

## Frische Nordseebrise für Makler und Kunden

**Neuharlingersieler Versicherung präsentiert Portfolio auf Europas größter Fachmesse DKM in Dortmund / Norddeutschen bauen ihre Produktpalette in den Sparten Hausrat, Haftpflicht und Unfall aus / Persönlicher Service und moderne IT / Sachversicherer mit bundesweit überdurchschnittlich starkem Wachstum<br />**

6. Oktober 2011 - Die NV-Versicherungen haben sich zu einer führenden Adresse in der deutschen Sachversicherungsbranche entwickelt. Mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten konnten die Norddeutschen nach eigenen Angaben auch im laufenden Jahr erhebliche Marktanteile gewinnen. Ende des 3. Quartals 2011 betrug die Kundenzahl mehr als 155.000. Das Beitragsvolumen belief sich auf rund 22,5 Millionen Euro. Das Maklergeschäft zähle für die Neuharlingersieler Versicherung zu den tragenden Säulen. „Wir setzen auf eine hohe Qualität bei unseren mehr als 1.600 unabhängigen Vertriebspartnern“, betonen der Vorstandsvorsitzende Johann Cremer und NV-Vertriebsvorstand Arend Arends.

Die NV genießt laut einer repräsentativen Studie des renommierten Marketing Research Team Kieseler (MRTK) ein erstklassiges Ansehen. Schnell, sympathisch, kompetent und kundenfreundlich – so sehen mehr als 90 Prozent der Vertriebspartner bundesweit die NV-Versicherungen. Die erstklassigen Preis-Leistungsverhältnisse der Produktpalette in Hausrat, Privathaftpflicht, Tierhalterhaftpflicht und Unfall würden geschätzt. Ziel der laufenden Produktoptimierung ist laut Arends eine zielgruppengerechte Gestaltung, aber auch eine Minimierung der Maklerhaftung: „Insbesondere mit unseren Premiumprodukten bieten wir unseren Vertriebspartnern eine hohe Sicherheit.“

Neben der Produktqualität habe die NV ihren Service nach eigenen Angaben kontinuierlich ausgebaut. Mit der Policierung eingereichter Verträge innerhalb von 24 Stunden sowie einer Schadenbearbeitung von im Schnitt 2,9 Tagen hebe sich die Neuharlinger Versicherung deutlich positiv vom Branchendurchschnitt ab. Die Vertriebspartner könnten nahezu alle Geschäftsvorgänge über das Maklerportal „mein NV“ online abwickeln. Zudem haben die Norddeutschen im Frühjahr eine Tarif-App für das Apple iPad auf den Markt gebracht, mit der Vertragsabschlüsse möglich sind – das ist nach Unternehmensangaben in Deutschland in dieser Form bislang einzigartig.

Im Maklerportal „mein NV“ stünden insgesamt vielfältige Informationen bereit. Dazu zählten auch sämtliche Kundendaten. Somit ermögliche „mein NV“ unter anderem eine umfassende statistische und grafische Auswertung sowie eine Kommunikation ohne Verzögerung für den Makler. Trotz modernster IT- und EDV-Systeme bleibe aber die persönliche Betreuung der entscheidende Faktor. Deshalb setze die NV bewusst auf ein mit eigenen Fachkräften besetztes Service-Center sowie eine eigenständige Maklerbetreuung. „Der Mensch steht für uns immer im Mittelpunkt – das gilt für Kunden, aber natürlich auch für unsere Vertriebspartner“, sagt Arend Arends und betont, dass sich eine hohe Leistungsbereitschaft stets auszahle. Dies spiegele sich auch im Provisionsmodell der NV wider.



**Kontakt:**

**NV-Vorstand Vertrieb**

Arend Arends  
Johann-Remmers-Mammen-Weg 2  
26427 Neuharlingersiel

Tel.: 04974 / 917020

Fax: 04974 / 917099

E-Mail: [aarends@nv-online.de](mailto:aarends@nv-online.de)

**NV-Vorstandssekretariat I**

Helga Renken  
Johann-Remmers-Mammen-Weg 2  
26427 Neuharlingersiel

Tel.: 04974 / 917021

Fax: 04974 / 917099

E-Mail: [hrenken@nv-online.de](mailto:hrenken@nv-online.de)

