

Gothaer verstärkt Zielgruppenorientierung in der Maklerbetreuung

Zielgruppenspezifische Betreuung mit hoher Fachkompetenz, Schnellere Entscheidungen und noch bessere Erreichbarkeit. Die Gothaer plant, zum 1. Januar 2015 eine optimierte Betreuungsstruktur im Maklervertrieb einzuführen und reagiert damit auf die veränderten Strukturen und Bedürfnisse im Maklermarkt.

- **Zielgruppenspezifische Betreuung mit hoher Fachkompetenz**
- **Schnellere Entscheidungen und noch bessere Erreichbarkeit**

Die Gothaer plant, zum 1. Januar 2015 eine optimierte Betreuungsstruktur im Maklervertrieb einzuführen und reagiert damit auf die veränderten Strukturen und Bedürfnisse im Maklermarkt. „Die Ergebnisse unserer jüngsten Maklerbefragung haben ganz eindeutig gezeigt, dass sich unsere Makler neben einer guten Erreichbarkeit vor allem Ansprechpartner mit umfassendem Spezialwissen und einem großen Entscheidungsspielraum wünschen. Gleichzeitig hat sich der Markt in den letzten Jahren stark verändert, immer mehr Makler schließen sich Pools an oder zu Verbänden zusammen“, erläutert Ulrich Neumann, Leiter des Maklervertriebs der Gothaer. „Diesen Anforderungen und Trends tragen wir mit unserer geplanten Betreuungsstruktur Rechnung und werden so einen noch besseren und umfassenderen Service bieten“, so Neumann weiter.

Klare Zuständigkeiten und schnelle Entscheidungen

Wenige spezialisierte, große Maklerunternehmen mit Schwerpunkt in einer bestimmten Sparte werden ab 2015 direkt aus der jeweiligen Sparte betreut und haben so einen Ansprechpartner mit umfassendem Spezialwissen und hoher Entscheidungskompetenz. Große Pools und Vertriebe werden weiterhin als Key Accounts über das Nationale Key Account Management der Gothaer, kurz NAC, betreut. Zusätzlich wird eine zentrale Einheit für die Maklervertriebsunterstützung in Köln geschaffen, die auch Ansprechpartner für Makler mit geringem Geschäftsvolumen sein wird.

Für regional aufgestellte Maklerunternehmen sind weiterhin die Maklerdirektionen mit ihrer Innen- und Außendienstmannschaft erster Ansprechpartner. Das Ziel der neuen Ausrichtung ist es, allen Partnern eine noch höhere Erreichbarkeit und einen schnelleren Service zu bieten. Zugleich werden die Entscheidungskompetenzen im Maklervertrieb ausgeweitet, so dass Makler auf ihre Anfragen noch schneller eine abschließende Entscheidung erhalten.

„Über diese Betreuungsstruktur stellen wir noch mehr als bisher sicher, dass jeder Makler, ganz gleich, ob regional tätiges Maklerunternehmen, Pool oder spezialisierter Spartenmakler eine auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Betreuung erhält und jederzeit einen kompetenten Ansprechpartner hat. Wir geben damit unserer bereits begonnenen Zielgruppenorientierung eine größere Trennschärfe, gleichwohl genießen bestehende Beziehungsgeflechte eine hohe Priorität.“ fasst Neumann zusammen. „Die geplanten Veränderungen werden im kommenden Jahr sorgfältig vorbereitet und sollen zum 1. Januar 2015 umgesetzt werden. Bis dahin stehen unseren Maklern weiterhin die bekannten Ansprechpartner zur Verfügung.“

Pressekontakt:

Martina Faßbender

- Leiterin Presse und Unternehmenskommunikation -
Telefon: 0221 / 308 - 34531
Fax: 0221 / 308 - 34530
E-Mail: martina_fassbender@gothaer.de

Unternehmen:

Gothaer Konzern
Gothaer Allee 1
50969 Köln

Über die Gothaer:

Der Gothaer Konzern ist mit über vier Milliarden Euro Beitragseinnahmen und rund 3,5 Mio. versicherten Mitgliedern einer der größten deutschen Versicherungskonzerne. Angeboten werden alle Versicherungssparten. Dabei setzt die Gothaer auf qualitativ hochwertige persönliche Beratung der Kunden.



Die Gothaer im Internet:

www.gothaer.de
www.facebook.com/gothaer
www.twitter.com/gothaer
www.youtube.com/mygothaer
www.gothaer2know.de