

Basler Leben auf der Erfolgsspur



Die Basler Lebensversicherungs-AG und der Maklervertrieb Leben der Basler sind nach einem sehr erfolgreichen Vorjahr auch in 2019 auf der Erfolgsspur. Und mit vertriebs- und kundenfreundlichen Services und attraktiven Preis-Leistungsangeboten auf Produktseite bestens aufgestellt für einen erfolgreichen Jahresendspurt.

Bereits in 2018 zählte die Basler mit einem Zuwachs von rd. 19 Prozent zu den relativ größten Gewinnern bei der Versicherungssumme im Bestand am deutschen Markt. Mit den im laufenden Jahr nochmals verbesserten Produkten in den Zielsegmenten Biometrie und fondsgebundene Altersvorsorge sowie optimierten Services für ihre Vertriebspartner wurde auch die Basis für eine Fortsetzung dieser Entwicklung in 2019 gelegt.

Kontinuierliche Optimierung der Produkte

Der klare Fokus auf die Zielsegmente geht einher mit kontinuierlicher und immer wieder auf die aktuellen Anforderungen der Kunden und Vertriebspartner ausgerichtete Optimierung der Produkte.

„Einen Spitzenplatz bei Vergleichen und in Umfragen zu erreichen, ist immer schön. Diese Position aber über Jahre zu halten, dafür braucht es den Willen und die Fähigkeit zur permanenten Verbesserung. Und die Bereitschaft, mit agilen und schnellen Prozessen auch mehrfach im Jahr Anpassungen vorzunehmen.“ erläutert Maximilian Beck, Vorstand Leben und Exklusivvertrieb der Basler Versicherungen.

Bestätigt wird dies in 2019 u.a. durch

- die umfassende Überarbeitung der Basler Risikoversicherung
- die attraktive Erweiterung der Basler PrivatRente Invest Vario, der Basler Fondsrente sowie

der Basler KinderVorsorge Invest Vario mit aktiver Vermögensverwaltung inklusive ETF-Fondsstrategie und Schweizer Investmentkompetenz und

- die bereits zweifach im laufenden Jahr optimierte Berufsunfähigkeitsversicherung mit TOP-Bewertungen.

Ganz aktuell wurde die Basler in einer Umfrage der ServiceValue GmbH als BU-Versicherer mit der besten Kundenorientierung mit Höchstnote ausgezeichnet.

Kunden- und Maklerservice im Vordergrund

Auch für die beste Abwicklung im Leistungsfall und das beste Preis-Leistungs-Verhältnis wurde die Basler ausgezeichnet. „Überdurchschnittliche Produktqualität alleine reicht nicht aus, um nachhaltig stabile Beziehungen zu Kunden und Vertriebspartnern aufzubauen. Dazu braucht es auch faire Leistungsabwicklung, transparente Bedingungen und Beitragsstabilität für unsere Kunden sowie für unsere Vertriebspartner spürbare Betreuungsservices mit Mehrwert.“ ergänzt Maximilian Beck.

So wurde in 2018 die 72-Stunden-Expresspolizierung im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung im Jahresendgeschäft erfolgreich implementiert und steht auch im laufenden Jahr wieder zur Verfügung. „Unser Versprechen, dass Makler innerhalb von 72 Stunden ein gesichertes Votum für ihre Risikovorfragen erhalten und in diesem Zeitraum poliziert wird, wurde bislang immer eingelöst. Das schafft Vertrauen und Sicherheit.“

Zudem werden die Basler-Vertriebspartner gezielt bei der Neukundengewinnung unterstützt. In der Risikovorsorge wurde eine schnelle und einfache Online-Antragsstrecke bereitgestellt, mit der die Vermittlung von Risikovorsorgeverträgen trotz geringer Margen für Vermittler attraktiv bleibt.

Kontakt für weitere Informationen:

Thomas Klein

Pressesprecher/Leiter Unternehmenskommunikation

Telefon: +49 (0) 6172-13 3281

E-Mail: presse@basler.de

Internet: www.basler.de