

Der Maklervertrieb ...

... repräsentiert die Marke NOVEMBER bei externen Versicherungsvermittlern und sucht Wege, eine Zusammenarbeit mit uns so schmackhaft zu machen, dass der Maklerkunde bei uns landet und nicht bei der Konkurrenz. Denn wohin ein Kunde vermittelt wird, entscheiden nicht wir, sondern der Makler. Er hat viele Anbieter im Köcher und sucht sich natürlich den passenden Partner für sich aus. Deshalb sind wir permanent auf der Suche nach neuen Ideen und Möglichkeiten, um die NOVEMBER-Versicherungen stark aufzustellen und für Makler attraktiver zu gestalten als der Wettbewerb es tut. Wir schauen uns regelmäßig Trends und Marktentwicklungen an, checken Mitbewerber und überlegen uns, was wir noch besser machen müssen. Dabei steht nicht immer das reine Produkt im Fokus. Makler lieben auch schlanke und effiziente Prozesse, um so wenig wie möglich Arbeit zu haben. Deshalb müssen auch unsere Prozesse und unser Service besser und einfacher sein, als bei anderen Anbietern.

Geschäfts- partner

Erfolgreiche DKM-Präsenz

Die Deckungskonzept-Messe (DKM) in Dortmund ist DIE Versicherungsmesse des Jahres. Zahlreiche Versicherer und Vermittler treffen sich dort zum persönlichen Austausch und zur Knüpfung neuer Geschäftsbeziehungen. Auch wir waren da und konnten in zahlreichen Gesprächen unsere Angebote weiter in den Fokus rücken. Mehr als 10 erfolgsversprechende Folgegespräche konnten vereinbart werden. Über die Ergebnisse halten wir euch informiert.



Prozesse Service

Checkbox für Bestattungsvorsorge

Auf unserer Maklerhomepage steht für Makler, die an einer Zusammenarbeit mit uns interessiert sind, ab sofort ein neuer Link zur Verfügung. "Kooperationswunsch" nennt sich dieser. Über diesen Link kann einfach und unkompliziert der Wunsch nach einer Zusammenarbeit erklärt werden, so dass wir unmittelbar im Anschluss entsprechende Gespräche aufnehmen können.



Erfolge

217 Anträge im Maklervertrieb im Oktober

Der Oktober war einer der stärksten Monate im Maklervertrieb. Jetzt, wo die Tage wieder kürzer werden, beschäftigen sich offenbar einige unserer potentiellen Kunden mit ihrer persönlichen Absicherung. Das führte dazu, dass wir im Oktober 217 neue Sterbegeldverträge im Maklervertrieb polizieren konnten - eine wirklich gute Entwicklung!

