

## Produktneuheit auf der DKM: Betriebliche Arbeitsunfähigkeitsversicherung erfolgreich gestartet

### **Positive Rückmeldungen schon zwei Monate nach Einführung - betriebliche Arbeitsunfähigkeitsversicherung eröffnet zusätzliche Potenziale für Provisionserträge - neuer Ansatz für Gespräche mit Bestandskunden - einfacher Vertrieb und Abschluss über Onlineplattform - DKM bietet Forum zum Gespräch**

Die betriebliche Arbeitsunfähigkeitsversicherung (betriebliche AU) ist am 01.08.2016 erfolgreich gestartet. In nur zwei Monaten konnten die angeschlossenen Vertriebsgesellschaften erste Unternehmen für die neue Absicherungslösung gewinnen und deren Arbeitnehmer per Gruppenversicherungsvertrag erfassen. Die ersten Feedbacks der Makler sind durchweg positiv, wie etwa Ralf W. Barth, Geschäftsführer der CONAV Consulting, betrieblicher AU-Partner der ersten Stunde, erläutert: „Wir profitieren von dem neuen Einstieg bei Unternehmern und natürlich nach der Umsetzung auch unmittelbar von den regelmäßigen und laufenden Provisionserträgen der betrieblichen AU. Darüber hinaus bietet die neue Absicherungslösung zahlreiche Gelegenheiten, auch auf Bestandskunden zuzugehen. Damit können wir die Kundenbindung verbessern und gleichzeitig weitere Produkte und Lösungen ins Spiel bringen. Durch Gespräche mit den Arbeitgebern zur betrieblichen AU ergeben sich viele weitere Ansätze, wie etwa mit unserem Konzept zur Risiko- und Haftungsexpertise.“ So reichen die Potenziale weit über die betriebliche AU hinaus.

#### **Auf der Leitmesse DKM vertreten**

Präsentiert wird die betriebliche AU auf der DKM von der German Assistance (Messestand 3B-G21). Deren Tochtergesellschaft Assistance Services GmbH kümmert sich um den Vertrieb und hat diese Produktneuheit zusammen mit Credit Life International entwickelt, dem Spezialisten für maßgeschneiderte Absicherungslösungen.

Karl Assing, Vorstand der German Assistance und Geschäftsführer der Assistance Service GmbH, betont die Potenziale dieser arbeitgeberfinanzierten Absicherungslösung: „Die betriebliche AU eröffnet Vertriebsgesellschaften sowie Maklerpools und -organisationen den Zugang zu einem Marktsegment mit rund 30 Millionen potenziellen Kunden.“ Die positiven Rückmeldungen seit Produktstart beruhen für Assing auf den Vorteilen für alle Seiten. „Die neue betriebliche AU schafft einerseits einen spürbaren Mehrwert für Arbeitnehmer und hilft andererseits dabei, qualifizierte Mitarbeiter für ein Unternehmen zu finden oder an das Unternehmen zu binden. Mit der betrieblichen AU unterstützen wir Arbeitgeber im Kampf um Fachkräfte.“

#### **Wenig Aufwand erforderlich**

Ein weiteres positives Merkmal der betrieblichen AU zeigt sich im Verkaufsprozess. Es ist nur ein geringer Beratungsaufwand nötig, denn Prinzip und Nutzen des Produktes lassen sich schnell erklären und nachvollziehen. Maklerorganisationen und andere Vertriebsgesellschaften können mit der betrieblichen AU einen klaren Mehrwert für bereits versicherte Arbeitgeber schaffen und erhalten gleichzeitig Zugang zu neuen potenziellen Kunden. Abschließen lässt sich die betriebliche AU über die Onlineplattform Credit Life Partner Portal. Diese gewährleistet einen einfachen und sicheren Vertragsabschluss. Es ist keine Software- und Updateinstallation nötig; via Internet ist der Zugriff überall möglich und die notwendigen Unterlagen sind immer aktuell abrufbar. Für Barth zeigt sich ein weiterer Vorteil, weil auch im After-Sales-Prozess kaum Aufwand entsteht. „Die Arbeitnehmer eines Unternehmens lassen sich im Credit Life Partner Portal über eine Sammelerfassung schnell und einfach einspielen, sodass wir keinen langwierigen Abschlussprozess durchlaufen müssen.“

#### **Über Credit Life International**

Credit Life International, Teil der RheinLand Versicherungsgruppe, vertreibt seit mehr als 35

Jahren Absicherungslösungen für wiederkehrende Zahlungsverpflichtungen. Unterstützt durch hochmoderne Informationstechnologie, bietet Credit Life International die gesamte Prozesskette aus einer Hand: von der Produktentwicklung und Tarifikalkulation über Marketingunterstützung und IT-Support bis hin zur Schadensbearbeitung.

#### **Pressekontakt:**

Karl Assing

Telefon: 0 25 41 8 02 35 00

E-Mail: [bau@assistance-services.de](mailto:bau@assistance-services.de)

#### **Unternehmen**

Assistance Services GmbH

Große Viehstraße 5-7

Coesfeld 48653

Internet: [www.betriebliche-au.de](http://www.betriebliche-au.de)

#### **Über Assistance Services GmbH**

Die Assistance Services GmbH ist eine Vertriebsgesellschaft und 100-prozentige Tochter der German Assistance Versicherung AG (GAV). Die GAV mit Sitz im Münsterland entwickelt und vertreibt mit ihrer Tochtergesellschaft Reparaturkostenversicherungen und Garantiesysteme für ein breites Sparten-Spektrum. Seit Juni 2010 sind die DEVK Versicherungen mit Sitz in Köln zu 100 Prozent Anteilseigner der GAV. Die DEVK ist 130 Jahre alt und betreut inzwischen rund vier Millionen Kunden mit mehr als 14 Millionen Risiken in allen Versicherungssparten. Nach der Anzahl der Verträge ist die DEVK Deutschlands drittgrößter Hausrat-, fünftgrößter Pkw- und sechstgrößter Haftpflichtversicherer.