



Im Vertrieb zählt: Fairness first!

Die Kölner VersicherungsCheck24 AG will mit einem neuen Partnerkonzept den Assekuranzvertrieb revolutionieren. „Volle Flexibilität, beste Konditionen und Top-Leistungen für unsere Partner“: Mit einem neuartigen Kooperations- und Servicekonzept richten sich Bernd Schmitz und David Brilmayer, Vorstände der VersicherungsCheck24 AG, an potenzielle neue Kooperationspartner aus dem Assekuranz- und Finanzvertrieb.

Will mit einem neuen Partner-Konzept den Assekuranzvertrieb erneuern: Bernd Schmitz, Vorstand bei VersicherungsCheck24

Kunden bleiben im eigenen Bestand

„Im Vertrieb zählt für uns: Fairness first! Unsere Partner entscheiden daher komplett eigenständig“, welche unserer Leistungen sie für ihr Geschäft nutzen wollen“, erläutert Bernd Schmitz. Je nach Wunsch können nur Leads bezogen werden, wahlweise können auch die umfassenden Backoffice-Leistungen sowie Marke und Marketingunterstützung gebucht werden. Und das mit besonderer Fairness, wie Schmitz betont: „Unsere Partner arbeiten auf Basis 93 HGB. Alle Kunden bleiben im eigenen Bestand unserer Berater.“

Eigenes Lead-Management

Besondere Qualitätskriterien setzen die Kölner Vertriebsprofis dabei auf das Lead-Angebot. Das Unternehmen stellt ihren Partnern dabei ausschließlich selbst generierte Online-Anfragen von potenziellen Neukunden aus allen relevanten Sparten zur Verfügung. Die Anfragen seien, so

Schmitz, garantiert nicht über Gewinnspiele, Banner oder andere minderwertige Verfahren erzeugt, und zudem mit einem umfassenden Kanon möglicher Reklamationsgründe ausgestattet. Je nach Preismodell ergeben sich erstklassige Konditionen, die sich noch weiter verbessern lassen, wenn der Partner das daraus resultierende Geschäft mit VersicherungsCheck24 abwickelt.

Ein weiterer Pluspunkt des Angebots ist das Partnerportal www.mein-vc24.de. Hier können die Kooperationspartner Ihr komplettes Dokumentenwesen online administrieren, Kunden- und Serviceanfragen verwalten, Auftragsstati einsehen und über diverse Anbindungen zentral mit zahlreichen integrierten Gesellschaften kommunizieren.

Umfassende Informationen zum Angebot hat das Unternehmen auf www.versicherungsfAIRtrieb.de zur Verfügung gestellt. Interessierte Vertriebsprofis können dort einen Telefontermin anfordern oder sich direkt online für eine Anbindung an die VersicherungsCheck24 AG registrieren. Außerdem wird das Unternehmen sich interessierten Partnern im Rahmen der DKM auf dem [Online](#)

[Marketing-Kongress](#) (Westfalahallen Dortmund, Halle 5, Stand A01) vorstellen.

Bild: (1) © crescendo /fotolia.com (2) © VersicherungsCheck24 AG

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941884/im-vertrieb-zaehlt-fairness-first/>