

Zahlreiche Innovationen für den Maklervertrieb

Auch wenn man mit den Produktinnovationen 2010 noch zurückhaltend ist: Der Umbau der Vertriebsstrukturen in der österreichischen Versicherungswirtschaft ist voll im Gange. Teils aus Kostengründen, teils um den geänderten Marktverhältnissen Rechnung zu tragen. In allen Fällen gilt jedoch dem ungebundenen Vertrieb – und hier speziell den Maklern – die strategische Aufmerksamkeit der Assekuranzen. „Der Versicherungsmakler“ hat sich bei einigen umgehört.



D.A.S.-Vorstandssprecher Loinger: „Mehr Unterstützung durch Partnerdatenbank.“

Neue Partnerdatenbank bei der D. A. S.

Wer mit Maklern zusammenarbeitet kann die krisenbedingten Marktschwächen kompensieren.

D.A.S., Europas führender Rechtsschutzversicherer, erzielte 2009 trotz schwieriger Rahmenbedingungen gute Geschäftsergebnisse im Partnervertrieb und steigerte Das Prämienvolumen auf diesem Wege um 9 Prozent.

Johannes Loinger, Vorstand D.A.S. Rechtsschutzversicherung. „Das ist deutlich mehr als ursprünglich für 2009 prognostiziert und das positive Resultat einer konsequenten, weiteren Förderung dieses Vertriebsweges sowie unserer individuellen Produktpolitik“.

Das D.A.S. Partnerportal wurde November 2009 online gestellt und wird seitdem häufig besucht.

Der Rechtsschutzversicherer möchte die positiven Trends innerhalb des Makler-Vertriebsweges fortzusetzen. Deshalb wurde Anfang Jänner 2010 eine neue Partnerdatenbank eingerichtet, die externe Vermittler noch genauer, schneller und effektiver beim Verkauf von Rechtsschutzprodukten unterstützen soll.