



württembergische

Ihr Fels in der Brandung.

FIRMENPROFIL / PRODUKTE / DIENSTLEISTUNGEN

Als Maklergesellschaft der Württembergischen Versicherung ist die Württembergische Vertriebspartner GmbH (WVMV) seit mehr als zehn Jahren auf Erfolgskurs. Als selbstständige Vertriebsseinheit mit eigenständigen Prozessen gilt dem freien Vermittler ihre gesamte Aufmerksamkeit. Durch eine klare vertriebliche Trennung zwischen Vorsorge und Komposit ist es möglich, eine hohe fachliche Kompetenz innerhalb der beiden Einheiten abzubilden. Seit 2014 fokussiert sich der Maklervertrieb der Württembergischen in der strategischen Ausrichtung auf die Zusammenarbeit mit mittelständischen Maklern. Das ausgeprägte Verständnis für die Geschäftsmodelle und Bedürfnisse der Makler sichert eine hohe Zufriedenheit und Vertrauen in der Zusammenarbeit. Durch eine konsequente Ausrichtung von Produkten und Prozessen sowie von Marketing und Vertrieb auf das Makler-Segment und deren mittelständischen Kunden, passt die strategische Ausrichtung der WVMV nachhaltig in die solide Wirtschaftsentwicklung des Mittelstands.

Zu den Highlight-Produkten im Bereich Vorsorge zählt unser Produkt IndexClever, welches Sicherheit und Index-Chance optimal kombiniert. Dieses ist auch in der betrieblichen Altersversorgung abschließbar und stellt gemeinsam mit der BU-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsfragen ein Highlight im Produktportfolio dar. Außerdem schaffen die Stärkung der betrieblichen Vorsorge Versicherungen und ein spezielles Key Account Management, Ansprechpartner für mittelständische Makler auf Augenhöhe. Die Württembergische Krankenversicherung deckt das gesamte Tarifspektrum in der Vollkosten-, Zusatz-, Tagegeld- und Pflegeversicherung sowie Optionstarife und die betriebliche Krankenversicherung ab. Der Schwerpunkt liegt auf den leistungsstarken Krankenzusatztarifen, wie z.B. der Zahnzusatz- und Pflegetagegeldversicherung.

Im Bereich Komposit werden Lösungen für internationale Kunden über Netzwerkpartner angeboten. Wordings und Zielgruppenkonzepte für Sachversicherungen der Firmenkunden werden individuell gestaltet, bedarfsgerechte Lösungen im Kraftfahrzeugbereich vermittelt. Der Fokus liegt im Ressort der Komposit-Sparten SHU/K auf den individuellen und leistungsstarken Gewerbe- und Industrieversicherungen. Bei den gewerblichen Risiken werden neben der flexiblen Firmen-Police Zielgruppenprodukte wie die Genuss-, Werkstatt- oder IT-Police angeboten. Zudem bietet die Württembergische als einer der ersten Versicherer eine innovative Cyber-Police an.

KONTAKTDATEN

Württembergische Vertriebspartner GmbH
Vertriebsgesellschaft für freie Vermittler
Gutenbergstr. 30
D-70176 Stuttgart

Tel.: +49 711 662 722227

Fax: +49 711 662 800008

E-Mail: makler-service@wuerttembergische.de

Web: <http://www.wuerttembergische-makler.de>