

Direktkontakt verkürzt Weg vom Antrag zum Vertrag / uniVersa bietet VIP-Service für Vertriebspartner

Viele Makler kennen das Problem aus der Praxis: Das Beratungsgespräch beim Kunden war erfolgreich, doch bei der Antragstellung tauchen Fragen auf, die man gerne schnell telefonisch klären würde. Der zuständige Maklerbetreuer kann nicht weiterhelfen, ein Anruf in der Unternehmenszentrale des Versicherers endet in einem anonymen Callcenter oder schlimmstenfalls in der Warteschleife.

Bei der uniVersa ist das anders. Sie bietet seit fünf Jahren in der Personenversicherung einen VIP-Service für Vertriebspartner. Makler erhalten darüber einen Direktkontakt zu qualifizierten Risiko- und Bestandsmanagern in der Unternehmenszentrale. „Der Weg vom Antrag zum Vertrag wird dadurch deutlich beschleunigt“, erklärt Manfred Krause, Abteilungsdirektor Personenversicherung-Vertrag bei der uniVersa. Mit Experten können Fachfragen geklärt und Risikovorabfragen besprochen werden. Die Mitarbeiter sind mit Entscheidungsbefugnissen ausgestattet und täglich von 8 bis 19 Uhr erreichbar. Die Antragsbearbeitung erfolgt innerhalb von 24 Stunden. „Meist geht es sogar schneller“, erklärt Krause. Der VIP-Service ist für ihn weiter ein Erfolgskriterium, um sich im Wettbewerb zu behaupten und wird verstärkt in Anspruch genommen. „Makler schätzen den direkten Zugang zu uns und die Geschwindigkeit, mit der wir ihre Anfragen bearbeiten“, so Krause. Dies ist vor allem in der Personenversicherung wichtig. Dort bietet die uniVersa auch eine individuelle Risikoprüfung an, bei der alle objektiven und subjektiven Merkmale zu einem risikogerechten Angebot führen.