

risControl !ONLine! Premium

DAS INTERNETMAGAZIN

NEWS KARRIERE VERSICHERUNG FINANZEN MARKT

VERANSTALTUNG KOLUMNE INTERVIEW

NEWSLETTER ANMELDUNG



Bestens Betreut

VAV VERSICHERUNG AG

🕒 23. September 2020 📁 Interview



Diese Website benutzt Cookies. Wenn du die Website weiter nutzt, gehen wir von deinem Einverständnis aus.

OK



Wir haben mit Joachim Klepp, Leiter Vertrieb Makler und Agenturen der VAV Versicherung AG, über digitale Kommunikation, hybride Beratungsstrategie, Kooperationsverträge und neue Produkte im Herbst 2020 gesprochen.

Wie hat sich die Covid-19 Krise auf die Kommunikation zwischen Ihrem Versicherungsunternehmen und den freien Vermittlern ausgewirkt?

Klepp: Die digitale Kommunikation zwischen Vermittlern, Kunden und den Versicherungsunternehmen hat sich in der Zeit der Einschränkung des persönlichen Kontakts bewährt. Es hat sich gezeigt, dass sich Investitionen in die IT und moderne Kommunikationstechnologie bei Versicherern und in den Büros der Makler und Agenten rentieren. Wer hätte noch vor einem halben Jahr gedacht, dass innerhalb kürzester Zeit Video- und Telefonkonferenzen sowie die Fortbildung mittels Webinaren so schnell zum Standard werden?

Die VAV hat als technisch fitter Versicherer bereits in den vergangenen Jahren sehr effiziente Prozesse eingeführt und auf die Digitalisierung der wesentlichen Arbeitsabläufe gesetzt.

Klepp: Während der COVID-19 Beschränkungen hat sich vor allem unser Vertriebspartnerportal VAV PRO bewährt, welches mit schlanken, digitalen Kernprozessen sowie einer IDD-konformen Beratungstrecke aufzeigt. Durch das Zusammenspiel unserer digitalen Tools mit unseren kompetenten Regionalleitern und Key Account Managern, einem qualifizierten Serviceteam und zahlreichen Experten unseres Hauses bieten wir den Vertriebspartnern einen hohen Servicierungsgrad und vor allem persönliche Unterstützung vor Ort an.

Auch Versicherungsmakler und -agenten müssen jetzt und in Zukunft einen optimalen Mix aus digitalen Tools zur Prozessautomatisierung und dem persönlichen Kontakt schaffen. Im Sinne einer hybriden Beratungsstrategie. Nur so sichern sich die unabhängigen Berater einen fixen Platz in einem zunehmend kompetitiver werdenden Markt. Ein

Diese Website benutzt Cookies. Wenn du die Website weiter nutzt, gehen wir von deinem Einverständnis aus.

OK

Diese Website benutzt Cookies. Wenn du die Website weiter nutzt, gehen wir von deinem Einverständnis aus.

OK

der USP der Versicherungsmakler und – agenten.
 Eines hat der Lockdown uns auch hinsichtlich
 Weiterbildungsveranstaltungen gelehrt: bei
 Präsenzveranstaltungen werden wir ab sofort immer ein Back-
 up in der Hinterhand haben, sodass wir in sehr rascher
 Umsetzungszeit Präsenzveranstaltungen auch als Webinare
 abbilden können. Unsere Ausbildungsveranstaltungen und
 Workshops für Vermittler, die wir bereits seit Jahren anbieten,
 waren auch schon vor den neuen Rahmenbedingungen durch
 die Krise sehr gut besucht. Aber insbesondere den letzten
 Monaten konnten wir bei unseren Webinaren eine enorme
 Teilnehmerzahl verzeichnen.

Lesen Sie mehr in der aktuellen Ausgabe von risControl!



Powered by



« **VORHERIGER**
 Globales
 Geldvermögen
 wächst trotz
 Corona-Krise

NÄCHSTER »
 Sonder-
 betreuungszeit
 wird verlängert



Diese Website benutzt Cookies. Wenn du die Website weiter nutzt, gehen wir von deinem Einverständnis aus.

OK