

SDK: Bankenvertrieb bleibt wichtige Säule im Vertrieb - Dr. Ralf Kantak: Potenziale in der betrieblichen Krankenversicherung

Die SDK ist mit ihrer Ausrichtung zum Gesundheitsspezialisten auf einem guten Weg. Sie konnte 2016 das beste Geschäftsergebnis in der 90-jährigen Firmengeschichte erreichen und der Aufsichtsrat verlängerte in seiner Frühjahrssitzung das Vorstandsmandat des Vorstandsvorsitzenden, Dr. Ralf Kantak, um weitere fünf Jahre. „Auf den tollen Ergebnissen der letzten Zeit werden wir uns aber keinesfalls ausruhen“, so Kantak.



Dr. Ralf Kantak © SDK - Unternehmensgruppe

„Daher freut es uns, dass wir mit Olaf Axel Engemann die vakante Position des Vertriebsvorstands wiederbesetzt haben. Wir wollen in den kommenden Jahren noch viel erreichen.“ Mit der Umstrukturierung des Vertriebs befindet sich die SDK nach Angaben Dr. Kantaks ebenfalls auf einem guten Weg. „Wir sind zwar noch nicht am Ziel, haben aber in der relativ kurzen Zeit seit dem Start vor rund zwei Jahren schon Vieles geschafft“. Der weitere Vertriebsausbau wird dann vor allem die Aufgabe des neuen Vertriebsvorstands Olaf Axel Engemann sein, der zum 1. Juli seinen Dienst aufnehmen wird.

Die SDK versteht sich nach wie vor als Partner der rund 300 Volks- und Raiffeisenbanken, vorrangig in Baden-Württemberg und Bayern. „Diese sind für uns nach wie vor ein wesentlicher Vertriebsweg. Wir sind mit der Genossenschaftlichen FinanzGruppe seit Jahrzehnten traditionell verbunden und dort tief

verwurzelt. Es ist für uns wichtig, die Potentiale, die es im Bankenkanal gibt, zum beidseitigen Nutzen zu heben. Die sind vor allem dadurch gekennzeichnet, dass es eine hohe Vertrauensbasis zwischen den Volks- und Raiffeisenbanken und ihren Kunden gibt“, so Kantak. Den Banken werden für ihre Mitarbeiter Gruppen- oder Firmentarife angeboten. „Auf der anderen Seite pflegen wir aber auch die anderen Vertriebskanäle wie Makler, Kooperationen und das Verbands- sowie Direktgeschäft. Wir müssen auf allen Vertriebswegen präsent und breit aufgestellt sein“, betont der Vorstandschef.

In der betrieblichen Krankenversicherung sieht Kantak noch Wachstumspotentiale. „Auf das Thema Gesundheit sprechen wir verstärkt gerade mittelständische Unternehmen an“. Die Gesundheit der Mitarbeiter wird den Firmen zunehmend wichtiger, wie zahlreiche Umfragen belegen. Unter anderem aus dem einfachen Grund, um Fachkräfte langfristig zu binden. Dafür steht die SDK mit einem professionellen Gesundheitsmanagement zur Verfügung. Zusätzlich können je nach den Wünschen der Belegschaft Risiken preisgünstig auch für deren Familien abgesichert werden. „Die bKV ist nach wie vor ein wesentliches Wachstumsfeld“, betont Kantak.

Pressekontakt:

Karin Ebinger

E-Mail: Karin.Ebinger@sdk.de

Unternehmen

SDK - Unternehmensgruppe
Raiffeisenplatz 5
70709 Fellbach

Internet: www.sdk.de

Über SDK - Unternehmensgruppe

Die SDK mit Sitz in Fellbach ist in Süddeutschland der Krankenversicherungsspezialist der Volksbanken Raiffeisenbanken. Hier zählt die SDK mit 760 Millionen Euro Beitragseinnahmen zu den größten privaten Krankenversicherern. Über 650.000 Versicherte bauen beim Thema Gesundheitsvorsorge auf die SDK. Für kompetente Beratung und Hilfe sorgen rund 800 Beschäftigte im Innen- und Außendienst. Renommierte Wirtschaftsmagazine und führende Rating-Unternehmen zählen die SDK zu den besten Unternehmen der Branche.