

# VersicherungsJournal.de

*Das Wesentliche im Blick*

WERBUNG - [Originaltext aus Versicherungen & Finanzen vom 7.3.2022](#)

## **Regional, fokussiert, persönlich: Die HEB-Hausratversicherung**

**Tatsache ist: Wer auf vielen Hochzeiten tanzt, kann nicht alles gleich gut machen. Fokussiert vorzugehen, kann eine erfolgreiche Strategie sein, wie die HEB VVaG beweist. Sie ist seit mehr als 125 Jahren als Spezialversicherer für Hausrat mit Erfolg tätig.**

Die HEB-Hausratversicherung wurde 1897 im damaligen Großherzogtum Hessen-Darmstadt als Feuerversicherungsverband Hessischer Lehrer gegründet. Sie ist ein regional tätiger Versicherungsverein mit langer Tradition, der sich auf Hausratversicherungen für die Zielgruppe Erzieher, Lehrer und Beschäftigte im öffentlichen Dienst spezialisiert hat. Seit dem Jahr 2013 bietet die HEB ihr Produkt, das von namhaften Instituten wie Morgen & Morgen mit „sehr gut“ bewertet wurde, allen Berufsgruppen an. Regionalität und Fokussierung: Diese beiden Aspekte stehen bei der HEB für langfristigen Erfolg. Seit mehr als 125 Jahren ist die HEB-Hausratversicherung in Hessen, später in Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg verwurzelt.

### **Spitz statt breit**

„Wir machen vieles wie die Großen der Branche. Bei persönlicher Ansprache und individuellen Lösungen machen wir jedoch keine Kompromisse“, bringt Vorstandsmitglied Markus Beck die Stärke der HEB-Hausratversicherung auf den Punkt. „Als regionaler Versicherer hätten wir im Massengeschäft mit einer breiten Produktpalette wenig Chancen. Wir konzentrieren uns auf einen regionalen Markt, ein Versicherungsprodukt, das nahezu jeder Hausstand benötigt und eine attraktive Zielgruppe.“

### **Mehr als eine Standardlösung**



Markus Beck, Vorstandsmitglied  
Bild: HEB-Hausratversicherung VVaG

„Digitalisierung, Online-Beratungstools und -Tarifrechner gehören auch bei uns zum Standard“, sagt Markus Beck. „Diese Tools können vieles leisten – aber auch nicht alles“, so Beck weiter. Die digitalen Errungenschaften seien gut, wenn es um einfache Vorgänge und standardisierte Workflows gehe. Wenn die Anforderungen jedoch komplexer werden, kämen diese Tools an ihre Grenzen. Bei der HEB wird der Standard dort genutzt, wo das Geschäft anonym verarbeitet werden kann. Wenn individuelle Lösungen nachgefragt werden, wird es bei der HEB persönlich - man kommuniziert von Mensch zu Mensch.

## **„Wir gehen schnell, individuell und persönlich auf die Belange der Vermittler ein.“**

**Markus Beck, Vorstandsmitglied der HEB – Hausratversicherung VVaG**

### **Service persönlich erleben**

Im persönlichen Kontakt können die Interessen von Vermittlern und Kunden zielführend analysiert und gute Lösungen entwickelt werden, so die Überzeugung von Markus Beck. Daher werden Vermittler nicht an ein Servicecenter verwiesen. Stattdessen kümmert sich ein persönlicher Ansprechpartner um ihre Anliegen. Markus Beck: „In unserer Branche wird viel von Service-Erlebnis gesprochen; wir definieren dieses etwas differenzierter. Alles, was dunkel verarbeitet werden kann, wird auch bei uns auf diese Weise verarbeitet. Doch auf der Customer Journey, um es neu-deutsch zu formulieren, gibt es viele Momente und Ereignisse, die Erfahrung, persönliche Einlassung und eine qualifizierte Beratung mit Empathie und Vertrauen brauchen. Das ist unsere Stärke.“

### **Eine Heimat für Vermittler, die das Persönliche schätzen**

Im Rahmen ihrer Möglichkeiten hat sich die HEB dieser Strategie verschrieben. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, geht das Unternehmen selektiv auf Vermittler zu. „Wer eine persönliche, langfristige Geschäftsbeziehung schätzt, kann bei uns eine Heimat finden“, sagt HEB-Vorstand Markus Beck.

Mehr Informationen über die HEB-Versicherung finden Sie hier: [www.heb.de](http://www.heb.de)