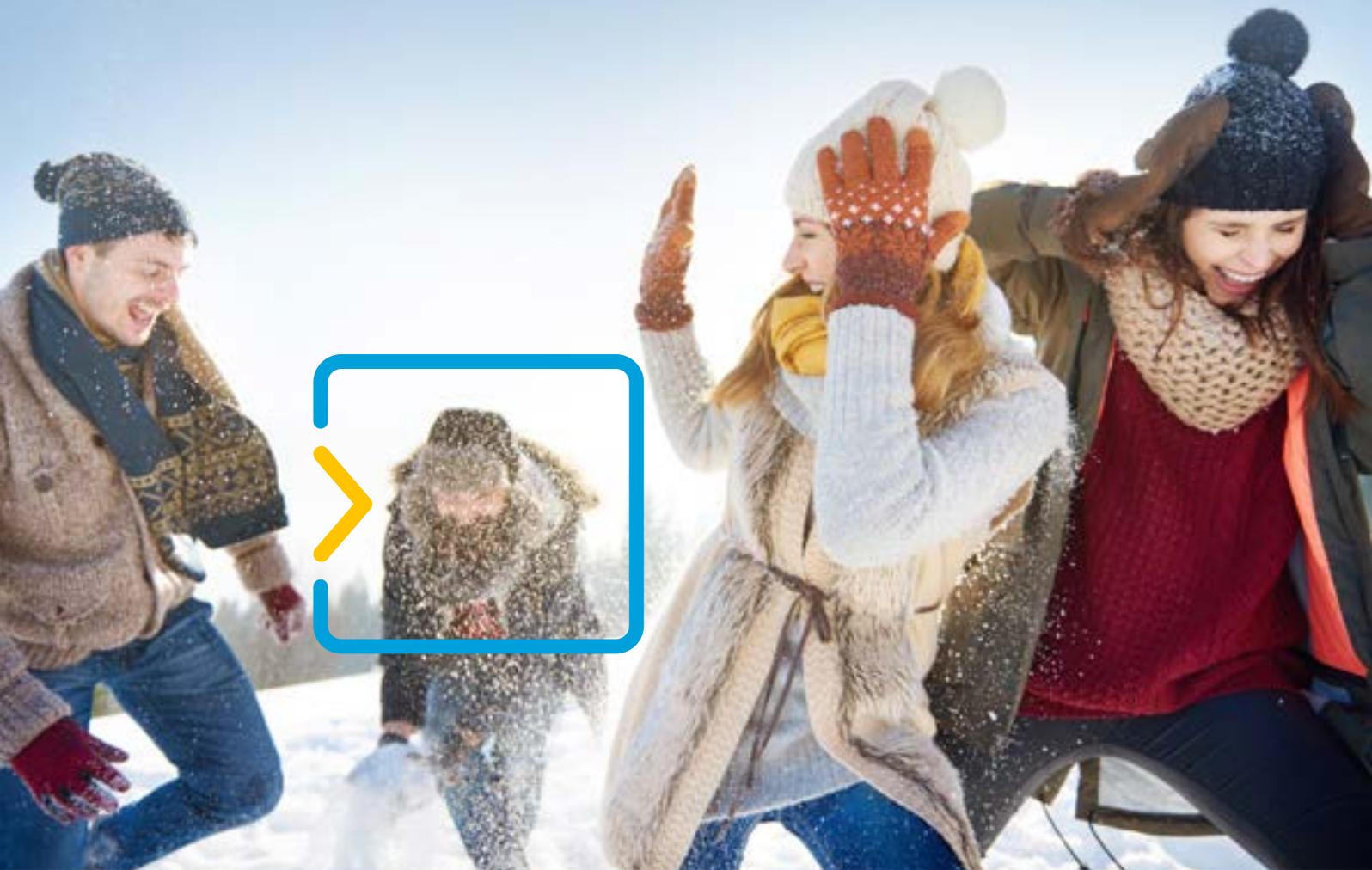


04 | 19 BLICKPUNKT



Vereinfacht

Den Arbeitsalltag erleichtern? Entdecken Sie den neuen Makler-Kompass, ein Ratgeber mit hilfreichen Tipps für jeden Tag.

> 02

Verstärkt

Frauenpower im Gespräch: Heike Rotermund über den Faktor Mensch im Vertrieb und den Nutzen der Digitalisierung für die Zusammenarbeit von Vermittler und Versicherer

> 04

Verbrieft

Versicherungs- und haftungsrechtliche Urteile kurz erläutert: hilfreiche und alltagstaugliche Sammlung jetzt kostenfrei zum Herunterladen

> 06

Ein Kompass für mehr Leichtigkeit



Erleichtert den Arbeitsalltag: der Makler-Kompass im handlichen Taschenformat herausgegeben von der Haftpflichtkasse, Canada Life und KS/AUXILIA

Die Haftpflichtkasse hat auf der diesjährigen DKM einen neuen Kompass für Makler präsentiert.

Die DKM ist erfolgreich zu Ende gegangen. Vom 22. bis 24. Oktober haben über 17.500 Gäste die Leitmesse für die Finanz- und Versicherungsbranche in Dortmund besucht. Auch wir waren unter den 358 Ausstellern und hatten diesmal für unsere Standbesucher eine kleine und kompakte Überraschung parat.

In Kooperation mit der Freiburger Haufe Group haben wir, die Canada Life und die KS/AUXILIA Rechtsschutz einen Makler-Kompass entwickelt, der Ihnen die tägliche Arbeit erleichtert. Das Fachbuch im handlichen Taschenformat beleuchtet nicht nur private Sachversicherungen, sondern auch die Arbeitskraftabsicherung und den Rechtsschutz.

Der kompakte Ratgeber wurde erstmals auf der diesjährigen DKM in der Dortmunder Westfalenhalle dem Fachpublikum präsentiert. Dort konnten die Besucher aufs Neue Informationen zu unserer Service- und Produktwelt erhalten oder ein Anliegen in Ruhe und persönlich klären. Angebundene Versicherungsmakler erhielten im Rahmen der Veranstaltung ein Gratis-Exemplar der limitierten Auflage. „Neben

erläuternden und erklärenden Informationen zu den Produktbereichen, liefert der Kompass auch äußerst hilfreiche Tipps für die Kundenberatung“, betont Harry Holzhäuser, Marketingleiter der Haftpflichtkasse.

Neben Hilfestellungen zu bürokratischen und regulatorischen Themen, bietet der Makler-Kompass auch Einblicke in aktuelle Trends am Versicherungsmarkt. So hilft er Ihnen dabei, in einer komplexen Branche den Überblick zu behalten.

„Zahlreiche Schaden- und Leistungsbeispiele sowie Verkaufsargumente, die dazu beitragen können, Kunden von den Produktbereichen zu überzeugen, werden darin aufgezeigt“, sagt Holzhäuser und fügt hinzu: „Wir möchten damit einen Beitrag leisten, den Versicherungsmaklern das tägliche Arbeitsleben spürbar zu erleichtern – sowohl in der Beratungssituation mit den Kunden als auch bei Tätigkeiten im Innendienst des Maklerunternehmens“.



Ihr Makler-Kompass wartet schon auf Sie!

Rufen Sie uns an und sichern Sie sich jetzt noch eines der limitierten Exemplare unter **06154/601-0**.

Sie möchten uns lieber schriftlich kontaktieren? Dann schreiben Sie uns eine E-Mail an **info@haftpflichtkasse.de**.

Den Makler-Kompass finden Sie auch **als E-Book im Extranet** der Haftpflichtkasse im Bereich Vertriebsunterstützung.

Hier geht's zum Extranet.

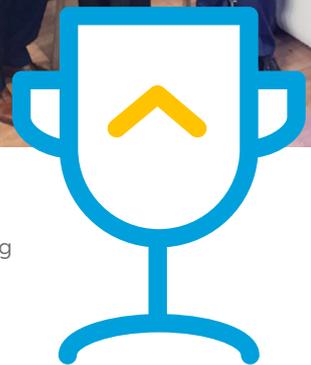


Die Haftpflichtkasse auf der DKM 2019: Hier gibt's was zu sehen!



Ausgezeichnet auf der DKM: beim AssCompact AWARD 2019 für unseren Maklerservice sowie für das private Schaden-/Unfallgeschäft in der PHV und in der Hausratversicherung (links).

Das Finanzmagazin proontra hat uns als „Maklers Liebling“ in den Kategorien Unfallversicherung, Hausratversicherung und Private Haftpflichtversicherung prämiert (rechts).



**Noch mehr
Unterstützung:**
Unsere Experten
erklären Ihnen die
Erweiterte Vorsorge.

Was zählt, ist der persönliche Draht



Seit dem 1. November setzen wir auf Frauenpower im Vertrieb: **Heike Rotermund** verstärkt das Team um Walter Stöcker. Warum der Faktor Mensch im Vertrieb ein Muss ist und bleibt und welchen Nutzen die Digitalisierung für die Zusammenarbeit von Versicherer und Vermittler bietet, hat die 48-jährige Wahlheidelbergerin dem Blickpunkt verraten.

Frauenpower im Vertrieb: Heike Rotermund verstärkt seit dem 1. November das Team um Walter Stöcker.

Welche Aufgaben übernehmen Sie als Key Account Managerin der Haftpflichtkasse?

In erster Linie geht es um die Beziehungspflege zu unseren Geschäftspartnern. Akquisition und Aufbau neuer Maklerverbindungen zählen natürlich auch dazu. Daneben werde ich die Abstimmung und Planung gemeinsamer Vertriebsmaßnahmen sowie die Organisation und Durchführung von Fach- und Produktschulungen übernehmen. Messen und Veranstaltungen möchte ich besuchen, um den persönlichen Draht zu den Menschen zu pflegen.

Was gefällt Ihnen besonders gut an den neuen Herausforderungen?

Der Job ermöglicht mir den direkten Kontakt zu den unterschiedlichsten Personen aus beinahe allen Bereichen unserer Branche. Als Key Account Managerin bin ich beispielsweise gleichermaßen mit den Kollegen der Haftpflichtkasse und den Maklern in Kontakt. Besonders interessant ist es, die Bedarfe der Vertriebspartner zu verstehen und dafür mit den Kollegen Lösungen zu finden.

Wie schaut es mit Ihrer beruflichen Erfahrung aus?

Ich bin 1997 in die Versicherungs- und Finanzbranche eingestiegen und seither durchweg mit Aufgaben betraut, die sich um die Belange von Vermittlern drehen. Dabei war ich einige Jahre als Bereichsleiterin und Prokuristin für das Servicecenter der MLP Versicherungs AG verantwortlich. Darüber hinaus habe ich als Bereichsleiterin und Prokuristin das Vertriebsmanagement und das Marketing der Janitos Versicherung AG über viele Jahre hinweg verantwortet.

Wie sieht ein normaler Tagesablauf im Vertrieb der Haftpflichtkasse aus?

Die persönliche Betreuung der Vertriebspartner steht nach wie vor im Mittelpunkt. Dabei sind unter anderem das gute alte Telefon, die E-Mail, Onlinemeetings sowie -schulungen bewährte Helfer. Wir wollen weniger Zeit unterwegs verbringen und werden deshalb ein sinnvolles Maß an digitaler Kommunikation mit in die Betreuung einfließen lassen. Darüber hinaus sind die tägliche Abstimmung mit Kollegen und die Vernetzung innerhalb des eigenen Unternehmens enorm

wichtig. Ich nehme beispielsweise an regelmäßigen Meetings teil. Sie dienen dazu, die Vertriebsperspektive und somit auch die Maklerbedürfnisse innerhalb aller Bereiche der Haftpflichtkasse zu konkretisieren und greifbar zu machen. Daneben sind Messen, Veranstaltungen oder Vertriebspartnertreffen feste Bestandteile meines Kalenders.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung dabei?

Sie ist eine große Unterstützung und ersetzt zum Beispiel viele unproduktive Stunden im Auto. Außerdem bieten wir unseren Geschäftspartnern die Möglichkeit, alle relevanten Prozesse auf unserem Maklerportal „Extranet“ digital abzuwickeln. Zudem stellen wir Maklern Tarifrechner für ihre Website zur Verfügung. Prozesseffizienz sowie der Ausbau technischer Anbindungsmöglichkeiten, zugeschnitten auf die digitalen Schnittstellenanforderungen unserer Partner, stehen auf unserer Prioritätenliste ganz oben.

Was hat Sie an der Haftpflichtkasse besonders gereizt?

Ich beobachte schon seit vielen Jahren die konsequente Umsetzung des Serviceversprechens der Haftpflichtkasse über alle Firmenbereiche hinweg. Nicht nur das hat mir gefallen, sondern auch die Nähe zu den Menschen, die ja ein wesentlicher Bestandteil unseres Markenkerns ist. In einer digitalisierten Welt ist es auch wichtig, den persönlichen Kontakt zu den Vertriebspartnern nicht zu vernachlässigen und sich auf Augenhöhe zu begegnen. Daneben hat mich natürlich auch die Mischung aus Produktqualität, Preisgefüge und Innovationskraft motiviert. Ich bin davon überzeugt, dass diese Voraussetzungen den Ausbau effizienter Prozesse zwischen den Vermittlern und der Haftpflichtkasse, fördern werden.

Mit welchen Fragen können sich Vermittler an Sie wenden?

Grundsätzlich mit allen Fragen! Ich sehe mich als Kümmerin. Auch wenn ich vielleicht nicht immer sofort

eine Antwort parat haben werde – gemeinsam mit dem Team der Haftpflichtkasse werden wir ganz bestimmt weiterhelfen können.

Was zeichnet Ihrer Ansicht nach, eine gute Key Account Managerin aus?

Sie sollte sich nicht nur in die Köpfe der Maklerschaft hineinversetzen können, sondern vor allem auch in deren Kundinnen und Kunden. Glückliche Kunden sind das gemeinsame Ziel der Vertriebspartner und uns. Diese Sichtweise ist aus meiner Sicht die Grundlage für das kollegiale Arbeiten auf Augenhöhe. Ich mache also dann einen guten

eingestellt. So können wir mit unserem heutigen Angebot Vermittlern etwa bei der Verschlinkung von Prozessen unter die Arme greifen.

Wie können Vermittler die Digitalisierung für Vertrieb und bestehende Prozesse nutzen?

Ich denke, dass die Haftpflichtkasse die Chancen der Digitalisierung genutzt und das Produktangebot noch präziser auf Vermittlerbedürfnisse ausgerichtet hat – von Papierlos-Nachlässen über Sofort-Policen bis zum erneuerten Hausrat- und Tierhalterhaftpflichttarif sowie der neuen Unfallversicherung. Wir bieten also wettbewerbsfähige Produkte zu



„Glückliche Kunden sind das gemeinsame Ziel der Vertriebspartner und uns. Diese Sichtweise ist aus meiner Sicht die Grundlage für das kollegiale Arbeiten auf Augenhöhe.“

Job, wenn die von mir betreuten Makler und deren Kunden in Bezug auf die Haftpflichtkasse glücklich sind – daran möchte ich meinen Erfolg messen.

Welche Veränderungen für den Vertrieb beobachten Sie im Markt?

Wie bereits erwähnt, hat die Digitalisierung alternative Betreuungsmethoden für den Vertrieb ermöglicht. Gleichzeitig sind auch die Anforderungen an den Maklerberuf gestiegen und somit auch an die Maklerbetreuung. Ein noch höheres fachliches Know-how ist gefragt, aber vor allem auch technisches Wissen und Prozessoptimierung sind erforderlich. Auf diese Veränderungen hat sich die Haftpflichtkasse rechtzeitig

günstigen Preisen an, die Nutzung einer leistungsstarken und zeitgemäßen Vertriebsunterstützung sowie die Bereitstellung erfolgsrelevanter Daten immer auf dem neuesten Stand. Wir sorgen generell dafür, dass unsere Geschäftspartner hinsichtlich der Prozesse stets auf dem aktuellsten Informationsstand sind und von einer unbürokratischen Bearbeitung profitieren. So sparen sie Zeit, können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und den Vorteil schneller Reaktionszeiten sowie ausgebildeten Fachpersonals für sich nutzen. Die Digitalisierung bringt also durchaus neuen Schwung in die Zusammenarbeit von Versicherer und Vermittler: Aber der Mensch übernimmt weiterhin alles, was menschelt. Denn das kann (noch) keine Maschine.



Recht haben heißt nicht immer Recht bekommen

Unter diesem Motto werden in einer aktuellen Sonderausgabe der Kanzlei Michaelis und dem Finanzmagazin proontra wichtige versicherungs- und haftungsrechtliche Urteile kurz erläutert.

Darin erfahren Sie mehr zu Themen wie:

- › Beratungspflicht des Versicherungsmaklers trotz positiver Kenntnis des VN
- › Variable Vergütung – Präzise Regeln nötig
- › Von Monstern, roten Karten und Effizienz – Licht und Schatten der DSGVO im Vermittlerbetrieb

Dank der Unterstützung der Kanzlei Michaelis, können Sie sich die hilfreiche und alltagstaugliche Sammlung hier im Blickpunkt jetzt kostenfrei herunterladen.



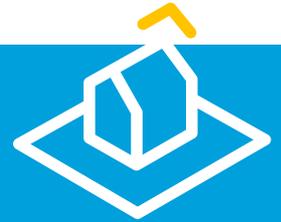
Die Urteilssammlung finden Sie auch als E-Paper im Extranet der Haftpflichtkasse im Bereich Vertriebsunterstützung.

Hier geht's zum Extranet.



Jetzt herunterladen!





[Deckungsübersicht](#)



[Hier geht's zum Tarifrchner.](#)



[Weitere Informationen](#)



Mit Sicherheit dem Eigentum verpflichtet

Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung: Versicherungssummen innerhalb unseres Tarifrchners jetzt auf bis zu 15 Mio. Euro pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden erhöhen.

Ungeräumte Wege, defekte elektrische Anlagen oder ein herunterfallender Dachziegel: Selbst der gewissenhafteste Grundstücksbesitzer kann nicht immer dafür garantieren, dass die Immobilie sich jederzeit in makellosem Zustand befindet. Damit der Immobilienbesitzer nicht zum unkalkulierbaren Risiko wird, schützt die Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung der Haftpflichtkasse vor Schäden, die durch bauliche Mängel oder Versäumnisse entstehen. Aufgrund veränderter Marktanforderungen hat die Haftpflichtkasse dazu ihr Angebot optimiert und Anpassungen für ihre Kunden vorgenommen: Wir haben die Möglichkeit geschaffen, die Versicherungssummen für die Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung innerhalb unseres Rechners von 10 Mio. Euro auf 15 Mio. Euro pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden zu erhöhen.

Die Haftpflichtkasse VVaG

Darmstädter Str. 103
64380 Roßdorf

Telefon: +49(0)6154/601-0
E-Mail: info@haftpflichtkasse.de
www.haftpflichtkasse.de

Verantwortlich:

Harry Holzhäuser, Abteilungsleiter Marketing und Unternehmenskommunikation

Redaktion:

Daniel Ruths, Sabrina Schmidt,
Unternehmenskommunikation

Termine

Messen und Veranstaltungen 2020

DKM

27. bis 29.10.2020

> Westfalenhallen, Dortmund

Tag des Dialogs

19.08.2020

> Roßdorf

HK-Tour

> 28.05.2020: Regensburg

> 08.06.2020: Dresden

Maklerfrühstück

> 25.05.2020: Saarbrücken

> 26.05.2020: Freiburg

> 27.05.2020: Ulm

> 04.06.2020: Schwerin

> 05.06.2020: Bremen

> 09.06.2020: Erfurt

> 10.06.2020: Hannover

> 16.06.2020: Kassel

