

Grundfähigkeitsversicherung greifbar machen – mit starken Sales Stories für Ihre Zielgruppen

Die Definitionen von Grundfähigkeiten in Versicherungsbedingungen sind häufig technisch und abstrakt formuliert. Für viele Kunden ist es dadurch schwierig, den konkreten Mehrwert zu erkennen. Mit einfachen, lebensnahen Beispielen übersetzen Sie diese Inhalte in den Alltag Ihrer Kunden und schaffen damit Verständnis.

Nachfolgend zeigen wir beispielhaft Sales Stories für die Zielgruppen Erzieher und Landwirte.

Ein Alltag voller Bewegung: Zielgruppe Erzieher

Ein Tag mit Kindern ist abwechslungsreich und fordert viele körperliche Fähigkeiten: auf dem Boden spielen, basteln, dekorieren oder gemeinsam aufräumen.

Aber was bedeutet das genau in der Grundfähigkeitsversicherung?

- **Knie & Bücken**
Arbeiten auf Augenhöhe, Sitzen auf kleinen Stühlen oder Spielen am Boden gehören zum Alltag. Wenn das aufgrund von Beschwerden nicht mehr möglich ist, kann bereits ein Leistungsfall vorliegen.
- **Über-Kopf-Arbeiten**
Dekorationen oder Bastelarbeiten werden oft außerhalb der Reichweite von Kindern angebracht. Kann der Arm nicht mehr auf Schulterhöhe gehoben werden, greift der Versicherungsschutz.
- **Gebrauch der Hände (Feinmotorik)**
Basteln, Schneiden und Kleben erfordern Geschicklichkeit. Ist die Feinmotorik eingeschränkt, leistet die Grundfähigkeitsversicherung.
- **Heben und Tragen**
Ob Rucksäcke, Spielsachen oder Materialien, Erzieher packen täglich mit an. Wenn Heben und Tragen nicht mehr möglich ist, kann dies eine Leistung auslösen.



Diese Bilder wurden mithilfe von KI generiert.

Ihr Ansprechpartner



Tobias Dietrich
VHV-Platz 1, 30177 Hannover

T 0 221 2070-270
M 0 173 241 2548

tobias.dietrich@hannoversche.de
partner.hannoversche.de

Hannoversche Lebensversicherung AG

VHV-Platz 1, 30177 Hannover

T 0511 9565-550

vertriebspartner@hannoversche.de

partner.hannoversche.de

Der Hof funktioniert nur, wenn der Landwirt funktioniert: Zielgruppe Landwirte

Auf dem Hof ist körperlicher Einsatz unverzichtbar. Viele Tätigkeiten sind wiederkehrend, kraftintensiv und erfordern Beweglichkeit.

Hier ist besonders der Baustein Bauhandwerk relevant:

- **Arbeiten auf den Knien**
Ob im Stall, an Maschinen oder bei der Tierpflege, viele Tätigkeiten erfolgen kniend. Ist diese Haltung nicht mehr möglich, kann eine Leistung erfolgen.
- **Leitern benutzen**
Arbeiten in der Höhe gehören zum Alltag: Heu lagern, Reparaturen oder Wartung. Einschränkungen beim Auf- und Absteigen können ein Leistungsfall sein.
- **Über-Kopf-Arbeiten**
Tätigkeiten wie Einstreuen, Reparaturen oder Arbeiten am Futterwagen erfordern erhobene Arme. Ist das nicht mehr möglich, greift der Schutz.
- **Schieben und Ziehen (z. B. Schubkarre)**
Ob Futter, Werkzeug oder Materialien: wenn Kraft oder Beweglichkeit nicht mehr ausreichen, kann die Versicherung leisten.
- **Traktor fahren**
Einschränkungen bei Sehen, Reaktion oder Beweglichkeit können dazu führen, dass kein Traktor mehr gefahren werden kann. Auch hier greift die Absicherung.
- **Vorgebeugtes Arbeiten**
Viele Tätigkeiten erfolgen in gebückter Haltung. Ist diese nicht mehr möglich, kann dies ein Leistungsfall sein.



Diese Bilder wurden mithilfe von KI generiert.

Die **Grundfähigkeitsversicherung der Hannoversche** sichert genau die Fähigkeiten ab, die im Alltag Ihrer Kunden entscheidend sind. Mit den passenden Bausteinen bietet Sie eine bedarfsgerechte Absicherung – verständlich erklärt und nah an der Lebensrealität.

Welche Zielgruppe steht bei Ihnen im Fokus?

Haben Sie eine spezifische Zielgruppe, für die Sie eine individuelle Sales Story benötigen? Dann wenden Sie sich gerne an Ihren persönlichen Ansprechpartner.

Hannoversche Lebensversicherung AG

VHV-Platz 1, 30177 Hannover

T 0511 9565-550

vertriebspartner@hannoversche.de

partner.hannoversche.de