



Der Vorsorgeberater seit 1827

Medieninformation

Mehr Service und Vertriebsunterstützung für besonders aktive Qualitätsmakler

VPV startet Premium-Partnerprogramm für Makler

Stuttgart/Köln, 13.03.2012 – Die „Vereinigte Post. Die Makler-AG“ aus Köln, Tochterunternehmen der VPV Versicherungen, stellt 2012 wieder neue Serviceleistungen für Makler und freie Vermittler vor und hebt sich damit weiter positiv vom Marktangebot ab. Im Mittelpunkt steht mit dem „VPV Premium-Partnerprogramm“ aktuell ein Maßnahmenpaket für sehr aktive Makler, das von der individuellen Betreuung bis hin zu attraktiven Freizeitangeboten reicht.

Bekannt für ihre ausgezeichneten Serviceleistungen für Vermittler, Makler und Vertriebe, bietet die VPV Makler-AG jetzt den produktivsten Partnern zusätzliche Angebote: das VPV Premium-Partnerprogramm, kurz VPV PPP. Ob umfassende Betreuung vor Ort, persönliche Ansprechpartner im Servicebereich oder regelmäßige Gespräche mit Führungskräften der VPV bis hin zum Vorstand – alles Angebote, von denen Vermittler profitieren, die sehr eng mit der VPV Makler-AG zusammenarbeiten. „Die besonders intensive Zusammenarbeit mit uns wollen wir auch mit einem herausragenden Service würdigen“, erklärt Dr. Peter Schmidt, Vorstandsvorsitzender der „Vereinigte Post. Die Makler AG“.

Abhängig von der Intensität der Zusammenarbeit gibt es verschiedene Levels der Partnerschaft, der Zugang zu verschiedenen technischen Beratungs- und Verkaufstools wird nach der Stufe des erreichten Levels differenziert. Im Basis-Bereich etwa bietet die VPV Makler-AG ihren Vermittlern das barrierefreie Download-Center, das VPV Makler-Portal oder den kostenfreien Vergleichsrechner. Auch der Zugriff auf das Prüftool „SofortCheck 24/7“ zur Risikoprüfung von Berufsunfähigkeits- und Grundfähigkeitenabsicherungen der VPV ist möglich.

Vermittlern mit „PremiumPlus“-Status oder einer „Professionell-Partnerschaft“ stehen darüber hinaus besondere Services wie beispielsweise das Kunden-Service-Programm „VPV Freizeitwelt“, finanzielle Unterstützung bei der Nutzung von Aus- und Weiterbildungsangeboten sowie Marketingaktionen zur Verfügung. Außerdem können diese Makler die Angebote der VPV Maklerakademie, der Deutschen Maklerakademie (DMA) sowie weiterer Anbieter zu besonders attraktiven Konditionen nutzen. „Mit unserer ‚VPV Freizeitwelt‘ dehnen wir unsere Leistungen auf eine der wichtigsten Zeiten für den Menschen aus, eben auf die Freizeit. Makler können bei uns 24 Stunden am Tag Events, Hotelarrangements, VIP-



Der Vorsorgeberater seit 1827

Medieninformation

Veranstaltungen und vieles mehr buchen“, beschreibt Schmidt das neue Angebot. „Das ist emotional und für Makler eine schöne Möglichkeit, Kunden an sich zu binden. Es ist uns sehr wichtig, Vermittlern nicht nur erstklassige Produkte wie unsere VPV Power-Linie oder unser am Markt viel beachtetes neues Angebot für den erweiterten Grundfähigkeitsschutz von Kindern, die ‚VPV Vital Junior‘, anzubieten. Wir wollen unseren aktiven Partnern auch mit ausgezeichneten Services zur Seite zu stehen.“

Aktuelle Befragungen zeigen, dass Makler der Vertriebsunterstützung und Serviceangeboten zunehmend mehr Bedeutung beimessen. Im Vergleich zu den Vorjahren gibt es nur bei diesen beiden Aspekten deutliche Zuwächse in der Erwartungshaltung der Makler. Diesen Wünschen stellt sich die VPV Maklertochter in besonderer Weise. „Mit der Konzentration und dem Ausbau unserer Services für aktive und qualitätsorientierte Partner zeigen wir unsere Wertschätzung und dokumentieren, dass wir unsere Makler verstehen. Deshalb engagieren wir uns seit diesem Jahr außerdem im AfW-Bundesverband für Versicherungs- und Finanzdienstleister als Interessenvertreter der freien Vermittler“, so Dr. Peter Schmidt.

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