

VHV: Gemeinsam Erfolg generieren

Der neue Vertriebsvorstand Dr. Angelo O. Rohlfis erläutert im Interview die Vertriebsoffensive des Jahres 2016. Auch in diesem Jahr wird der traditionelle Bauspezialversicherer innovative Akzente setzen, wie zum Beispiel bei der neuen Produktgeneration der VHV BAUPROTECT Betriebshaftpflicht 2017. Diese kommt mit nur einem Bedingungsmerkmal und etlichen Leistungsverbesserungen Ende Juli auf den Markt.

Mich reizt vor allem, die VHV als Bauspezial- und Maklerversicherer voranzutreiben und den Erfolg weiterzuentwickeln. Das ist nur mit kompetenten und motivierten Vertriebs- und Fachkollegen möglich. Als Vertriebsvorstand gestalten zu können und in einem erfolgreichen Umfeld aktiv zu sein, macht viel Spaß. Als leidenschaftlicher Vertriebler liegt mir zudem ein intensiver Austausch mit unseren Vertriebspartnern sehr am Herzen: Ich möchte die Partnerschaft mit den Maklern und Vermittlern ausbauen und auch den Dialog zwischen Maklern und ihren Kunden weiter anregen.

Welche Schwerpunkte setzen Sie im Vertrieb in 2016/2017?

Als Bauspezialversicherer legen wir ein spezielles Augenmerk auf die Unterstützung der Bauwirtschaft und Begleitung ihrer Projekte. Aktuell unterstützt das die Markteinführung des optimierten Betriebshaftpflicht-Produkts: Die Bauprotect 2017 mit zahlreichen neuen Tarifmerkmalen gibt es ab 23. Juli auf dem Versicherungsmarkt. Darüber hinaus werden wir in puncto Vertriebsunterstützung die Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern durch neue Ideen und mit viel Elan fortschreiben. So bieten wir ihnen auf dem Weg in die

Digitalisierung praktische Services, zum Beispiel durch das neue Onlineberatungstool.

Vermittler und Makler stehen vor digitalen Herausforderungen. Was bedeutet eine Online-Beratung konkret?

Informierte Kunden fordern Beratung über Kommunikationskanäle ihrer Wahl. Damit der gesamte Prozess vom Erstgespräch über die Produktauswahl bis hin zu einem Abschluss erfolgreich verläuft, kommt die VHV den Wünschen nach weiteren Kommunikationsmitteln nach. So bietet die VHV ihren Vertriebspartnern beispielsweise die Möglichkeit einer Onlineberatung. Seit Kurzem können sich Vermittler die Onlineberatung mithilfe des Homepage-Baukastens direkt in ihre eigene Homepage einbinden. Aber auch Vermittler ohne eigene Webseite können die Onlineberatung problemlos nutzen. Durch einen Chat oder ein Videogespräch beraten Vermittler unabhängig vom Standort ihre Kunden und können Fragen über unterschiedliche Kanäle beantworten. Der Vermittlungs- und Betreuungsprozess soll für alle Beteiligten problemlos, transparent und effizient verlaufen.

Sehen Sie Insurtechs als Bedrohung für Vermittler?

Ich bin überzeugt, dass Vermittler und Makler auch künftig ein elementarer Bestandteil des Versicherungsvertriebs sind. Aber natürlich wird sich durch die Digitalisierung das Berufsbild verändern. Ein Schwerpunkt für die Versicherungsbranche liegt in Zukunft im Ausbau und in der Nutzung effizienzsteigernder Technologien. Die VHV beobachtet Innovationen und sucht aus der Vielzahl an Möglichkeiten gezielt die Technik aus, die möglichst viele Bedürfnisse und Wünsche der Vermittler und ihrer Kunden abdeckt. Insur- und Fintechs treiben zurzeit die Digitalisierung in der Versicherungsbranche an und geben einen wichtigen Anstoß, um sich intensiver mit digitalen Prozessen zu beschäftigen.

Welche Leistungen muss eine Innovation aufweisen, um im Versicherungsmarkt wahrgenommen zu werden?

Innovationen müssen für Vermittler und Kunden einen echten Mehrwert darstellen. Ein Beispiel: Mit Telematik-Garant hat die VHV im vergangenen Jahr ein digitales Produkt auf den Kfz-Markt gebracht und damit die digitale Zukunft eingeläutet. Kunden der Telematik-Technologie können sich bei gutem Fahrverhalten einen Nachlass auf ihren Kfz-Beitrag erfahren. Gleichzeitig werden sie für ein sicheres Fahrverhalten sensibilisiert. Für Vermittler hält der Telematik-Garant neue Vertriebsansätze bereit: Mit der Rabattierung können sie alle Zielgruppen ansprechen und jedem Kunden ein individuelles Angebot mit Serviceleistungen anbieten.

Eine Produktinnovation ist auch die neue VHV Bauprotect Betriebshaftpflicht 2017. Kleine Fehler können ganze Baustellen zum Erliegen bringen. Deswegen ist es gerade in der Baubranche wichtig, einen Experten an der Seite zu haben, der Risiken einschätzen kann. Eine umfassende Absicherung bietet die überarbeitete VHV Bauprotect Betriebshaftpflicht 2017. Mit nur einem Bedingungsmerkmal und starken Leistungsverbesserungen schicken wir diese neue Produktgeneration ins Rennen.

Was beinhaltet die optimierte Betriebshaftpflicht der VHV?

Als Experte im Baubereich bietet die VHV weitreichende Versicherungslösungen, die in der optimierten VHV Bau Protect Betriebshaftpflicht 2017 vereint sind. Das Deckungskonzept wurde um eine Vielzahl von Leistungsverbesserungen ausgebaut. Darunter fällt zum Beispiel eine Mitversicherung von Flugdrohnen im betrieblichen Bereich bis zu einer Versicherungssumme von 1.000.000 Euro. Diese kommen vermehrt auf großen Baustellen zur Dokumentation von Bauprozessen

zum Einsatz. Der Versicherungsschutz ist durch die Leistungserweiterungen auf die Zielgruppe bedarfsgerecht abgestimmt und kann durch neue Zusatzbausteine weiter ausgebaut werden.

Darüber hinaus präsentiert sich Bauprotect 2017 mit einer neuen Struktur: Aus bisher neun Einzelbedingungsmerkmalen wurde ein einziges Bedingungsmerkmal geschaffen. Dadurch wird der Beratungsaufwand für die Vermittler geringer und zugleich werden die Bedingungen für den Kunden transparenter. Zudem sorgt die Leistungs-Update-Garantie auch weiterhin dafür, dass alle zukünftigen Leistungsverbesserungen automatisch und ohne weitere Beiträge eingeschlossen sind. Damit bietet es den Kunden fortlaufend die Sicherheit, immer den besten Schutz zu haben.

Für Makler sind Produktinnovationen wirtschaftlich interessant, nur sind sie nicht in die Produktentwicklung eingebunden. Wie geben Sie den Maklern trotzdem ein Sprachrohr, um Bedürfnisse zu äußern?

Ich möchte weiterhin nah dran an Vermittlern und Maklern sein. Deswegen hat die VHV die enge Beziehung vor Kurzem institutionalisiert: Ein Vermittlerbeirat wurde am 26. Mai gegründet und besteht aus 15 Vermittlern, die bereits langjährig mit der VHV zusammenarbeiten. Mit anregenden Gesprächen über aktuelle Produkte, Services und Markttrends endete das erste Zusammentreffen des Vermittlerbeirats. Diesen fruchtbaren Dialog führen wir in weiteren Treffen fort und planen, die Vermittler dadurch noch stärker in Diskussionen einzubinden. Sie wissen aus erster Hand, was ihre Kunden brauchen. Ich bin davon überzeugt, dass beide Seiten von diesem Austausch profitieren werden.

Herr Dr. Rohlfs, vielen Dank für das informative Gespräch.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943157/vhv-gemeinsam-erfolg-generieren/>