

10 Jahre kompetente Unterstützung im Leistungsfall: Der MAXPOOL-Leistungsservice feiert Jubiläum



Vordere Reihe von links: Sevilay Srouji, Yvonne Czernetzki und Sissy Wolter – MAXPOOL © MAXPOOL
Leistungsservice Hintere Reihe von links: Andreas Zak, Vorstand IT; Kevin Jürgens Vorstand Vertrieb

Im Leistungsfall kommt es zwischen Versicherungsnehmern und Versicherern gelegentlich zu Missverständnissen. Um ihre Vertragsmakler und deren Endkunden in solchen Fällen nicht alleine zu lassen, entwickelte der Hamburger Maklerpool den MAXPOOL-Leistungsservice, der nun sein 10-jähriges Jubiläum feiert.

Im Falle eines Schadens wissen viele Versicherte nicht, ob dieser überhaupt abgesichert ist und inwieweit sie Ansprüche bei ihrem jeweiligen Versicherer geltend machen können. Eine Herausforderung, der auch die Vertragspartner von MAXPOOL des Öfteren gegenüberstanden, weshalb der MAXPOOL vor 10 Jahren seinen Leistungsservice launchte. Seitdem beantworten die Mitarbeiter des Leistungsservices sämtliche Fragen rund um die Schadenregulierung, prüfen Schadenmeldungen und kümmern sich auch um die Durchsetzung der Leistungsansprüche, sofern diese berechtigt sind.

10 Jahre Leistungsservice - ein fester Bestandteil im Leistungsportfolio

Dass sich der Leistungsservice in den 10 Jahren seines Bestehens als feste Größe im Leistungsportfolio von MAXPOOL etablieren konnte, verdankt er nicht zuletzt seinem Umfang: Sämtliche Versicherungssparten, alle versicherungsförmigen Produkte im MAXPOOL-Bestand und selbst Verträge aus frisch übertragenen Beständen werden abgedeckt. Da es weder eine Mindestschadenhöhe noch eine Mindeststreitsumme gibt, können sich die Vertragsmakler zudem selbst bei Kleinstschäden an den MAXPOOL-Leistungsservice wenden – und das so oft sie wollen. Die kurzen Kommunikationswege zu Spezialisten aus den jeweiligen Fachabteilungen stellen zugleich sicher, dass selbst komplizierte Schadenfälle schnell reguliert werden.

87% aller Schadensansprüche wurden erfolgreich durchgesetzt!

Ein echter Rundumservice, der bei den Maklern genauso ankommt wie bei ihren Kunden, wie Vertriebsvorstand Kevin Jürgens: „Wenn unsere Arbeit zur Anerkennung eines Leistungsfalls führt, ist das auch bei kleinen Summen ein großer Erfolg. Das positive Feedback der Versicherungsnehmer ist natürlich ein zusätzlicher Ansporn und zeigt uns, dass wir mit unserer Arbeit einen echten Mehrwert schaffen.“ Ein Mehrwert, der sich auch in den Zahlen widerspiegelt: Bislang wurden ganze 87% aller beim MAXPOOL-Leistungsservice eingereichten Schadensansprüche erfolgreich durchgesetzt. Dies macht das Service-Feature auch aus Sicht der Kunden zu einem starken Argument, das bei ihrer Maklerwahl nicht selten den Ausschlag gibt.