

Der Basler Maklervertrieb Leben wächst weiter

• Über 1 Milliarde Umsatz mit 11 Maklerbetreuern • Produktportfolio in der Personenversicherung durch Nicht-Leben-Produkte ergänzt • Makler-Unterstützung in der Neukundengewinnung

Die Basler Vertriebsservice AG ist bereits das dritte Jahr in Folge auf Wachstumskurs. Für das Geschäftsjahr 2018 gibt das Unternehmen für den Makler-Vertriebskanal ein Plus von 100 Millionen Euro nach Beitragssumme auf 1,05 Milliarden Euro bekannt. Im laufenden Geschäftsjahr richtet die Basler Vertriebsservice AG ihren Fokus auf die Unterstützung der Makler bei der Neukundengewinnung.

Elf Maklerbetreuer, die in der Hamburger Hauptverwaltung und deutschlandweit tätig sind, zeichnen für einen Umsatz von über einer Milliarden Euro verantwortlich. Das ist das Ergebnis einer Qualitätsoffensive im Bereich des Maklermanagements, die im Jahr 2018 abgeschlossen wurde. „Uns geht es in erster Linie darum, die Beziehungen zu unseren Vertriebspartnern auf allen Ebenen zu vertiefen; dann erst kommt der Produktverkauf“, sagt Sascha Bassir, Vorstand der Basler Vertriebsservice AG. Die Maklerbetreuer werden so qualifiziert, dass sie wie Unternehmensberater den Vertriebspartnern in allen Belangen ihres Unternehmensalltages konzeptionell zur Seite stehen und Strategien entwickeln für ein weiteres Wachstum. „Jeder unserer Maklerbetreuer hat im vergangenen Jahr rund 100 Millionen Euro Umsatz sichergestellt. Damit bin ich sehr zufrieden“, ergänzt Sascha Bassir.

Investition in die Produktqualität und den Kundenservice

Die in der Verwaltung eingesparten Kosten von rund zwei Millionen Euro wurden in die Produktqualität und den Kundenservice investiert. Im Zuge der Qualitätsoffensive 2018 wurden die Prozesse bei den Basler Versicherungen verbessert. So wurde die Kampagne „72-Stunden-Expresspolizierung“ im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung im Jahresendgeschäft erfolgreich umgesetzt. Das Versprechen, dass Makler innerhalb von 72 Stunden ein gesichertes Votum für ihre Risikovorfragen erhalten und in diesem Zeitraum poliziert wird, wurde eingelöst.

Im Geschäftsjahr 2018 wurde auf Nachfrage der Makler das Produktportfolio der Basler Vertriebsservice in der Personenversicherung durch Nicht-Leben-Produkte vervollständigt. Makler können nicht nur Lebensversicherungen, sondern auch Hausrat-, private Haftpflicht- und Unfallversicherungen der Basler Versicherungen anbieten.

Die Maklerbelange stehen im Vordergrund

Darüber hinaus wurden die Maklerwünsche in Bezug auf die Betreuung genau analysiert und angepasst. Makler, die Schulungen und eine Vor-Ort-Betreuung wünschen, erhalten diese durch hochqualifizierte Makler-Consultants. Diejenigen, die eine persönliche und schnelle Betreuung bevorzugen, werden mit einem online-gestützten und telefonischen Service durch einen festen Ansprechpartner von Hamburg aus bedient. „Unsere Strategie ist es nicht, die Anzahl der Maklerbetreuer kontinuierlich aufzustocken, um mehr Neugeschäft zu erzielen, sondern die Partnerschaft mit unseren Vertriebspartnern zu vertiefen und mit ihnen Wachstumsstrategien zu entwickeln“, erklärt Sascha Bassir.

Im Jahr 2018 hat die Basler Vertriebsservice AG auch ihren Webauftritt unter www.basler-vertriebsservice.info modernisiert. Mit kurzen Texten, Filmen und Tabellen werden die relevanten Informationen in den Kategorien Konzepte, Produkte und Service schnell und übersichtlich

vermittelt. In einem Download-Bereich stellt die Basler Vertriebsservice AG unter anderem Kundenanschriften, Beraterkarten, Anträge und Versicherungsbedingungen bereit.

Ausblick

Im Jahr 2019 werden die Vertriebspartner bei der Neukundengewinnung unterstützt. In der Altersvorsorge werden Online-Tools weiterentwickelt, mit denen demonstriert werden kann, wie geringe Zuzahlungen oder Beitragserhöhungen zu einer spürbar höheren Altersrente führen können. Im Bereich der Risikovorsorge wird an einer Online-Beratungsstrecke gearbeitet, mit der die Vermittlung von Risikovorsorgeverträgen trotz geringer Margen für Vermittler attraktiv bleibt. Darüber hinaus wird es Neuerungen bei der Basler-Risikoversicherung und der fondsgebundenen Altersvorsorge geben.

Kontakt für weitere Informationen:

Basler Versicherungen

Leiter Unternehmenskommunikation

Thomas Klein

Telefon: +49 6172 13 3281

E-Mail: presse@basler.de

Internet: www.basler.de