

Makler-Champions 2015: Das sind die Versicherer und Pools mit dem höchsten Servicewert für den Makler

Welche Versicherer und Pools bieten dem Makler die besten Serviceleistungen? Diese Makler-Champions werden bereits zum fünften Mal in Folge von ServiceValue ermittelt. Den jeweils höchsten Servicewert aus Maklersicht können wie im Vorjahr die Nürnberger als Kranken- und Schadenversicherer und die NRV als Rechtsschutzversicherer nachweisen. Bei den Lebensversicherern erhalten uniVersa mit Helvetia Bestwerte. Die Top 10 bei den Maklerpools führt erneut der genossenschaftliche Zusammenschluss VEMA an. In Kooperation mit dem Versicherungsmagazin kürte ServiceValue am gestrigen Abend in Bonn die „Makler-Champions 2015“. Für den etablierten Wettbewerb lagen für dieses Jahr genau 2.061 Maklerstimmen vor, so viel wie noch nie. Anhand des Servicewertes „P“ (P wie Partner) wurden die Top 10 in vier Versicherungssparten und bei den Maklerpools ausgezeichnet.

Über 2.000 Maklerurteile haben entschieden

Welche Versicherer und Pools bieten dem Makler die besten Serviceleistungen? Diese Makler-Champions werden bereits zum fünften Mal in Folge von ServiceValue ermittelt. Den jeweils höchsten Servicewert aus Maklersicht können wie im Vorjahr die Nürnberger als Kranken- und Schadenversicherer und die NRV als Rechtsschutzversicherer nachweisen. Bei den Lebensversicherern erhalten uniVersa mit Helvetia Bestwerte. Die Top 10 bei den Maklerpools führt erneut der genossenschaftliche Zusammenschluss VEMA an.

In Kooperation mit dem Versicherungsmagazin kürte ServiceValue am gestrigen Abend in Bonn die „Makler-Champions 2015“. Für den etablierten Wettbewerb lagen für dieses Jahr genau 2.061 Maklerstimmen vor, so viel wie noch nie. Anhand des Servicewertes „P“ (P wie Partner) wurden die Top 10 in vier Versicherungssparten und bei den Maklerpools ausgezeichnet.

Die Maklerbefragung liefert Antworten darauf, ob die zentralen Service- und Technikleistungen des Versicherers mit den Strukturen und Prozessen des Maklers kompatibel sind (Integration), ob die Service- und Unterstützungsleistungen des Versicherers auf den Vertriebs Erfolg des Maklers einzahlen (Befähigung) und ob die angebotenen Service- und Zusatzleistungen des Versicherers auch einen Mehrwert für die Unternehmenstätigkeit des Maklers schaffen (Zusatznutzen). Die Bedeutung des Servicewert „P“ wird dadurch bekräftigt, dass er empirisch einen hohen Zusammenhang mit der Maklerbindung aufweist.

[Alle Details finden Sie hier](#)

Pressekontakt:

Ena Sipkar

Telefon: 0221 / 677867-51

E-Mail: E.Sipkar@ServiceValue.de

Unternehmen:

ServiceValue GmbH
Dürener Straße 341
50935 Köln

Internet: www.servicevalue.de

service_value