

## **Adam Riese: Wie eine neue Versicherung in Kornwestheim erfolgreich wurde**

Adam Riese, die Digitalmarke von Wüstenrot & Württembergische, erreicht 400.000 Versicherungskunden seit 2017.

Der Finanzsektor in Deutschland befindet sich im stetigen Wandel, und bislang gab es nur wenige Erfolgsgeschichten, die so bemerkenswert sind wie die von Adam Riese. Die neueste Mitteilung von Wüstenrot & Württembergische (W&W) zeigt, dass die Digitalmarke mittlerweile 400.000 Kunden für ihre Haftpflichtversicherungen gewonnen hat. Diese beeindruckende Zahl unterstreicht die Effektivität von Strategien zur Kundengewinnung im digitalen Zeitalter.

Adam Riese, benannt nach dem bedeutenden Mathematiker des 16. Jahrhunderts, trat 2017 auf den Markt und verfolgt dabei eine unkonventionelle Herangehensweise an die Versicherungsbranche. Anstatt auf traditionelle Vertriebskanäle zu setzen, nutzt die Marke Online-Vermittlungsportale wie Check24 und Verivox. Diese Plattformen ermöglichen es den Verbrauchern, hochwertige Angebote einfach zu vergleichen, was eine schnelle Akquisition von Kunden fördert.

### **Strategien zur Kundengewinnung**

Die beiden Geschäftsführer Sven Tippelt und Julian Grauer äußern sich begeistert über den Erfolg von Adam Riese. Sie betonen, dass die einfache Zuordnung und transparente Kommunikation der Produkte entscheidend für die schnelle Kundenbindung sind. In einer Zeit, in der die Verbraucher eine

Vielzahl von Optionen haben, ist es unerlässlich, sich durch kundenfreundliche Prozesse und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis von der Konkurrenz abzuheben.

Das Erfolgsmodell von Adam Riese steht nicht nur für ein modernes Versicherungsangebot, sondern repräsentiert auch einen Trend, der in der gesamten Branche zu beobachten ist. Immer mehr Versicherer erkennen die Notwendigkeit, sich an digitale Plattformen anzupassen und ihre Dienstleistungen für technikaffine Kunden ansprechend zu gestalten. Die zunehmende Nutzung von Vergleichsportalen zeigt, dass Verbraucher informierte Entscheidungen treffen möchten und dafür offen sind, neue Marken auszuprobieren.

Die Fähigkeit von Adam Riese, eine signifikante Kundenbasis aufzubauen, ist ein Hinweis auf die sich verändernde Landschaft der Versicherungsbranche in Deutschland. Die Symbiose zwischen digitaler Innovation und kundenorientierten Dienstleistungen wird voraussichtlich weiter an Bedeutung gewinnen, während mehr Versicherer versuchen werden, in dem überfüllten Markt sichtbar zu werden.

Insgesamt fällt die Bilanz von Adam Riese auf beeindruckende Weise aus: Innerhalb weniger Jahre konnte die Marke eine bedeutende Kundenanzahl erreichen und damit ein starkes Fundament für zukünftiges Wachstum legen. Die Hoffnung besteht, dass diese positive Entwicklung nicht nur für die Marke selbst, sondern auch für die gesamte Branche Impulse gibt, um neue Wege der Kundeninteraktion zu finden.

Details

**Besuchen Sie uns auf: [n-ag.de](https://www.n-ag.de)**