

Gothaer verstärkt Zielgruppenorientierung im Partnervertrieb



Die Gothaer hat zum 1. Januar 2023 eine optimierte Betreuungsstruktur in den Partnervertrieben eingeführt und reagiert damit auf die veränderten Strukturen und Bedürfnisse im Maklermarkt. „Der Trend im Maklermarkt geht ganz eindeutig in Richtung Spezialisierung und Fokussierung. Makler wünschen sich daher neben einer guten Erreichbarkeit vor allem Ansprechpartner mit umfassendem Spezialwissen und einem großen Entscheidungsspielraum.“

Gleichzeitig hat sich der Markt in den letzten Jahren stark verändert, immer mehr Makler schließen sich Pools an oder zu Verbänden zusammen“, erläutert Oliver Brüß Vertriebsvorstand der Gothaer. „Diesen Anforderungen und Trends tragen wir mit unserer neuen Betreuungsstruktur Rechnung und werden unseren Partnern so einen noch besseren und umfassenderen Service bieten“, so Brüß weiter.

Klare Zuständigkeiten und schnelle Entscheidungen

Große spezialisierte Maklerunternehmen mit Schwerpunkt Firmenkunden werden direkt aus der jeweiligen Sparte betreut und haben so einen Ansprechpartner mit umfassendem Spezialwissen und hoher Entscheidungskompetenz. Große Pools und Vertriebe werden als Key Accounts über das Key Account Management der Gothaer betreut.

Spezialisierte Ansprechpartner

Für Maklerunternehmen mit Schwerpunkt Firmenkunden im Bereich Komposit sind weiterhin die Partnervertriebsdirektionen in den Regionen mit ihrer Innen- und Außendienstmannschaft erster Ansprechpartner. Für Vermittler mit dem Schwerpunkt Lebens- oder Krankenversicherung für Privatkunden wird mit der PV Vorsorge eine neue zentrale Einheit in Köln geschaffen.

Für Makler, die in geringerem Umfang mit der Gothaer zusammenarbeiten, steht täglich von 7.00 bis 20.00 Uhr die Gothaer Beratung und Vertriebsservice GmbH als zentrale Einheit für die Maklervertriebsunterstützung als Ansprechpartner zur Verfügung. Dieses eingespielte Team kümmert sich um alle Belange und Fragen der Maklerinnen und Makler. Die Ansprechpartner für Kooperationspartner, die bislang in den Partnervertriebsdirektionen angesiedelt waren, werden in

einer neuen zentralen Einheit in Köln gebündelt. Die Bankenpartner der Gothaer werden weiterhin von der Partnervertriebsdirektion Banken betreut.

Hohe Erreichbarkeit und schneller Service

Das Ziel der neuen Ausrichtung ist es, allen Partnerinnen und Partnern eine noch höhere Erreichbarkeit und einen schnelleren Service zu bieten. Zugleich werden die Entscheidungskompetenzen in den Partnervertrieben ausgeweitet, so dass Partner auf ihre Anfragen noch schneller eine abschließende Entscheidung erhalten.

„Über diese neue Betreuungsstruktur stellen wir noch mehr als bisher sicher, dass jede Vertriebspartnerin und jeder Vertriebspartner, ganz gleich, ob regional tätiges Maklerunternehmen, Pool oder spezialisierter Spartenmakler eine auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Betreuung erhält und jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner hat. Wir geben damit unserer Zielgruppenorientierung eine größere Trennschärfe, gleichwohl genießen bestehende Beziehungsgeflechte eine hohe Priorität.“ fasst Brüß zusammen. Diese Veränderungen wurden zum 1. Januar 2023 umgesetzt. Im Dezember 2022 waren alle Vertriebspartnerinnen und -partner bereits über ihren künftigen Ansprechpartner informiert worden.