



Der Vorsorgeberater seit 1827

Medieninformation

Konsequente Ausrichtung auf Services für Makler und freie Vermittler zeigt Wirkung

VPV mit zweitem Platz beim Wettbewerb „Service-Innovationspreis Assekuranz“ ausgezeichnet

Stuttgart/Köln, 22.05.2011 – Die VPV wurde am vergangenen Freitagabend im Rahmen des VVB Versicherungskongresses in Köln mit dem zweiten Platz beim bundesweiten Wettbewerb „Service-Innovationspreis Assekuranz“ geehrt. Ausgezeichnet wurde die VPV vom Rating-Unternehmen ServiceRating für die Umsetzung ihres herausragenden Konzepts „Beratungsgespräch mit Sofortlösung für Berufsunfähigkeit und mehr“: Ein technisch unterstützter Beratungsprozess ermöglicht es Maklern und freien Vermittlern, schnell und unkompliziert das oftmals schwierige Thema Berufsunfähigkeit beim Kunden zu platzieren. Der besondere Vorteil ist dabei die Gesundheitsprüfung am PC vor Ort – mit abschließendem Ergebnis und der Möglichkeit, auch alternative Lösungen zur Absicherung anbieten zu können.

Die VPV erhielt den zweiten Platz in der Kategorie Vermittlerservice, bei der die unmittelbare Unterstützung von Maklern und Vermittlern betrachtet wird. Die mit Prof. Dr. Michael Völler, FH Köln, Prof. Dr. Matthias Beenken von der FH Dortmund, Dieter Bick von der VVB, Prof. Dr. Volker Gruhn von der Universität Duisburg-Essen sowie Dr. Oliver Gaedeke von ServiceRating hochkarätig besetzte Jury bewertete die innovative Lösung der VPV nicht nur wegen der deutlichen Verbesserung des bisherigen Beratungsansatzes, der Schnelligkeit und der Erhöhung der Beratungssicherheit als sehr positiv, sondern auch wegen der Einbindung des Kunden in den Prozess.

Obwohl die Berufsunfähigkeitsversicherung als unverzichtbar gilt, wird sie häufig nur dann angeboten, wenn ein problemloser Verkauf anzunehmen ist. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Das Produkt ist beratungsintensiv, die Gesundheitsfragen oft sehr detailgenau und fachspezifisch. In vielen Fällen zieht sich eine Beratung über viele Wochen und Monate hin. Hinzu kommt, dass die Absicherung des Risikos sehr teuer ist. Makler und Vermittler fühlen sich daher im Verkauf der Berufsunfähigkeitsversicherung oftmals unsicher, der Erfolg stellt sich nicht immer ein, der Prozess ist langwierig.

Die VPV hat sich diesen Problemen gestellt und die Verbesserung der Services in den Mittelpunkt der Aktivitäten gestellt. Das Ergebnis: das – jetzt im Wettbewerb ausgezeichnete –



Der Vorsorgeberater seit 1827

Medieninformation

nete – PC-gestützte Gesundheitsprüfungstool „Sofort-Check 24/7“ für eine besonders unkomplizierte Gesprächsführung.

Gemeinsam mit dem Kunden werden leicht verständliche, lebensnahe Fragen beantwortet, medizinisches Fachwissen ist nicht erforderlich. Die Bewertung erfolgt sofort nach Eingabe der Antworten und bietet somit Kunden und Vermittlern Transparenz in der Annahme.

Das besondere Plus: Die Bewertung liefert die VPV nicht nur für den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung, sondern auch den einer erweiterten Grundfähigkeitsversicherung als Alternativlösung. Auch eine Kombination aus teurerer Berufsunfähigkeitsversicherung und preiswerterer Grundfähigkeitsabsicherung ist möglich. Im Dialog mit dem Kunden kann der Makler so eine Lösung erarbeiten, die den finanziellen Möglichkeiten und dem Bedarf des Kunden am nächsten kommt. Zudem policiert die VPV innerhalb von 24 Stunden. Dies ermöglicht neben optimalem Kundenservice eine schnelle Courtagezahlung bei Maklern.

Lars Georg Volkmann, Vertriebsvorstand der VPV, ist begeistert über das gute Abschneiden der VPV im Wettbewerb: „Die VPV ist noch nicht lange im Maklermarkt aktiv, daher freut mich die Auszeichnung mit dem Qualitäts- und Gütesiegel ‚Beste Service-Innovation 2011‘ sehr. Wir haben von Anfang an auf gute Services für Makler und Vermittler gesetzt. Das zeigt nun mehr und mehr seine Wirkung. Und wir verbessern uns laufend: In den BU-Ratings erhalten wir für unsere Bedingungen und Antragsfragen schon fünf Sterne und konnten uns aktuell noch in Sachen BU-Kompetenz steigern. Unsere Partner profitieren also davon, dass wir als mittelständisches Versicherungsunternehmen innovativ, schnell und serviceorientiert sind.“

Ansprechpartnerin für die Medien:

Ina Bangemann
Pressesprecherin VPV Versicherungen
☎: 0711/1391-4050 - 📠: 0711/1391-2057
@: Ina.Bangemann@vpv.de

Kontakt für Vertriebspartner:

☎: 0221/9366-1090
📠: 0221/9366-1099
@: Makler.AG@vpv.de
www.vpv-makler.de