



Die unsichtbaren Helden hinter Baufinanzierungen: Maßgeschneiderte Absicherungslösungen der LifeStyle Protection schaffen Sicherheit

Für viele Menschen sind sie der Schlüssel zu den eigenen vier Wänden – Baufinanzierungen. Als eine der größten Investitionen im Leben bilden sie das Kerngeschäft vieler Finanzdienstleister, um bestehende Wohnträume zu erfüllen. Umso wichtiger ist es, den hohen Summen, damit verbundenen Risiken und dem herausfordernden Markt erfolgreich zu begegnen – und auf umfassenden Schutz zu setzen. Die LifeStyle Protection, eine moderne und erfahrene Versicherungsgruppe, steht Partnern und Endkunden mit ihrer Baufinanzierungsabsicherung zur Seite. Das vielfältige Produktangebot kann ideal an verschiedene Bank- und Finanzprodukte angebunden, individuell auf die persönliche Lebenssituation von Kunden ausgerichtet werden – und die Tür zu einem Leben ohne finanzielle Sorgen öffnen.

„Der Wunsch nach Wohneigentum ist unverändert groß, doch wirtschaftliche Herausforderungen und die veränderte Zinssituation stellen Kunden vor bedeutsame Risiken, die häufig mit einer Baufinanzierung einhergehen. Deshalb steigt der Bedarf an modernen, individuellen Absicherungslösungen rasant und tritt deutlich hervor. Immer mehr Menschen erkennen die Bedeutung einer passenden Vorsorge, die nicht nur die Finanzierung, sondern die ganze Familie und ihre persönliche Lebenssituation schützt. Um dem gerecht zu werden, sind innovative Produkte und ein starker Partner gefragt, die Sicherheit und Vertrauen schenken.“, so Matthias Weber, Vorstandsmitglied der LifeStyle Protection.

Bei kleineren Erholungen des Finanzierungsmarkts, wird bereits ein deutlicher Anstieg der Nachfrage spürbar, wie eine aktuelle Studie von PwC Deutschland* verdeutlicht. Zahlreiche Statistiken belegen jedoch auch, dass Tod, Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit zu den häufigsten Lebensrisiken zählen. Bei hohen und langfristigen Zahlungsverpflichtungen, wie sie eine Baufinanzierung mit sich bringt, ist es deswegen unverzichtbar, den Schutz durch eine private Vorsorge in den Vordergrund zu stellen. Im Umkehrschluss nimmt die Bedeutung einer passenden Absicherung mehr und mehr zu.

Für Banken, Finanzdienstleister, Bausparkassen und deren Vermittler ist das von entscheidendem Wert. Denn sie sind es, die mit einer Baufinanzierung nicht nur den Weg zum Eigenheim ebnen - sie realisieren große Träume ohne, dass ihre Kunden lange dafür sparen müssen. Wieso aber nicht noch einen Schritt weitergehen und die Erwartungen der Kunden nicht nur erfüllen, sondern übertreffen? Durch die Kombination des Finanzierungsangebots mit einer passenden Absicherung bietet sich die Chance, großen Plänen auch in unsicheren Zeiten Bestand und Sicherheit zu geben.

„Genau an dieser Stelle kommen wir ins Spiel. Als Spezialist für Annex- und Embedded-Insurance-Lösungen stellen wir den Anbietern von Baufinanzierungen sichere Perspektiven an ihre Seite. Wir tragen die entscheidende Rolle des Versicherers, halten uns aber im Hintergrund. Durch die Entwicklung passgenauer Produktlösungen, einfacher Anbindungsmöglichkeiten und umfangreicher Betreuung entsteht eine Zusammenarbeit, die sowohl Partnern als auch deren Kunden zugutekommt. Wir unterstützen dabei, den Kunden Sicherheit und Verlässlichkeit zu bieten, damit diese auch langfristig auf eine unbeschwertere Zukunft bauen können.“, berichtet Matthias Weber.

Die konkrete Produktlösung der LifeStyle Protection wurde speziell zum Schutz gegen die Risiken Tod, Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit konzipiert und fängt damit die größten Herausforderungen für Baufinanzierungskunden optimal auf. Mit flexiblen Versicherungssummen, mehrfacher Leistungsoption und keinen bis maximal sehr wenigen Gesundheitsfragen werden neue Maßstäbe für eine individuelle Absicherung gesetzt. Die verschiedenen, unabhängigen Bausteine ermöglichen zudem eine präzise Ausrichtung des Produkts, so dass jeder Kunde den Schutz erhält, den er sich wünscht.



Die unsichtbaren Helden hinter Baufinanzierungen: Maßgeschneiderte Absicherungslösungen der LifeStyle Protection schaffen Sicherheit

Auch die umfassenden und vielseitigen Services sind perfekt aufeinander abgestimmt und ermöglichen eine nahtlose Integration der Produktlösungen in die Partnersysteme. Dadurch werden einfache und effiziente Abläufe gelebt. Eine umfassende Partnerunterstützung ist durch intensive Beratung, persönliche Ansprechpartner am Point of Sale, gezielte Coachings und Weiterbildungen garantiert. Eine enge Kundenbindung und eine hohe Kundenzufriedenheit stehen im Fokus, um den Grundstein für eine erfolgreiche und nachhaltige Partnerschaft zu legen und gemeinsam langfristige Erfolge zu erzielen – ein echter Mehrwert für Partner und Endkunden.

Partner profitieren von einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil, da sie ihr Produktportfolio um ein zusätzliches Angebot erweitern. Die Kooperation ermöglicht ihnen große Flexibilität, eine enorme Effizienzsteigerung und gleichzeitig die Erhöhung der Kundenzufriedenheit durch umfassenderen und verlässlicheren Service. Sie stehen an der Seite der Kunden – und können sich im Hintergrund auf den Spezialversicherer als „unsichtbaren Helden“ verlassen.

Denn Endkunden bietet die Produktlösung Schutz, Stabilität und Sicherheit. Die Versicherung kann direkt an die Baufinanzierung geknüpft werden und ist somit ein fester Bestandteil des Finanzierungsgesprächs. Damit erhält der Kunde alles aus einer Hand.

Matthias Weber fasst wie folgt zusammen: „Die große Anzahl an Unternehmen, die uns bereits heute ihr Vertrauen schenken, ist eine enorme Bestätigung unserer Arbeit und der innovativen Ausrichtung unseres Angebots. Die Zufriedenheit unserer Partner und deren Endkunden steht für uns an oberster Stelle – das bestätigen wir tagtäglich mit unseren ausgezeichneten Services und zukunftsorientierten Konzepten. Jede neu gewonnene Kooperation ist für uns ein großer Ansporn weitere maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln – immer mit einem klaren gemeinsamen Ziel im Blick. Ganz nach unserem Motto: Just enjoy. We care.“

[Zur Homepage der LifeStyle Protection](#)

Matthias Weber ist Vertriebsvorstand der LPV Versicherung AG und der LPV Lebensversicherung AG, die zu den LifeStyle Protection Versicherungen gehören. Daneben ist er Vorstandsmitglied der HDI Pensionsfonds AG. Er verantwortet die Betreuung und den Ausbau bestehender Kooperationen in der HDI Bancassurance.

Die LifeStyle Protection bietet maßgeschneiderte Annex-Produkte und Embedded Insurances an. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Absicherung von Baufinanzierungen, Restkrediten und Geräteschutzlösungen. Mit über 30 Jahren Markterfahrung zählt die LifeStyle Protection zu den größten Anbietern in diesen Segmenten. Sie gehört zum Geschäftsfeld HDI Bancassurance innerhalb des weltweit agierenden Talanx Konzerns, der drittgrößten Versicherungsgruppe Deutschlands.