

SERVICE

UNTERNEHMENSINFO 07/2014

DIE HANNOVERSCHE SICHERT DIE ZUKUNFT. EINFACH. BESSER. DIREKT.

Als Deutschlands erster Direktversicherer bietet die Hannoversche ihren Kunden seit über 135 Jahren Sicherheit. Die Hannoversche ist eine der starken Marken der Lebensversicherungsbranche und steht für hohe Sicherheit, hervorragende Qualität und erstklassigen Service – und das zu sehr günstigen Preisen.

STARKER ZUGANG VON NEUEN VERTRÄGEN

Mit knapp 60.000 neuen Verträgen im Jahr 2013 ist die Hannoversche Deutschlands größter Risikolebensversicherer. Auch unabhängige Vermittler schätzen die Risikolebensversicherung der Hannoverschen. Regelmäßige Spitzenplatzierungen in Vergleichstests belegen die Qualität unserer Produkte.

KENNZAHLEN, DIE ÜBERZEUGEN

Bereits über 700.000 Kunden vertrauen auf die leistungsstarken Produkte der Hannoverschen. Und mit insgesamt über 500.000 Risikoverträgen im Bestand verfügt sie über eine solide Größe. Die Solidität des Unternehmens wird wiederholt durch die Top-Note A++ (exzellent) der kundenorientierten Bewertungsagentur Assekurata bestätigt.

Die niedrige Stornoquote von 2 Prozent liegt deutlich unter dem Marktdurchschnitt (5 Prozent). Sie beweisen damit die besonders hohe Zufriedenheit der Kunden. Kunden der Hannoverschen profitieren zudem von der sehr niedrigen Kostenquote.

DIE SOLIDARGEMEINSCHAFT VERPFLICHTET

Seit 2003 ist die Hannoversche der Direktversicherer in der VHV Gruppe. Als Mutterunternehmen steht die VHV Vereinigte Hannoversche Versicherung a. G. als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit nicht unter dem Erwartungsdruck von Kapitalmärkten und Aktionären. Der Vereinsgedanke spiegelt den klassischen Versicherungsgedanken einer Solidargemeinschaft wieder. Diese Organisationsform erlaubt es zudem, Ressourcen gesellschaftsübergreifend zu bündeln und damit für Kunden und Vertriebspartner Kosten- und Servicevorteile zu erreichen.

WIE VERMITTLER VOM EFFIZIENTEN SERVICE EINES DIREKTVERMITTLERS PROFITIEREN

Es gibt gute Gründe für eine Zusammenarbeit. Beispielsweise bei der Risikolebensversicherung. Im Beratungsgespräch kann der Vermittler damit seine Kompetenz unter Beweis stellen und hochwertige Produktlösungen zu kleinen Preisen anbieten. Gleichzeitig steht die Hannoversche für schlanke und schnelle Prozesse, die Kunden und Vermittler gleichermaßen überzeugen.

HANNOVERSCHE-PARTNER.DE

**EXPERTENTELEFON
T 0511.95 65-806**

VMSERVICE@HANNOVERSCHE.DE