

## Pressemitteilung vom 16.09.2006

### Allianz 24: Ein Jahr erfolgreich im Direktversicherungsmarkt

**MÜNCHEN.** Vor einem Jahr, am 16. September 2005, hatte eine neue Marke der Allianz Gruppe Premiere: Allianz 24. Unter [www.allianz24.de](http://www.allianz24.de) startete der Online-Vertrieb von Kfz-Versicherungen. Im ersten Jahr hat sich der Allianz Direktversicherer mit 10.000 Kunden erfolgreich im Markt etabliert.

Im September vergangenen Jahres hatte die Allianz Versicherungs-AG ihre Angebotspalette in der Kfz-Versicherung mit Start des Direktversicherers Allianz 24 abgerundet. Zusätzlich zu den klassischen Autotarifen können Kfz-Verträge seither auch über das Internet unter [www.allianz24.de](http://www.allianz24.de) abgeschlossen werden. Leistungsumfang und Preis von Allianz 24 entsprechen den Angeboten der Direktversicherer am deutschen Markt. Kunden, die eine Kfz-Versicherung über das Internet abschließen, müssen Vertragsabschluss, Vertragsänderungen und Schadenmeldungen selbst online erledigen. Die anerkannt gute Allianz Schadenregulierung gilt aber auch für Allianz 24.

### Bereits mehr als 10.000 Kunden

Binnen eines Jahres hat Allianz 24 über 10.000 Kunden gewonnen. Damit hat sich Allianz 24 erfolgreich am Markt etabliert. „Wir sind mit diesem Ergebnis zufrieden und sehen unsere Strategie im Kfz-Markt bestätigt“, erklärt Markus Rehle, Leiter Allianz 24. Die Allianz reagiert differenziert auf den Markt: Mit Allianz 24 bedient der Versicherer gezielt die internet-affinen Kundensegmente, die mit den klassischen Allianz Vertriebswegen und Produktangeboten schwer erreichbar sind. Allianz 24 kann direkt online abgeschlossen werden, ist aber auch beim Vertreter zu haben. Der Kunde muss seine Verträge in Eigenregie online verwalten - aber im Schadenfall nicht auf Allianz Qualität verzichten.

Die Kostenvorteile werden an den Kunden weitergegeben. „Damit positionieren wir uns auch im Direktversicherungsbereich als Premium-Anbieter“, so Rehle. Die Entscheidung der mehr als 10.000 Kunden für Allianz 24 zeige, dass die Kunden der Allianz auch im Direktversicherungs-Segment vertrauen: „Viele Kunden sagen: Eine Rentenversicherung ist eher beratungsintensiv – da wende ich mich an den Allianz Vertreter, mein Auto versichere ich aber z.B. online bei einer Direktversicherung. Wenn jetzt aber auch die Allianz eine Direktversicherung anbietet, nehme ich lieber deren Direktangebot“, sagt Rehle. „Der Kunde bleibt also bei uns oder kommt zurück. Gleichzeitig generieren wir auch Neugeschäft bei Kunden, die bisher nicht bei der Allianz waren. Das zeigt: Wenn der Preis im Vergleich mit anderen Direktangeboten passt, bevorzugt der Kunde den Qualitätsversicherer unter den Direktversicherern.“

### Neuerungen im Online-Tarif 2006

Allianz 24 bietet seit 1. September erweiterte Leistungen: Die Deckungssumme in der Kfz-Haftpflicht wurde auf 100 Mio. Euro verdoppelt, außerdem wurde die so genannte „erweiterte Haarwildklausel“ aufgenommen, d. h. in Kasko sind auch Unfälle mit Weidevieh versichert. Und ab sofort kann auch der Ausland Schadensschutz online bei Allianz 24 abgeschlossen werden: Wenn ein Versicherungsnehmer im Ausland in einen unverschuldeten Unfall verwickelt wird, wird der Schaden von hier aus nach deutschen Standards ersetzt – ganz so, als ob der Unfallverursacher bei Allianz 24 versichert wäre.

Für die kommenden Jahre erwartet die Allianz noch mehr Dynamik im Direktversicherungsmarkt: „Der Markt wächst zur Zeit mit ca. 15% im Jahr – und Allianz 24 wächst mit“, so Rehle. „Als Ziel haben wir uns 100.000 Kunden bis Ende 2008 gesetzt.“

**ENDE**

Allianz 24  
Allianz Versicherungs-AG  
Königinstraße 28  
80802 München  
Im Web: [www.allianz24.de](http://www.allianz24.de)  
E-Mail: [presse@allianz24.de](mailto:presse@allianz24.de)

Bei Fragen und Interviewwünschen – wenden Sie sich gern unter 0 170 / 310 79 72 an Rafael Robert Pilscek, Ihren Ansprechpartner bei Allianz 24.