

Ziele & Strategie

Vision:

Unsere Vision ist es, Wegbereiter und führender Anbieter im E-Commerce von Lebensversicherungen in Deutschland zu sein.

Ziele:

Immer mehr Menschen haben schon einmal eine Versicherung über das Internet abgeschlossen oder können sich das für die Zukunft vorstellen. Dieser stark wachsenden Zielgruppe der Online-Shopper will die mamax Lebensversicherung AG individuelle leistungsstarke Lebensversicherungen zu günstigen Beiträgen anbieten - kostengünstige Online-Geschäftsprozesse machen das möglich.

Verbraucherschützer fordern schon seit langem von den Lebensversicherern mehr Informationen dazu, wie die Beiträge der Versicherten verwendet werden. Die mamax Lebensversicherung AG bietet ihren Kunden Transparenz: In ihrem Versicherungskonto können sie jederzeit sehen, welcher Teil ihrer Beiträge für die Kosten, das Risiko und den Sparvorgang verwendet wird - in Euro und Cent.

Strategie:

Die mamax gibt ihren Kunden die Kostenvorteile aus ihren effizienten Onlineprozessen direkt weiter: in Form von besonders günstigen Beiträgen.

Die mamax Lebensversicherung AG hat keinen großen Verwaltungsapparat. Know-how, das nicht zu den Kernkompetenzen eines Versicherers gehört, beschafft sie sich von externen Partnern: Zentralfunktionen wie Marketing, Personal und Rechnungswesen übernimmt zum Beispiel die Muttergesellschaft Mannheimer Versicherung. Die Vermögensverwaltung ist auf die AmpegaGerling Investment GmbH, ein Unternehmen der Talanx-Gruppe ausgelagert.

Auch im Vertrieb kooperiert die mamax mit starken Partnern: Der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) hat sich der neutralen Beratung verpflichtet. Honorarberater werden direkt vom Kunden bezahlt und können daher die besten Angebote empfehlen, ohne auf unterschiedlich hohe Provisionen achten zu müssen. Der VDH hat die Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen der mamax untersucht und empfiehlt sie seinen Mitgliedern.