

Versicherungsbote.de

Informationen für Versicherungsmakler

Neuer VIP-Service für Vermittler

Veröffentlicht am: 08.06.2010

Die uniVersa Versicherungen bieten ihren Vertriebspartnern seit 1. Juni 2010 einen neuen Direktkontakt zu den Risiko- und Bestandsmanagern in der Zentralverwaltung an. Das Ziel: Optimierung des Antragsprozesses und Verkürzung des Wegs vom Antrag zum Vertrag.

„Diesen VIP-Service bieten wir bereits seit einigen Jahren erfolgreich großen Vertriebsverbindungen“, erklärt Vertriebsvorstand Werner Gremmelmaier. Innerhalb von 24 Stunden sollen verbindliche Risikobeurteilungen abgegeben werden, wenn nicht sogar noch schneller. Hat der Vertriebspartner noch Fragen oder benötigt er weitere Unterlagen, erfolge eine direkte Kontaktaufnahme ohne Zeitverzögerungen zum Abschlussvermittler. Den direkten Draht zu den Entscheidern gebe es täglich von 8.00 bis 19.00 Uhr.

uniVersa betont den bewussten Verzicht auf das Vorschalten eines anonymen Callcenters. Der persönliche Kontakt und die Beziehung untereinander sei wichtiger. „Unsere Mitarbeiter denken und handeln kunden- und vertriebsorientiert. Dies ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil“, sind sich Gremmelmaier und Fachbereichsvorstand Michael Baulig einig.

Per Telefon können direkt Fachfragen und Risikovorabfragen mit Experten besprochen werden. Der neue VIP-Service könne für die gesamte Personenversicherung und dort sowohl für das Antrags- wie auch Bestandsmanagement zukünftig genutzt werden.

Ein Personalabbau bei den Maklerbetreuern ist nicht vorgesehen. Stattdessen sollen sie sich noch gezielter um die Maklerbetreuung kümmern können.

uniVersa Versicherungen