

#WIR: Potenziale heben. Vertrieb stärken.

Als einer der ältesten Versicherer Deutschlands tritt die VPV mit starken Produkten konsequent kunden- und serviceorientiert auf der DKM 2025 auf. Torsten Pötz, Leiter Maklervertrieb, verrät im Gespräch, warum sich der Austausch mit der VPV für mehr gemeinsamen Erfolg lohnt.



Herr Pötz, was darf der Messebesucher auf dem Stand der VPV erwarten?

Lassen Sie es mich direkt auf den Punkt bringen: leistungsstarke und ausgezeichnete Produkte, wichtige Informationen zu unseren Services, unsere Vertriebsunterstützung und ein hoch motiviertes Team.

Die VPV konzentriert sich auf Berufsunfähigkeits- und

Sterbegeldversicherungen. Warum explizit darauf?

Moderner Einkommensschutz für unterschiedliche Lebensphasen hat viele Facetten. Als VPV wollen wir Kunden ein Leben lang begleiten, während des Arbeitslebens sowie auch später in Verbindung mit dem letzten Weg. Für beide Anforderungen bieten wir Top-Lösungen: Bei Berufsunfähigkeit, um sich sowie die Familie vor finanziellen, teilweise auch existenziellen Folgen zu schützen. Mit der VPV Starter BU ist das bereits ab dem Eintrittsalter von zehn Jahren möglich. Später dann mit einer der besten Sterbegeldversicherungen am Markt, um Angehörige vor den hohen Kosten einer Beisetzung zu bewahren.

Aber auch niedrige Renten im Alter sind ein Problem. Welche Antwort findet die VPV?

Rentenlücken basieren bei Frauen und Männern oft auf variablen Erwerbsbiografien und der Tatsache, dass viele in Teilzeit beschäftigt sind. Private Altersvorsorge muss somit geschlechterneutral in das Bewusstsein gerückt und beraten werden. Mit VPV Green Invest können Kunden mit langem Anlagehorizont, wenig Garantiebedarf und hoher Renditeorientierung clever und flexibel Kapital aufbauen. Der VPV Zukunftsplan als Hybridlösung schafft dafür eine Balance aus Sicherheit und Ertragschancen. Ab Herbst folgt ein neues Produkt der modernen Klassik: Sicherheit und flexible Kapitalverfügbarkeit bis ins hohe Alter, sogar bis 85 Jahre, werden zentrale Features sein. Und für die Wiederanlage kann Geld flexibel im VPV Parkdepot zwischengeparkt werden.

Wie sieht es in der Sparte Komposit aus?

Wir führen ein Gewerbeprodukt rund um Kunden aus dem „Kirchturm“ – also Handel und Dienstleistungen, Handwerk und Bau, Gastronomie und Hotellerie sowie Vereine – ein.

Gestartet wird mit Betriebshaftpflicht, Inhaltsversicherung und Ertragsausfall. Cyberschutz, Rechtsschutz, Gebäudeversicherung, Vermögensschadenhaftpflicht und ein Modul für Photovoltaikanlagen folgen. Mit dem vollständigen Roll-out innerhalb von 18 Monaten deckt die VPV dann als Risikoträger acht Sparten im eigenen Haus ab. Kommen Sie mit uns auf der DKM 2025 in Halle 4/Stand C10 ins Gespräch. Wir freuen uns auf Sie.

Jetzt Potenziale heben: [VPV Makler Service entdecken](#)

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4946439/WIR-Potenziale-heben-Vertrieb-staerken/>