

zeitgemäß
persönlich
kompetent

HÄGER[®]
VERSICHERUNG

seit 1869

So sind wir: Persönlich, zuverlässig, schnell und fair

Dem Prinzip des Miteinanders folgen wir konsequent seit über 150 Jahren. Hinzugekommen sind zeitgemäße Strategien und Angebote.

Friedrich der Große hat mal gesagt: "Wer es fertig bringt, zwei Halme wachsen zu lassen, wo bisher nur einer wächst, der ist größer als der größte Feldherr". Wachstum ist das, was jedes Unternehmen antreibt. Das ist beim HÄGER nicht anders. Die ersten Vertriebsleute vor 1900 waren die Vorstandsmitglieder und Schätzer. Ihnen folgten die Bezirksvorsteher und Taxatoren. Das Vertriebsgebiet war die Region. In den 1970er Jahren wurden angrenzende Gebiete hinzugenommen, ein Jahrzehnt später weitere 13 Regierungsbezirke, u. a. Münster, Arnsberg und Detmold. Das war der Beginn der Zusammenarbeit des modernen Vertriebes mit externen Vertriebspartnern.

Andere Zeiten, andere Ansprüche und Aufgaben. Das gilt für den Vertrieb, die Produkte und das Marketing beim HÄGER. Versicherung kann man nicht anfassen, das Gefühl von Sicherheit ist erst im Schadenfall erlebbar. Genau dann bekommen wir die Bestätigung von Vermittler*innen und Mitglieder*innen, wie schnell und unkompliziert wir alles regeln.

Klar, wir wollen weiter wachsen und wissen genau, wie wir das angehen müssen. Nicht nach dem olympischen Motto "höher, schneller, weiter", sondern nach einem seit 150 Jahren bewährtem: "Tradition heißt nicht, Asche verwahren, sondern eine Flamme am Brennen halten".

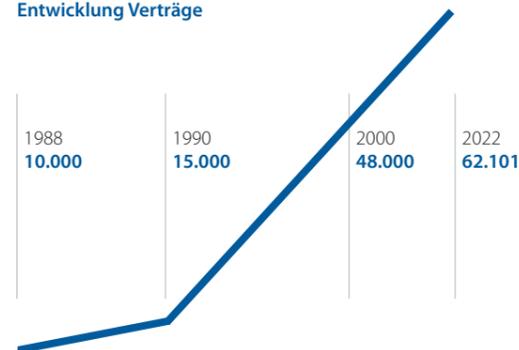


Niemand kann die Zukunft vorhersagen. Aber wenn wir aus der Vergangenheit lernen, können wir bereits heute damit beginnen, die Zukunft zu gestalten. Dabei gilt, dem treu zu bleiben, das einen bis heute gebracht hat und gleichzeitig die Aufgaben und Veränderungen anzugehen, die neue Zeiten und gesellschaftliche Entwicklungen mit sich bringen. Die ersten 30 Jahre bis 1899 erfolgte keine Rechnungslegung, sondern nur eine einfache Aufzeichnung der Einnahmen und Ausgaben. In Zeiten von "Solvency II" ist das heute undenkbar.

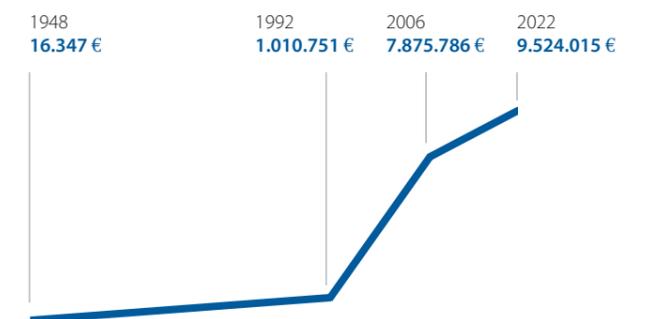
Veränderungen gab es beim HÄGER immer wieder, alle dienten letztendlich unserem Wohl und unserem Erfolg. Wir nennen das Entfaltung statt Verwandlung. So bescherte uns z. B. die Einführung unserer heutigen Hauptsparte Hausratversicherung ab 1968 wichtiges Wachstum. Mit der Wohngebäudeversicherung haben wir 1989 Fahrt aufgenommen und 1992 die zweite Million D-Mark eingenommen. Die erste E-Mail verließ 1999 unser Haus, die erste Webseite folgte 2001. Kurz danach investierten wir in eine Bestandsauskunft für Makler und in Tarifrechner, welche eine schnelle und zeitgemäße Kommunikation mit rund 800 Maklern ermöglicht.

2018 gab es einen Generationswechsel im Hause HÄGER. Hans Tobusch (zuletzt im Aufsichtsrat) und Wolfgang Thomas (jahrzehntelanger Wegbegleiter und von 2008 bis 2018 Vorstandsvorsitzender) übergeben den Staffelstab an Simone Bartsch und Marcus Dierschke.

Entwicklung Verträge



Entwicklung Prämieinnahmen



Meilensteine unseres Wirkens seit 1869

21.07.1869

Gründung von Landwirten als Selbsthilfeorganisation unter dem Namen "Privat Feuerversicherungsverein zu Häger a.G.". Der Verein ist ein Versicherungsverein im Sinne vom damaligen §53 VAG und wurde regional in den Landkreisen Halle (Westf.), Bielefeld und Herford tätig. Angeboten wurde ausschließlich die Feuerversicherung für das Inventar.

Zu dem Gründungsvater gehörte u.a. Colon Hermann Heinrich Oberweland. Die Gründungsversammlung fand in der Schule zur Bleeke mit 77 Mitgliedern (zumeist Landwirte) statt.

1899

3.775 Mitglieder zahlten damals 15.000 Mark Jahresprämie ein. Es kam die Aufforderung vom Regierungspräsidenten, die Einnahmen/Ausgaben bzw. den Gewinn/Verlust im Einzelnen nachzuweisen und eine Bilanz zu erstellen. Vom damaligen Vorsitzenden Meyer zu Rahden wurden diese Abschlüsse dem "Königlichen Amt zu Werther" eingereicht.

1914-1918

Der Krieg zehrte in Form von Kriegsanleihen unerbittlich von den gut aufgebauten Reserven, ebenso die darauffolgenden Inflationsjahre waren für den kleinen Versicherungsverein nicht minder hart.

1920 und später

In diesem Jahrzehnt hatte der Versicherungsverein wieder eine vorwärtsschreitende Entwicklung, so dass bis zum Beginn des 2. Weltkrieges wieder gute Reserven gebildet werden konnten.

1941

Die Produktpalette wurde um die Einbruchdiebstahlsparthe erweitert.

1948 Die ersten Rückversicherungsverträge 32.000 DM Prämieinnahmen, 8.020 Mitglieder

Am Tage der Währungsreform, 21.06.1948, waren die angesammelten Reserven des Versicherungsvereins abermals bis auf ein Minimum herabgesunken. Der Verein stand vor dem AUS. Zur Überbrückung wurde im Einvernehmen mit den Versicherungsnehmern noch für 1948 der halbe Jahresbeitrag erhoben.

Die ersten Rückversicherungsverträge über die Arbeitsgemeinschaft Rück wurden abgeschlossen, damit der Verein bei größeren Schadenfälle zahlungsfähig blieb.

1967 Umfassende Satzungsänderung

Bis 1967 enthielt die Satzung auch die Versicherungsbedingungen. Mit der Satzungsänderung in 1967 wurden die vom Bundesaufsichtsamt für Versicherungen (BAV) genehmigten Allgemeinen Versicherungsbedingungen eingeführt.

1968 Einführung der Hausratversicherung

Im Zuge der Entwicklung und veränderter Marktbedingungen wurde mit der Einführung der Verbundenen Hausratversicherung (VHV) eine neue Ära eingeleitet.

1972 Die ersten 200.000 DM Prämieinnahmen 200.000 DM an Prämien sind mit 8.302 Mitgliedern erzielt worden.

1974 Gebietsreform

Namensänderung auf "Häger Versicherungsverein a.G." und Gebietsreform und somit Vergrößerung auf Stadtkreis Bielefeld, Landkreis Gütersloh und Herford sowie angrenzende Gebiete. Die Gemeinde "Häger" wird ein Stadtteil der Stadt Werther. Der Mitgliederbestand zählte 8.385 Mitglieder.

1976 Glas und Haushaltsgeräteversicherung

Aufnahme der Glasversicherung und Haushaltsgeräteversicherung (EGG).

1980 Die halbe Million ist voll

500.000 DM Prämieinnahmen sind erreicht, der Verein besitzt 7.334 Mitglieder.

1983 Neue Aufsicht

Die Aufsicht vom Regierungspräsidenten in Detmold wurde auf das Bundesaufsichtsamt für Versicherungen (BAV) in Berlin übertragen.

1984 Spartenerweiterungen

Die Leitungswasser-, Sturm- und die Klein-Betriebsunterbrechungsversicherung (BU) wurde ab sofort auch angeboten.

1986 Erweiterung der Geschäftsgebiete um 13 Landkreise Erweiterung des Geschäftsgebietes auf die Regierungsbezirke Münster, Arnsberg, Detmold, Kassel, Braunschweig, Hannover und die Land- und Stadtkreise Grafschaft Bentheim, Emsland, Cloppenburg, Osnabrück, Vechta, Oldenburg und Bremen.

1987 Elektronik und Reisegepäck

Das Angebot wurde um die Elektronik- und Reisegepäckversicherung ergänzt. Erste Maklerkontakte kamen zustande und der Startschuss zur Wandlung zum Maklerversicherer fiel.

1989 Die erste Million DM /Aufnahme Wohngebäudesparte

Die erste 1.000.000 DM wurde erreicht. Der Mitgliederbestand beläuft sich auf 7.449.

Aufnahme der Verbundenen Wohngebäudeversicherung (VGV) und der Versicherung von Mehrkosten- und Ertragsausfall in landwirtschaftlichen Betrieben.

In den nachfolgenden Jahren verzeichnete der Häger Verein ein stetiges kräftiges Wachstum.

1991 Umwandlung zu einem "großen" WaG und bundesweites Tätigkeitsgebiet

Ab 1991 wurde vom Bundesaufsichtsamt für Versicherung (BAV) per Verfügung festgesetzt, dass unser Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (WaG) ein "großer" WaG wird. Die Satzung musste entsprechend geändert werden. Im Anschluss erfolgte die Genehmigung der neuen Satzung und im November die Eintragung im Handelsregister. Es mussten nun mindestens 2 hauptamtliche Vorstandsmitglieder den Verein führen.

Genehmigung der Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf das gesamte Gebiet der Bundesrepublik Deutschland durch das damalige BAV.

1992 Die zweite Million

2.000.000 DM Prämieinnahmen sind erreicht, der Mitgliederbestand beläuft sich auf 9.754.

Aufnahme der Mietverlust- sowie der Mittleren Betriebsunterbrechungsversicherung.

1995 Fünf Millionen DM- Grenze ist überschritten

Das kräftige Wachstum wird insbesondere durch die Wohngebäude- und Hausratsparte getrieben. Der Mitgliederbestand wurde in 3 Jahren fast verdoppelt. Der Verein beschäftigte damals 5 Personen.

1999 Erste E-Mail-Kommunikation

Die erste E-Mail verlässt unser Haus.

2001 Erste Webseite und Bestandsauskunft für Makler

Die erste Webseite geht online, für die Versicherungsmakler wurde eine Bestandsauskunft installiert.

2005 Neue Unfallsparte

Aufnahme der Unfallversicherung (HUV) als neue Versicherungssparte, unser "jüngster Spross".

2006 Die Prämieinnahmen übersteigen die 7,5 Mio. Euro, wir zählten 46.222 Mitglieder, der bisherige Höchststand!

2007 Orkan Kyrill schlägt zu

Das Sturmereignis Kyrill trifft in Orkanstärke insbesondere Westfalen und führt zu der größten Schadenbelastung seit Bestehen des HÄGER Versicherungsvereins a.G. Infolgedessen musste der Häger Verein die Sparte durch Prämienanpassungen stabilisieren, es kam in den nächsten Jahren zu einem Abrieb an Mitgliedern.

2008 WG-Reform

Das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) wird reformiert und hat Gültigkeit für alle Versicherer.

2014 Neues Corporate Design, neuer Slogan, Überarbeitung der Bestandsauskunft.

2016 Neuer zeitgemäßer Internetauftritt im responsive Webdesign mit modernen Tarifrechnern und Schadenmeldemöglichkeiten. Reform des Aufsichtssystems für Versicherungen. "Solvency II" ist nicht nur für Versicherungsvereine unserer Größenordnung ein "Kraftakt" mit ausufernder Berichterstattung und weiterentwickelten Solvabilitätsanforderungen. Der Häger WaG ist auch mit 11 Personen ein "PIE-Unternehmen", also ein Unternehmen von öffentlichem Interesse!

2017 39.417 Mitglieder und über 9.000.000 Euro Prämieinnahmen.

2018 "Generationenwechsel"

Neues Vorstandsgespann mit Simone Bartsch und Marcus Dierschke stellt sich den Herausforderungen der Zukunft.

2019 150!

Nach 150 Jahren ist inzwischen der Häger VVaG ein bundesweit tätiger Schaden- und Unfallversicherer, der auf die Zusammenarbeit mit unabhängigen Versicherungsmaklern setzt. Aus traditionellen Wurzeln hat sich ein innovativer Versicherer entwickelt, der sich seine Unabhängigkeit als Verein bewahrt hat. Wir bieten mit unserer schnellen Erreichbarkeit und freundlichem Service den Mitgliedern und Maklern echten Mehrwert. Wir sind ansprechbar, hilfsbereit und verzichten auf Callcenter und lange Warteschleifen.

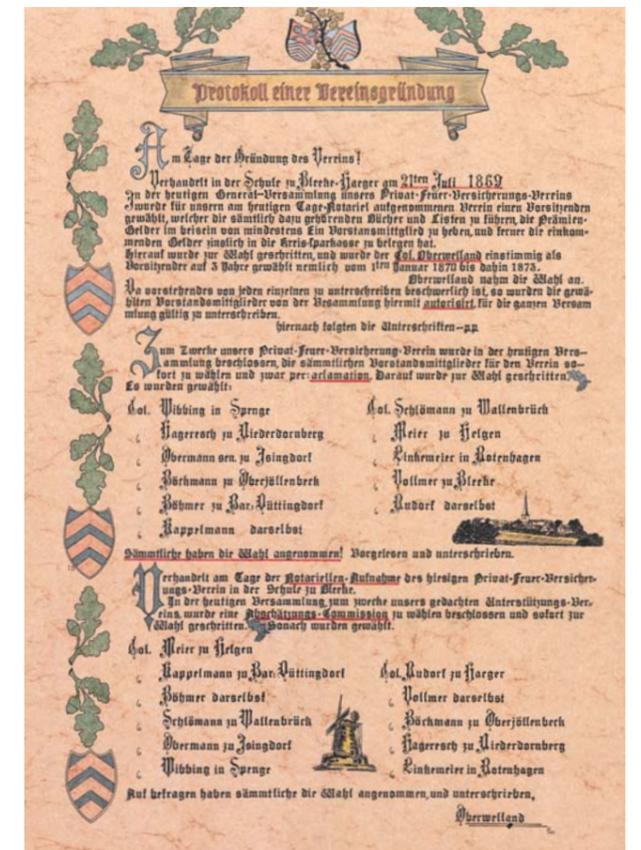
2020

Neuentwicklung der Hausratgeneration "HHV 2.0" mit 3 Tarifen.

"Weniger Briefe - Viel für die Natur". Jedes Mitglied kann einen Beitrag zum Umweltschutz leisten und seine Dokumente von uns in Echtzeit umwelt- und ressourcenschonend per E-Mail erhalten.

2021

Die RadKasko-Versicherung für Fahrräder und E-Bikes startet passend im Frühjahr. Dem privaten und gewerblichen sorglosen Fahrradvergnügen steht nichts mehr im Wege. Urbane Mobilität, Umweltschutz, Nachhaltigkeit und Gesundheit sind die Schlagwörter, die die Menschen verstärkt aufs Rad bringen. Wir begleiten diese Entwicklung mit umfassendem Versicherungsschutz und der gewohnten HÄGER Produktqualität und -service.



Ein echtes Schmuckstück, die Urkunde der Vereinsgründung. Kein Laserprint, sondern wahrscheinlich handkolorierter Bleisatz in Frakturschrift.

Stürme werden immer stärker. Wir auch!

Vom "Privat-Feuerversicherungs-Verein zu Häger" zum Schadenregulierer in Millionenhöhe.

Manche behaupten, dass unser Dezimalsystem völlig unbrauchbar wäre, wenn der Mensch nicht zufällig zehn Finger hätte. Versicherer sehen das natürlich anders, denn das souveräne (Be)rechnen von Tarifen und Prämien macht Versicherungsschutz erst möglich. Zahlen können aber auch einen Blick hinter die Kulissen gewähren. Wie diese aus unserer alltäglichen Arbeit.

1.2 Mio. Euro

Bisher höchster Einzelschaden in der Geschichte Hägers. Feuerschaden eines abgebrannten 6-Parteienhauses (Küchenbrand) in Niedersachsen 2019.

113 Mio. Euro

Schadenvolumen seit EDV-Installation am 02.07.1993.

4.083

Schadenmeldungen bei Orkan Kyrill 2007

mit

3.3 Mio. Euro

Schadenaufwand
Unser bisher größtes Schadenereignis.

3.7 Mio. Euro

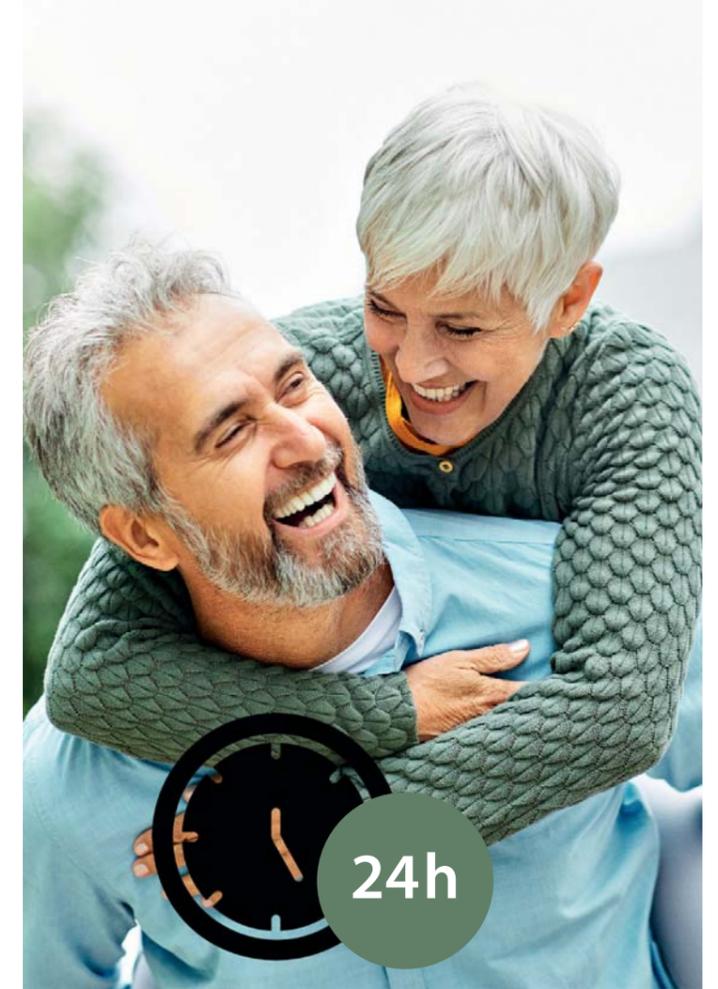
Schadenzahlungen für
- Sturm Friederike 2018
- Flutkatastrophe Bernd 2021
- Sturmtief Ylenia, Zeynep und Antonia 2022

25.01.1952

Datum unseres ältesten aktiven, noch laufenden Vertrags.

24 Stunden

ist die durchschnittliche Reaktionszeit unserer Schadenbearbeitung.



Da kommt Freude auf!

Zum Schaden kommt für Versicherte häufig noch die Arbeit und der Aufwand, sich um die Schadenregulierung zu kümmern. Das kann viel Zeit und Nerven kosten.

Wir reagieren schnell innerhalb von 24 Stunden und unterstützen Sie zeitnah.



Flagge zeigen - Zeichen setzen

Unser traditionelles Logo ist dunkelblau und steht für Seriosität und Kompetenz. Das Regenbogen-Logo ist unser Bekenntnis zu mehr Menschlichkeit! In einer Welt zunehmender Gewalt, Unterdrückung, Zensur und Intoleranz haben wir uns dazu entschlossen, ein Zeichen zu setzen.

Nachhaltigkeit heißt für uns Vorausschau

Immer mehr Menschen achten auf Nachhaltigkeit. Dieses Bewusstsein und die damit verbundenen (Kauf) Entscheidungen wachsen ständig. Deshalb sagt der HÄGER Versicherungsverein JA zu ökologisch orientiertem Handeln und entwickelt und realisiert verschiedene Nachhaltigkeitsprojekte.

Ein Ja – Ein Baum

Versicherungsschutz genießen und gleichzeitig Gutes tun! Sagen Sie JA zur HÄGER und für jeden Neuantrag pflanzen wir einen Baum.

Mehr Licht – Weniger Energie

Eine herkömmliche Glühbirne setzt nur 5 Prozent des Energieverbrauchs tatsächlich in Licht um. Was für eine Verschwendung! Wir stellen nach und nach unsere komplette Beleuchtung auf LED um. Unser Energieverbrauch wird sich um ca. 4.000 bis 5.000 kWh pro Jahr verringern. Das entspricht dem Jahresverbrauch eines 4- bis 5- Personen-Haushalts.

Weniger Briefe – Viel für die Natur

Unterlagen in „Echtzeit“ in Ihrem E-Mail Postfach und dies umwelt- und ressourcenschonend. Das Gute: Wir sind weiterhin auf allen gewohnten Wegen für Sie ansprechbar!

Strom vom Dach und aus der BOX

Eigener Strom von unseren Dächern ist der richtige Weg zum klimaneutralen Versicherer. Bis dahin ist es zwar noch ein langer Weg, aber wir arbeiten kontinuierlich daran, besser zu werden.

Wer weiter denkt, kauft näher ein

Die Einwohner im Ort sind froh, dass sie seit 2016 wieder vor der Haustür im Dorfladen Häger einkaufen können. Damit der kleine Laden existieren kann, braucht er neben ehrenamtlichem Engagement auch finanzielle Unterstützung. Das machen wir gerne und Stammkunden sind wir sowieso.

Lesen zum Nulltarif

Tolle Bücher einfach kostenlos mitnehmen. So funktioniert das Bücherhaus hier in Häger. Den Bauherren - den Heimatverein Häger e. V. - haben wir beim Bau gerne finanziell unterstützt.



Unser Zeichen für Verantwortung

„JA“ bedeutet für uns, ins Machen zu kommen. Deshalb forsten wir z. B. in unserer Heimatstadt Werther in Kooperation mit der Stadt Werther einen heimischen Mischwald auf. Für jeden, der JA zum HÄGER sagt, pflanzen wir einen Baum. Ein gutes Gefühl für neue Kunden und für uns.



HÄGER Nachhaltigkeit

Attraktive Preise und hohe Produktqualität bringen Versicherungsmakler bei Kunden ins Spiel. Mit HÄGER-Service gewinnen sie es oft!

Service ist bei uns keine Abteilung, sondern das gesamte Unternehmen

Sie suchen | Wir bieten

Einfachheit

Überdurchschnittliche und verständliche Bedingungskonzepte.

Nähe

Persönliche Ansprechpartner, die sich kompetent und schnell um Ihre Anliegen kümmern.

Effizienz

Kurze, effiziente und moderne Bearbeitungswege.

Transparenz

Die Möglichkeit, ständig auf aktuelle Vertrags- oder Schadensvorgänge, Courtageabrechnungen etc. zugreifen zu können.

HÄGER Pluspunkte

Kompetenz

Wir kennen die Besonderheiten des Maklergeschäfts. Und das seit Jahrzehnten.

Unabhängigkeit

Wir stellen uns dem Wettbewerb, denn unsere Produkte stehen regelmäßig auf dem Prüfstand von Versicherungsvergleichen und unabhängiger Versicherungsmakler.

Partnerschaft

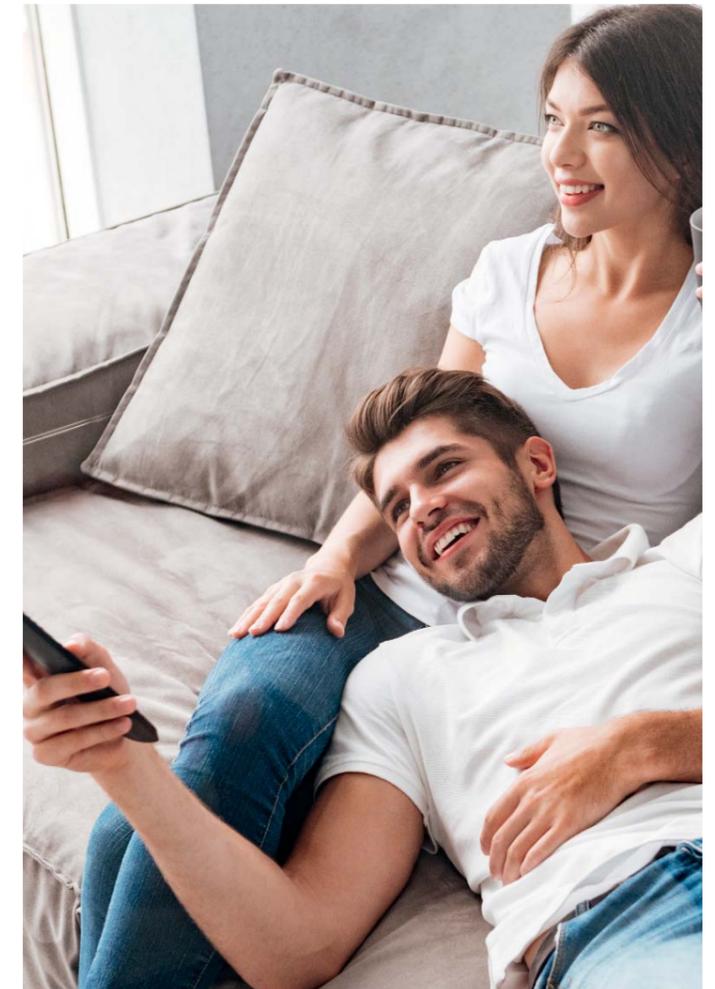
Wir sehen Versicherungsmakler als Kunden und Partner an, nicht als Konkurrent. Offen, ehrlich, dialogfähig - eben Partner auf Augenhöhe.

Fairness

Wir behandeln Kunden und Makler so, wie wir gern behandelt werden möchten. Wir sind freundlich, verbindlich und dem Menschen zugewandt.

Einer für alle - Alle für einen: Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

Als Versicherungsverein geht es um die Bedürfnisse der Versicherten, die gleichzeitig Mitglieder des Versicherungsvereins sind. Unsere Angebote sind auf Bedarfsgerechtigkeit sowie optimales Preis-Leistungsverhältnis anstatt auf Gewinnoptimierung ausgerichtet. Die Erträge fließen zur Sicherung der Finanzstärke in das Eigenkapital des Unternehmens. Eine Versicherung also, die auf gegenseitige Wertschätzung ihrer Mitglieder und auf Augenhöhe baut.



Versicherungsschutz perfekt auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten lässt einen auch im Schadenfall entspannt bleiben.

BiPRO
Prozesse | Normen | Community

430.1 - Allgemeine Geschäftsvorfälle

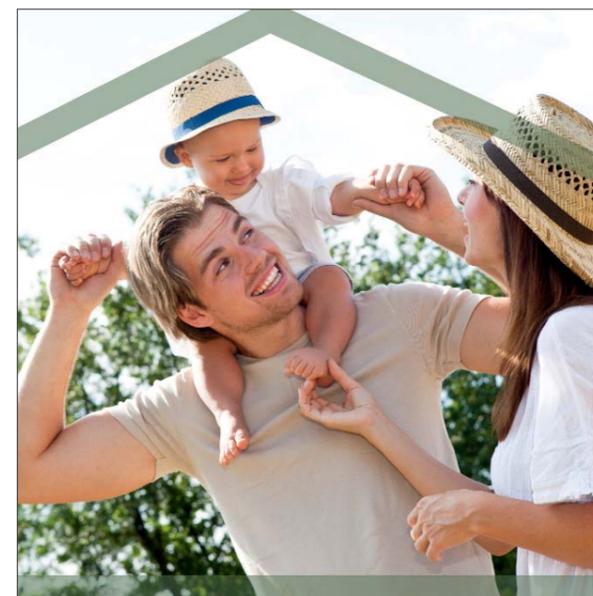
430.4 - Vertragsbezogene Dokumente

430.5 - Schaden- und leistungsbezogene Dokumente

Durch unsere Mitgliedschaft in der BiPRO e. V. können sich Makler schnell und umfassend über alle relevanten Versicherungsdetails eines Kunden informieren.

Was auch passiert – wir regeln das

Ein Schadenfall verursacht häufig jede Menge Stress und Arbeit für den Versicherungsnehmer. Bei uns aber nicht, wir kümmern uns schnell und ohne viel Aufhebens.



Wohngebäudeversicherung

Nur ein abgesichertes Haus ist ein Zuhause

VORTEILE

- beitragsfreie Rohbaufeuerversicherung
- Neubaunachlässe
- Mitversicherung von Anlagen der erneuerbaren Energien
- Smart-home/Wallbox
- Tierbisschäden wildlebender Tiere
- Rückstauschäden aufgrund Überschwemmung, ohne separate Elementarschadenversicherung
- Nässeschäden infolge undichter Fugen
- Mitversicherung der Ableitungsrohre auf und außerhalb des Grundstücks
- Einschlussmöglichkeiten für Kosten aufgrund Mietnomaden und Messies
- unbenannte Gefahren und Best-Leitungsgarantie u. v. m.

HWV TOP

Für leistungsorientierte Kunden

HWV Kompakt

Für ausgewogenen Versicherungsschutz

HWV Basis

Für eine preisbewusste Grundsicherung



Hausratversicherung

Wenn was im Haus nicht mehr heile ist

VORTEILE

- prämienvoller Einschluss von Fahrraddiebstahlschäden in den Tarifen Kompakt 2.0 (1 %) und TOP 2.0 (2 %)
- Rabatt von 30 % auf den regulären Beitrag für junge Leute (bis 27. Lebensjahr) ohne Reduzierung des Versicherungsschutzes
- verbesserte Entschädigungsgrenzen für Wertsachen
- monatliche Zahlweise ab einer Prämie von 10 Euro.
- jährlicher Mindestbeitrag von lediglich 25 Euro ohne Versicherungssteuer
- Jahresverträge mit Verlängerungsklausel



RadKasko Privat und Gewerbe



Elementarschutz



Unfallversicherung HUV



Weitere Versicherungen

Voll Kasko! Null Risiko!

VORTEILE

- Verschleißschäden bis Radalter 5 Jahre (Gewerbe 3 Jahre)
- Mobilitätsgarantie im TOP-Tarif
Freie Händler-, Werkstatt- und Schlosswahl
- Außenversicherung weltweit
- kostenfreier Einschluss von Zubehör bis 300 Euro je Art, max. 1.000 Euro je Versicherungsfall
- Elektronikschäden, Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit, Sturzschäden u. v. m.
- kostenfreie Vorsorgeversicherung
- Versicherbarkeit von Carbonrädern

Machtlos, aber nicht schutzlos

VORTEILE

- Finanzielle Absicherung infolge von
 - Überschwemmung, Starkregen, Rückstau, Schneedruck
 - Erdbeben, Lawinen
 - Erdbeben, Erdsenkung

Ein typischer Fall für uns

VORTEILE

- Versicherungsschutz in Deutschland und weltweit
- Beeinträchtigungen aufgrund Eigenbewegungen und erhöhte Kraftanstrengungen
- Vergiftungen und Infektionen
- viele beitragsfreie Leistungen auch für Kinder
- Vorsorgeversicherungen und Beitragsbefreiung
- verbesserte Fristen
- faire Preise

Werte absichern

PLUS

- Gewerbliche Inventarversicherung
- Landwirtschaftliche Inventarversicherung
- Elektronikversicherung
- Reisegepäckversicherung
- Glasversicherung

TOP für Makler

HÄGER heute für morgen

Mit der HÄGER Innovationsgarantie sorgen wir dafür, dass die Leistungsverbesserungen neuerer Produktgenerationen automatisch und prämienfrei auch für Ihre neuen HÄGER Produkte angewendet werden. Sie müssen als Vermittler nichts unternehmen.

Volle Kanne für zufriedene Mitglieder

Unsere Stärke ist das große persönliche Engagement unserer Mitarbeiter*innen für unsere Mitglieder. Im Schadenfall gibt es weder endlos lange Warteschleifen am Telefon, noch langwierige Bearbeitungsprozesse. Wer bietet mehr?

Daniel Jackson
Abteilungsleiter Betrieb
Seit 2013 beim HÄGER

Ich fühle mich hier wohl, weil es Spaß macht, gemeinsam mit dem Unternehmen zu wachsen.



Andreas Vogtschmidt
Betrieb und Produktentwickler
Seit 1988 beim HÄGER



Melina Wöhrmann
Betrieb
Seit 2017 beim HÄGER



Lena Schumacher
Schaden
Seit 2022 beim HÄGER

Carsten Koep
Abteilungsleiter Schaden
Seit 1999 beim HÄGER

Ich bin gerne hier, weil wir bei der Schadenregulierung Menschen helfen, die in Not geraten sind.



Kendra Marie Kipp
Betrieb
Seit 2021 beim HÄGER

Beim HÄGER mitzugestalten macht mir Freude, weil sich hier alle ihrer Verantwortung und Verpflichtung den Mitgliedern gegenüber bewusst sind.



Jennifer Halstead
Betrieb
Seit 2005 beim HÄGER



Simone Bartsch
Vorstandsvorsitzende
Seit 1999 beim HÄGER



Marcus Dierschke
Vertriebsvorstand
Seit 2017 beim HÄGER



Alla Hildebrandt
Abteilungsleiterin Rechnungswesen
Seit 2010 beim HÄGER

Ich bin mit Freude dabei, weil ich ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet habe und die Herausforderungen mit viel Innovation meistern möchte.



Dominik Weisbrich
Auszubildender
Seit 2022 beim HÄGER



Jana Marie Springub
Rechnungswesen
Seit 2021 beim HÄGER

Der einzige Wirbel, den wir akzeptieren

Ein Schadenfall verursacht häufig jede Menge Stress und Arbeit für den Versicherungsnehmer. Bei uns aber nicht, wir machen keinen Wirbel und kümmern uns schnell und ohne viel Aufhebens.



Für welche Werte steht HÄGER?

Als Versicherungsverein sind wir unseren Mitgliedern verpflichtet. Daraus ergibt sich für uns ein großes Gefühl für Gemeinschaft. In der Mitte der Gesellschaft stehen wir für Frieden, Menschenrechte, Meinungsfreiheit, Vielfalt und Nachhaltigkeit. Wir begegnen jedem freundlich, respektvoll und weltoffen. So ticken wir und glauben, dass Gemeinschaft so am besten funktioniert.



Simone Bartsch
Versicherungsbetriebswirtin (DVA)
Vorstand (Vorsitzende)

Warum sollte ich mich für HÄGER entscheiden?

Weil wir Sicherheit mit hohem Leistungsanspruch schaffen und es bei uns um Menschen geht und nicht um "Vorgänge", egal ob Mitarbeiter, Makler oder Mitglieder. Dabei legen wir großen Wert auf Kompetenz, Freundlichkeit, Geschwindigkeit, Einfachheit und schnelle Entscheidungen. Keine Warteschleifen, Callcenter oder Chatbots. Dienstleistung von Mensch zu Mensch. Klingt altmodisch? Für uns ein Versprechen an die Zukunft!



Marcus Dierschke
Versicherungsfachwirt (IHK)
Vorstand / Vertrieb

Wie verhält sich HÄGER im Schadenfall?

Im Schadenfall geht es um die Erfüllung unseres Leistungsversprechens. Wir sind für Sie da, ob per E-Mail oder direkt am Telefon: Besprechen den Schaden und den Versicherungsschutz, klären gemeinsam das weitere Vorgehen und die anstehenden Arbeiten zur Behebung des Schadens. Und das auch am Wochenende. Ihre Anfragen bearbeiten wir fix, am selben Tag. Wir stellen sicher, dass Sie schnell Hilfe erfahren, im besten Sinne der Gegenseitigkeit, die wir im Namen tragen. Versprochen!



Karsten Koep
Abteilungsleiter Schaden
Versicherungsfachwirt (IHK)
Prokurist

Wie entlastet HÄGER seine Makler?

Durch Einfachheit. Warum eine E-Mail schreiben, wenn Sie den HÄGER per Telefon erreichen? Anträge können einfach direkt aus dem Tarifrechner übermittelt werden, der Versicherungsschein ist in der Regel bereits am nächsten Tag auf dem Weg zum Kunden. Unser Makler-Service-Center (MSC) beinhaltet von der Bestandsauskunft über diverse Auswertungsmöglichkeiten bis zum Dokumentenmanagement alles, was ein modernes Maklerverwaltungssystem ausmacht. Sie setzen auf BiPRO? Gerne, die Schnittstelle bietet der HÄGER ebenfalls seit 2021 an. Einfach - HÄGER!



Daniel Jackson
Abteilungsleiter Betrieb
Fachwirt für Versicherungen
und Finanzen (IHK)

Wie nachhaltig ist HÄGER?

Das Thema ist fest in unseren Köpfen und in unserem Handeln verankert: Ob Müllvermeidung und -trennung, Strom sparen oder effizientes Heizen, eine eigene Photovoltaikanlage mit Strom für die Ladesäule unserer E-Autos, weniger Biefe oder unsere Hilfe für die heimischen Wälder. Es ist noch lange nicht genug, also werden wir mehr machen. Wir gehen den Weg hin zu mehr Nachhaltigkeit mit großer Überzeugung.



Lena Schumacher
Schadenabteilung
Fachwirtin für Versicherungen
und Finanzen (IHK)

1.000 Mitglieder in der Region Häger, 37.000 in ganz Deutschland

HÄGER Versicherungsverein a. G.

Engerstraße 119
D-33824 Werther (Westfalen)

Fon 05203. 9713-0
Fax 05203. 5758

info@haeger-versicherung.de
www.haeger-versicherung.de

Servicezeiten

Mo bis Fr 08:00 bis 12:30 Uhr
Mo und Do 14:00 bis 18:00 Uhr
Di und Mi 14:00 bis 17:00 Uhr

