



Continentale wird Testsieger für Berufshaftpflichtversicherungen für Gesundheitsberufe

Zum Sieger ernannt - die Berufshaftpflichtversicherung für Gesundheitsberufe der Continentale wurde von dem Dienstleistungsprüfer www.dertestsieger.com zum Testsieger ausgezeichnet.

Ein unschlagbarer Preis

Die Berufshaftpflichtversicherung für Heilberufe der Continentale hat sich ihre Auszeichnung aufgrund mehrerer Qualitäten verdient. Eine große Rolle spielt hierbei auch der Preis. Bereits ab 98EUR Netto im Jahr kann man die Berufshaftpflichtversicherung abschließen. Damit ist die Continentale ihrer Konkurrenz einen deutlichen Schritt voraus. Ein weiteres Aushängeschild der Berufshaftpflichtversicherung für Gesundheitsberufe ist der Leistungsumfang. Schließt man eine Berufshaftpflichtversicherung bei der Continentale ab, kann man bei Bedarf gleichzeitig eine Privathaftpflichtversicherung und einen Strafrechtsschutz erhalten. Oft lässt sich nämlich schwer unterscheiden, ob es sich um einen privat oder gewerblich entstandenen Schaden handelt. Mit einer Deckungssumme bis zu 5 Millionen Euro deckt die Versicherung selbst größte Versicherungsschäden ab.

Der Kunde ist König

Bei der Continentale steht der Kunde im Vordergrund. Dies wird schon bei der ersten Kontaktaufnahme deutlich. Der Kunde wird nicht von einer Call-Center Mitarbeiterin begrüßt, sondern erreicht gleich den gewünschten Ansprechpartner persönlich. In der heutigen Zeit ist dies eine außergewöhnliche Leistung. Von Anfang an wird somit eine vertrauensvolle Atmosphäre geschaffen, bei der jeder Kunde individuell beraten wird. So wie jeder Kunde eigene Ansprüche hat, wird auch jede Versicherung persönlich zugeschnitten und angepasst. Der ausgezeichnete Kundenservice macht sich des Weiteren durch schnelle Antwort- und Bearbeitungszeiten bemerkbar.

Vorstellung des Unternehmens Continentale Versicherungen

Die Continentale Versicherungen, ein Zusammenschluss von sechs Versicherern, gehört zu den größten deutschen Versicherern und betreut derzeit ungefähr 5 Millionen Versicherte. Dabei kümmern sich rund 3.000 Mitarbeiter im Innendienst und über 8.000 Partner im Außendienst persönlich um die Kunden und erwirtschaften rund 2,7 Milliarden Euro Beitragseinnahmen (Stand 2011).

Das Leistungsspektrum der Continentale beinhaltet sowohl private Krankenzusatz- und Krankenvollversicherungen als auch Lebens-, Sach- und Haftpflichtversicherungen.

Interview mit dem Versicherungsvertreter Herr Ralf Czwikla

WuP: Wie sieht denn überhaupt die Konkurrenz bei den Berufshaftpflichtversicherungen aus? Wie stark ist sie?

Czwikla: Bei den Berufshaftpflichtversicherungen bewegt man sich ja im gewerblichen Bereich, im Vergleich zu der privaten Haftpflichtversicherung. Eine Berufshaftpflichtversicherung braucht man nur, wenn man selbstständig oder freiberuflich tätig ist. Somit besteht hier schon einmal eine deutlich Einschränkung, da die Mehrzahl der circa 80 Millionen Deutschen keiner Berufshaftpflichtversicherung bedarf. Der Wettbewerbsdruck bei gewerblicher Versicherungen ist auf eine kleinere Anzahl von Anbietern beschränkt, als der der privaten Haftpflichtversicherer. Nichtsdestotrotz gibt es ungefähr 20 bis 30 Anbieter, die sich um denselben Kunden bemühen.

WuP: Wurden Sie zuvor schon in anderen Bereichen als Testsieger ausgezeichnet?

Czwikla: Solche Auszeichnungen gab es immer mal wieder. Hinter jeden dieser Tests steht allerdings erst einmal die Fragestellung: wer hat hier was genau getestet? Leider ist dies für die Verbraucher nicht immer ganz durchsichtig. Man muss da also schon immer ganz genau hingucken. Wenn ein Verbraucher nun solch einen Test als Entscheidungsgrundlage heranziehen möchte, sollte erstmal überprüft werden: was wurde hier getestet und wer hat an diesem Test alles teilgenommen? Unser Test beschränkte sich zum Beispiel nur auf die Berufshaftpflichtversicherungen der Heilberufe, d.h. aller medizinischen Berufe außer Ärzten und Zahnärzten.

WuP: Welche Aspekte werden bei einer solchen Auszeichnung denn überprüft?

Czwikla: Bei einem Vergleich spricht man immer von harten und weichen Parametern. Als harter Parameter gilt natürlich an erster Stelle der Preis, an zweiter Stelle dann die Leistungen, die dieses Produkt enthält. Hierbei gibt es immer einen so genannten Grundsockel, der bei allen Versicherungen gleich ist. Und darauf kann dann jede Versicherung individuell mit Leistungspaketen aufbauen. Der Service zählt wiederum zu den weichen Vergleichsparametern, die allerdings bei diesem Test nicht mit einbezogen wurden. Meist sind sie einfach zu schwer zu vergleichen und beruhen immer auf einem subjektiven Eindruck des Kunden. Für einen aussagekräftigen Vergleich müsste man also die weichen Parameter viel umfangreicher untersuchen.

WuP: Welche Bedeutung hat diese Auszeichnung nun für die Continentale? Haben zum Beispiel schon mehr Kunden Interesse an Ihrem Produkt gezeigt?

Czwikla: Die Auszeichnung fand ja vor nicht allzu langer Zeit statt und geht jetzt erst durch die Medien. Insofern liegen uns bisher noch keine Messergebnisse über Kundenzuläufe oder ähnliches vor. Es ist in der heutigen Zeit aber so, dass Verbraucher sich gerne der Aufgabe erledigen, selbst Marktvergleiche anzustellen. Sie machen es sich in der Hinsicht gerne bequem und vertrauen auf bereits vorhandene Testergebnisse. Wir wollen es unseren Kunden natürlich auch so leicht wie möglich machen und liefern ihnen daher auch diese objektiven Vergleichsdaten. Heutzutage ist vergleichende Werbung im Gegensatz zu früher ja nicht mehr verboten. Dies ist natürlich für diejenigen von Nachteil, die ein nicht konkurrenzfähiges Produkt anbieten. Umgekehrt profitiert derjenige von der vorherrschenden Markttransparenz, der ein gut platziertes Produkt hat. Sein Produkt erfährt durch das Internet eine ganz andere Streuung und kann mehr Kunden erreichen. Wir gehören zum Glück zu der letzteren Gruppe und sehen im Internet einen großen Vorteil für uns.

WuP: So eine Auszeichnung kann ja auch immer ein kleiner Motivationsschub für ein Unternehmen sein. Wie empfinden Sie das?

Czwikla: Für uns ist es schon der größte Motivationsschub, wenn Kunden den Weg zu uns finden und uns ein positives Feedback geben können. Allein durch die Entscheidung für unser Produkt zeigt uns ein Kunde bereits sein Vertrauen und gibt uns Bestätigung. Schließlich wissen wir dann, dass unser langwierig entworfenes Produkt Anklang findet. Positive Rückmeldungen und Weiterempfehlungen auf sämtlichen Portalen ist dann natürlich das zusätzliche Sahnehäubchen. Vergleichstests sind natürlich auch wichtig und werden von den Kunden immer gerne gesehen. Sie sind für uns aber noch lange kein Grund, sich auf den Lorbeeren auszuruhen. Dadurch, dass die Kunden heutzutage rundum informiert sind, darf man sich keine Fehler erlauben. Sonst wechselt der Kunde unverzüglich zu der Konkurrenz.

WuP: Welche Ziele haben Sie sich nun für die Zukunft gesteckt. Wohin soll die Reise noch gehen?

Czwikla: Ich bin letztens auf eine Wortschöpfung gestoßen, die mir sehr gefallen hat. Und zwar wird dabei von einem "hybriden Kunden" bzw. "hybriden Kaufverhalten" gesprochen. Hybrid steht hierbei für folgendes Verhalten: man nutzt das Internet, beispielsweise Foren, Portale, soziale Netzwerke etc., trifft dann eine Vorauswahl, tauscht sich dabei sehr gerne mit Gleichgesinnten aus und trifft dann erst seine Entscheidung. Diese ganze Zeit ist also sehr schnelllebig. Alles, was vor zwei Jahren noch gefragt war, ist heute schon wieder alt und uninteressant. Wir haben diese Entwicklung sehr schnell für uns genutzt und sind auf Vergleichsportalen, Foren und so weiter präsent. Während viele unserer Konkurrenten diesbezüglich noch tief schlafen, können wir das Internet schon für uns nutzen und werden dies auch in Zukunft vermehrt tun.

WuP: Herzlichen Dank für dieses Interview, Herr Czwikla.

Kontakt berufshaftpflichtversicherung1.de
concreativ OHG
Saldernstraße 8b
30559 Hannover

Tel: 0511 51512155
Mail: info@berufshaftpflichtversicherung1.de
Web: www.berufshaftpflichtversicherung1.de

Pressekontakt

Berufshaftpflichtversicherung1

Herr Ralf Czwikla
Saldernstraße 8b
30559 Hannover

berufshaftpflichtversicherung1.de
info@berufshaftpflichtversicherung1.de

Firmenkontakt

Berufshaftpflichtversicherung1

Herr Ralf Czwikla
Saldernstraße 8b
30559 Hannover

berufshaftpflichtversicherung1.de
info@berufshaftpflichtversicherung1.de

Die Continentale Versicherung ist ein Zusammenschluss von sechs Versicherern und damit einer der größten Versicherer deutschlandweit. Dank circa 3.000 Mitarbeiter im Innendienst und über 8.000 Partnern im Außendienst können rund 5 Millionen Kunden professionell und persönlich betreut und beraten werden. Die Beitragseinnahmen der Continentale betrugen laut dem Stand 2011 circa 2,7 Milliarden Euro. Das Leistungsspektrum der Continentale beinhaltet sowohl private Krankenzusatz- und Krankenvollversicherungen als auch Lebens-, Sach- und Haftpflichtversicherungen.

[Start](#) [Über uns](#) [Continental](#) [Philosophie](#) [Berufe](#) [Leben](#) [Vertragshinweise](#) [Impressum](#) [Blog](#) [Kontakt](#) [Online-Antrag](#) [Hilfe](#)



**berufshaftpflichtversicherung1.de**
• • • • • Der Testsieger für Heil- und Gesundheitsberufe

Tel.: 0511 51 51 21 55
>> Online-Antrag

TOP SERVICE DER ZU MIR PASST

 Telefonische Sofortberatung

 Sofortanfrage online

 Komplette Onlineabwicklung

 Sie entscheiden - wir versichern



[> Ihre Berufshaftpflichtversicherung](#)



Auszeichnungen und Zertifikate der Continental Gruppe