



16. November 2021

Sven Rabe: „Das Instrument des Dauerrabatts ist aus der Zeit gefallen“

Sven Rabe, CEO VAV Versicherungs-AG, diskutierte gemeinsam mit sieben weiteren Fachleuten das Thema Dauerrabatt bei den AssCompact Trendtagen 2021 in Wien ([AssCompact berichtete](#)). Für ihn ist das Instrument des Dauerrabatts aus der Zeit gefallen.

Der Dauerrabatt habe als Kundenbindungsinstrument ausgedient, weil er eher Kunden verärgere, so der VAV-CEO bei der Podiumsdiskussion bei den AssCompact Trendtagen 2021.

Auf Nachfrage von AssCompact, ob sich seine Ansicht zum Thema durch Argumente aus der Diskussion in gewissen Punkten verändert habe, hielt Rabe fest: „Das Thema Dauerrabatt ist zu trennen in den Privatkundenbereich und das gewerbliche Geschäft. Das Privatkundengeschäft ist unter den Gesichtspunkten des Konsumentenschutzes einfach, verständlich und transparent zu gestalten. Die Möglichkeit eines Wechsels des Produkthanbieters ist im Interesse des ungebundenen Vertriebs und stellt eine Komponente des Best-Advice Prinzips dar. Die VAV unterstützt diesen Ansatz als Partner des ungebundenen Vertriebs.“

Im gewerblichen Geschäft seien grundsätzlich andere Rahmenbedingungen hinsichtlich Betreuungs- und Beratungsaufwand vorhanden, so Rabe. Hier sei die mögliche Weiterentwicklung des Dauerrabatts mit allen Beteiligten weiter zu diskutieren.

„Produkt-, Beratungs- und Servicequalität sind die wichtigsten Instrumente der Kundenzufriedenheit. Hier kann der ungebundene Vertrieb selbstbewusst gegenüber anderen Vertriebswegen auftreten. Die VAV unterstützt den ungebundenen Vertrieb mit leistungsstarken Best-Advice Produkten“, so Rabe abschließend.

Foto oben: Sven Rabe, CEO VAV Versicherungs-AG