.000	1.000
Erdbeben	10.000	10.000