

Central: Rückenwind für Makleroffensive 2007



Interview mit Dr. Karsten Eichmann, Vertriebsvorstand, und **Manfred Wittkamp**, Vertriebsdirektor Maklervertrieb der Central Krankenversicherung

AssCompact: Herr Dr. Eichmann, Sie sind seit dem 1. März Vertriebsvorstand bei der Central Krankenversicherung. Damit bleiben Sie der AMB Generali Gruppe treu. Umreißen Sie doch bitte einmal kurz die Meilensteine Ihrer Karriere.

Dr. Karsten Eichmann: Nach meinem Studium der Betriebswirtschaftslehre und anschließender Promotion war ich zunächst bei der Allianz Lebensversicherungs AG und habe dort zuletzt das Produktmarketing geführt. 1998 bin ich dann zur Versicherungskammer Bayern gewechselt, wo ich zunächst als Marketingleiter tätig war. 2001 übernahm ich dann die Position des Leiters Vertrieb Sparkassen, bevor ich 2004 in den Vorstand der AdvoCard eintrat.

AC: Wie haben Sie die Central bisher im Maklermarkt wahrgenommen?

KE: Mir war bekannt, dass der Vertriebsweg Makler bei der Central schon immer eine feste Größe im Neugeschäft gewesen ist. Gerade in den letzten beiden Jahren ist der besonders starke Anteil gerade dieses Vertriebsweges am Wachstum des Neugeschäfts innerhalb des Gesamtkonzerns äußerst positiv aufgefallen. Wir sind hier auf dem richtigen Weg.

AC: Herr Wittkamp, das heißt für Ihr Haus, dass die Bestrebungen im Maklerbereich auch mit dem neuen Vertriebsvorstand fortgeführt werden?

Manfred Wittkamp: Ja, absolut. Die konsequente Fortführung unserer Makleroffensive genießt die volle Rückendeckung durch Herrn Dr. Eichmann.

AC: Herr Dr. Eichmann, Sie sind folglich bereits in die Maßnahmen eingebunden?

KE: Selbstverständlich. Ich kenne die geplanten Maßnahmen und werde insbesondere den Ausbau unserer Marktpräsenz im Maklermarkt selbst aktiv unterstützen. Schon als Vorstand der AdvoCard ist mir die Bekanntheit der Central Maklerforen sehr positiv aufgefallen. Diese und natürlich alle weiteren Auftritte der Central im Rahmen der diesjährigen Maklermessen werde ich nun intensiv selbst mit begleiten und natürlich auch als Referent bei den Central Maklerforen dabei sein.

AC: Was kann der Makler nun 2007 von der Central erwarten?

MW: Neben sechs eigenen Maklerforen werden wir auf allen großen Maklermessen als Aussteller vertreten sein. Die erfolgreiche Beteiligung der Makler an der Entwicklung von Produkten und Serviceinstrumenten werden wir in Form unserer Maklerbeiräte weiter ausbauen. Neue Strukturen und Abläufe, die wir noch



dieses Jahr einführen, werden dazu führen, dass wir unseren Service gegenüber dem Makler noch weiter stärken. Da wir in unserer breit angelegten Maklerbefragung wieder Bestnoten für die Betreuung vor Ort von unseren Maklern erhalten haben, werden gezielte Weiterqualifikationen unserer Maklerbetreuer und Führungskräfte diesen Spitzenplatz auch für die Zukunft sichern. Wir werden also weiterhin Makler mit ihren individuellen Geschäftsmodellen professionell unterstützen.

AC Was ist das langfristige Ziel der Central im Maklermarkt?

KE Schnelligkeit, Einfachheit und Flexibilität sind für uns die entscheidenden Faktoren im Maklermarkt. Dafür steht auch unser Markenversprechen. Wir werden ab dem zweiten Quartal unsere Prozesse mit Blick auf den Antrag und die Risikoprüfung deutlich straffen, beschleunigen und vereinfachen und Maklern damit einen erheblich verbesserten Service bieten. Wir wollen dadurch den Makler und seine Kunden langfristig an uns binden.

Mit Blick auf die anstehende Gesundheitsreform gibt es natürlich Unsicherheiten im Markt. Diese Unsicherheiten wollen wir rasch beseitigen. Ich bin davon überzeugt, wir haben weiterhin jede Menge Chancen und es ist daher unser wichtiges Ziel, Maklern rasch attrak-

tive Lösungen für ihre Kunden anzubieten. Zudem werden wir die Marke Central inhaltlich weiter stärken, um den Makler hierdurch optimal im Verkauf zu unterstützen. Das tun wir auch im Wissen darum, dass die Bekanntheit und der Ruf einer Marke ein wesentlicher Faktor bei der Entscheidungsfindung der Kunden ist.

MW Alle Maßnahmen werden durch unsere professionelle Maklerbetreuung vor Ort begleitet. Durch die Neugestaltung unseres Antragsprozesses verschaffen wir unseren Maklerbetreuern zusätzliche Freiräume, um ihre bereits sehr gute Betreuung weiter für die Makler optimieren zu können. Dem Gesundheitsmarkt insbesondere unter Einbeziehung der Makler gehört uneingeschränkt die Zukunft. Deshalb ist die Einbindung der Makler in die Weiterentwicklung der Produkte und Ablaufprozesse der Central eine logische Konsequenz und Forderung des Marktes, um immer auf dem aktuellsten Stand der Markterfordernisse zu sein. Dieses Vorgehen unterstützt nachhaltig die Wachstumsziele der Central, weil sie wesentlich auf dem Wachstum der Makler aufbauen.

Unser erklärtes Ziel ist es, für den Makler unentbehrlich zu sein.

AC Herr Dr. Eichmann, Herr Wittkamp, vielen Dank für das Gespräch. ■

Anzeige

 netzwerkmakler

 central

Gesundheit bewegt uns.

Mit vollen Segeln
Richtung
PKV-Umsatz.

Neugierig wie?

Central Krankenversicherung AG
Telefon: 0221 1636-6655
Telefax: 0221 1636-1198
E-Mail: netzwerkmakler@central.de
Internet: www.netzwerkmakler.de

