



Gutes Service für Vertriebspartner als Um und Auf in der Zusammenarbeit

„Aus Sicht der NÜRNBERGER sind die Wünsche der Makler an ihre Produktpartner sehr gut nachvollziehbar, sind sie doch die Voraussetzung für eine erfolgreiche und effiziente Zusammenarbeit mit den Versicherern. Aus diesem Grund arbeiten wir permanent an der Verbesserung unserer Services in der Vertriebspartnerbetreuung sowie an der Digitalisierung von Prozessen. Wir werden dafür in Umfragen auch immer wieder sehr gut bewertet.“

Mag. Erwin Mollhuber, Mitglied des Vorstands, NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich

„Die VAV steht für Nähe zum Vertriebspartner, egal ob technologisch oder persönlich. Als Maklerversicherer sind wir Partner des unabhängigen Vertriebs auf allen Ebenen, beginnend bei den Produkten, über schnelle Vertrags- und Schadenprozesse bis hin zur Betreuung durch den Regionalleiter vor Ort. Dies alles ergänzt durch marktführende technische Unterstützung. Die Wünsche der Vertriebspartner liefern dabei wichtige Impulse für unser tägliches Handeln.“

Dipl.-Oek. Sven Rabe, Vorsitzender des Vorstandes der VAV Versicherungs-AG

„Auch in der Versicherungsbranche ist es essentiell auf Digitalisierung zu setzen. Dabei ist der Input der eigenen Vertriebspartner eine sehr wertvolle Quelle um Verbesserungspotenzial zu identifizieren und sich entsprechend der Marktbedürfnisse weiterzuentwickeln. Im Zuge einer Evaluierung von Angeboten und Services hat sich HDI entschlossen selbst eine Vertriebspartner-Befragung durchzuführen.“

Günther Weiß, Vorstandsvorsitzender der HDI Versicherung AG

„Die Zusammenarbeit mit unseren Maklerpartnern ist für Chubb äußerst wichtig. Unsere digitale Präsenz wird intensiv gefördert, um die Interaktion mit allen unseren Partnern zu optimieren. Unsere Underwriter legen allerdings weiterhin großen Wert auf den persönlichen Kontakt zu unseren Maklerpartnern und auf einen informierten Dialog mit ihnen. Dies trägt nicht nur zu einem besseren Verständnis der spezifischen Risiken und der weiteren Risikolandschaft bei, sondern hilft uns auch, die richtigen Lösungen für Makler und Kunden zu schaffen und anzubieten.“

Walter Lentsch, Hauptbevollmächtigter und Country President Austria, Chubb European Group SE

„Mit dem ungebundenen Vertrieb als ausschließlichen Vertriebskanal liegt unser Schwerpunkt im Servicebereich – ARAG bietet Unterstützung durch viel Rechtsschutz Know-how, Wissenstransfer durch ein hervorragendes Webinar-Angebot und ein hoch engagiertes Vertriebsteam. Unsere IT-Strategie ist aufgrund dieser Ausrichtung darauf ausgerichtet, unseren Vermittlern ein qualitatives Service auf technisch hohem Niveau zu bieten.“

Mag. Birgit Eder, Hauptbevollmächtigte der ARAG SE Direktion für Österreich