

**Bester Maklerversicherer
2008**

Universa
Versicherungen

Risiko & Vorsorge trifft
jährlich die Auswahl zum
besten Makler-Versicherer.

Die Kriterien hierzu resultieren
aus dem täglichen Gespräch
mit der Leserschaft.

Hinzu kommt die wechselnde
Befragung von jeweils dreißig
Abonnenten innerhalb der
einzelnen Bundesländer.

Die Universa erweist sich
dabei als eine Gesellschaft,
die in jedem Jahr zum
Favoritenkreis zählt.

Ausgezeichnete
Gesellschaften
2003 – Nürnberger
2004 – VHV
2005 – Stuttgarter
2006 – LV 1871
2007 – Helvetia
2008 – Universa

„Die VVG-Reform wurde von uns »Völlig-Vertriebsorientiert- Gelöst«.“

Risiko & Vorsorge im Gespräch mit
Vertriebsvorstand Werner Gremmelmaier,
Universa Versicherungen.



■ Werner Gremmelmaier,
Universa Versicherungen

Mit der Universa Krankenversicherung führen die Universa Versicherungen die älteste private Krankenversicherung Deutschlands in ihrer Unternehmensgruppe. Die Universa Lebensversicherung a.G. ist ebenfalls über 150 Jahre im Markt. Damit verfügen Sie natürlich auf beiden Feldern über einen hohen Bestandssockel. Das Neugeschäft kann ruhiger angegangen werden, nicht jedes Risiko muss eingekauft werden. Ticken die Uhren in einem Traditionsunternehmen anders?

Ja und Nein! Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit liegt unsere Stärke in der Unabhängigkeit und Erfahrung. Entscheidungen können ohne Fremdbestimmung eigenständig getroffen und schnell umgesetzt werden.

Wir sind aber auch modern, innovativ und serviceorientiert, denn erst die Kombination aus Erfahrung, innovativen Produktlösungen und zuverlässigem Vertriebsservice macht unsere Marke im Maklermarkt unverwechselbar.

Der Gesetzgeber hat der Versicherungswirtschaft nunmehr Zügel angelegt, die das Geschäft aufwendiger machen. 2008 war das erste Jahr der Umsetzung aller neuen gesetzgeberischen Maßnahmen. Ein Stressfaktor für Unternehmensführung und Mitarbeiter oder „alles halb so schlimm“?

Bei uns wurde die VVG-Reform „Völlig-Vertriebsorientiert-Gelöst“. Ein Projektteam hat sich um eine vertriebsorientierte Umsetzung der VVG-Reform in engem Austausch mit allen für uns bedeutenden Entscheidern im Maklervertrieb gekümmert. Damit konnten wir einen reibungslosen Ablauf aller Geschäftsprozesse unserer Vertriebspartner sicherstellen. Gleiches gilt auch bei der Umsetzung der Gesundheitsreform bzw. bei den Maßnahmen zum GKV-WSG. Auch hier sind unsere Vertriebspartner optimal vorbereitet.

Was hat sich an Ihren Schnittstellen zum Makler-Vertrieb verändert? Ist der Kommunikationsaufwand erheblich größer geworden?

Mit unserem mobilen Vertriebsservice sind wir nahezu ständig vor Ort präsent. Die Resonanz auf unsere bundesweiten Makler-Roadshows waren sehr gut. Makler bestätigen uns immer wieder, dass wir bei aktuellen Themen immer einer der ersten Versicherer sind, die den Vertrieb aktiv mit fachlichen Informationen versorgen und vor allem praxisorientiert unterstützen. Auch die neuen Multimedia-Produktpräsentationen kamen bei den Maklern sehr gut an und werden in Beratungsgesprächen gerne eingesetzt.

Im Rückblick auf 2008 wird man erkennen, daß etliche Vertriebskräfte den Markt

verlassen haben. Wird auch die Universa von dieser Ausdünnung betroffen sein?

Bei uns ist das Gegenteil der Fall. Wir konnten die Zahl unserer Vertriebspartner entgegen dem Markttrend weiter ausbauen. Um unseren Vertriebsservice weiterhin zu optimieren und beständig ausbauen zu können, suchen wir aktuell bundesweit noch einige qualifizierte Maklerbetreuer, die ihr Geschäft verstehen und sich mit unserer Unternehmensphilosophie identifizieren.

Ihr Haus betont gerne die unternehmerische Selbstständigkeit. Was darf der Makler-Partner, aber auch Ihr Kunde daraus für sich ableiten? Kann ein Versicherer, der frei von Aktionärsinteressen agiert, für seine Kunden tatsächlich besser wirtschaften?

Die Kernkompetenz unseres Angebots wird bestimmt durch den langfristigen Kundennutzen verbunden mit einer entsprechend hohen Servicequalität.

Als Versicherungsverein sind wir unabhängig und brauchen keine Konzernstrukturen zu beachten.

Bei unserer neuen Fondsrentenfamilie „topinvest“ wird das deutlich. Nur die 80 besten Fonds mit überdurchschnittlicher Wertentwicklung und Bestbewertungen von anerkannten Ratingagenturen wurden aufgenommen.

Aber auch in der Krankenversicherung gibt es mit unserem marktführenden Tarifwechselrecht ein Beispiel, wie sich Kundenorientierung langfristig bezahlbar macht.

In den vergangenen fünf Jahren wurde der Stellenwert des Makler-Vertriebs stetig höher bewertet. Kann Ihr Haus im Rahmen der eigenen Umsatzentwicklung diesen Trend bestätigen?

Unser Vertrieb steht nach wie vor auf zwei starken Beinen: der eigenen Ausschließlichkeitsorganisation und der erfolgreichen Zusammenarbeit mit mittlerweile über 5.000 unabhängigen Vertriebspartnern. Beide Vertriebswege haben sich bewährt. Unser Unternehmensziel ist es, bei Vertriebspartnern auch weiterhin die besten Zufriedenheitswerte zu erhalten.

Deshalb haben wir unseren Maklervertrieb neu geordnet und sind jetzt mit vier Landesdirektionen deutschlandweit präsent.



Bester Makler-Versicherer 2008

Im Rahmen der jährlichen Auszeichnung einer Gesellschaft, die sich im Makler-Markt als exzellenter Partner bewiesen hat, entschied sich das Fach-Magazin „Risiko & Vorsorge“ im Jahr 2008 für die Universa Versicherungen.

Die Universa bewährt sich Jahr für Jahr als Makler-Partner, der durch absolute Zuverlässigkeit überzeugt.

Die Geschäftspolitik des Hauses ist getragen von Sachlichkeit und Fairness. Sie erfährt zudem nachhaltige Bestätigung durch Spitzenratings in Kontinuität.

Kunden-Orientierung wird von der Universa nicht nur auf dem Papier sondern auch in der Praxis gelebt.

Insbesondere auf dem Feld der Krankenversicherungen dokumentiert die Universa, dass sie die Ansprüche des qualitätsorientierten Maklerbetriebs über Jahrzehnte exzellent bedienen kann.

