

Herausgeber:

Pressesprecher: Michael Knaup
Tel.: 0221 757-1801
Fax: 0221 757-2229
www.devk.de
E-Mail: michael.knaup@devk.de

PRESSEMITTEILUNG

Köln, 22.06.2009

Karriere machen im Außendienst der DEVK

Die DEVK vergrößert ihre Außendienstmannschaft, senkt die Fluktuation und treibt den Ausbau weiter voran. Die Kölner Rating-Agentur Assekurata bewertet die Karrierechancen im Ausschließlichkeitsvertrieb der DEVK mit „sehr gut“ und lobt die Entwicklungsmöglichkeiten sowohl für Neueinsteiger als auch für etablierte Vertriebspartner.

Seit der Einführung des neuen Agenturmodells zum Jahresanfang 2009 ist die DEVK für potenzielle Vertriebspartner noch attraktiver geworden. Die deutlich verbesserten Entwicklungs- und Verdienstperspektiven hatten Erfolg: 2009 vergrößerte die DEVK ihre Ausschließlichkeits-Mannschaft um 120 Personen.

2009 eingeführtes Agenturmodell überzeugt Vertriebspartner

Agenturvertreter, die mit einem Agenturleiter kooperieren, können die Verantwortung für einen Teilbestand übernehmen. Für dessen Betreuung erhalten sie eine Bestandsprovision, was zu einer regelmäßigen Vergütung beiträgt. Dies verbessert besonders die Startvoraussetzungen für Neueinsteiger. Diese Maßnahme sorgte für mehr Zufriedenheit bei den neuen Außendienstlern und senkte nachweislich die Fluktuationsquote innerhalb der ersten 12 Monate von 31 Prozent im Jahr 2008 auf 14 Prozent im Jahr 2009.

Etablierte Agenturleiter erhalten seit 2009 höhere Bestandsprovisionsätze, wenn sie Agenturvertreter einstellen, eine Geschäftsstelle eröffnen oder Innendienstkräfte beschäftigen. Die Zahl der hauptberuflichen Vertriebspartner stieg auf 2.200 Personen. 2010 will die DEVK ihren Außendienst weiter verstärken.

Die beruflichen Perspektiven von Vertriebspartnern sind der DEVK wichtig. 2007 war sie der erste Versicherer mit Ausschließlichkeitsvertrieb, der sich dem Karriere-Rating von Assekurata unterzog und das Ergebnis veröffentlichte. 2010 nahm die DEVK zum vierten Mal am Assekurata Karriere-Rating teil. Das Gesamturteil lautet: A+ bzw. „sehr gut“. In der Teilqualität „Finanzstärke“ erhielt die DEVK sogar die Auszeichnung „exzellent“. Die Kriterien „Vermittlerorientierung“ und „Wachstum“ wurden wieder „sehr gut“ bewertet.

Die DEVK konnte ihr Vorjahresergebnis wieder einmal verbessern. Die Teilqualitäten fachliche Unterstützung/Informationsversorgung, Verkaufsausbildung, Betreuungskonzept sowie Vermittlerwachstum erhielten allesamt erstmals die Note „sehr gut“. Assekurata lobt die starke Vermittlerorientierung und das Bekenntnis zur Flächenorganisation.

Außendienstführungsstruktur wird neu organisiert

Eine weitere Verbesserung der Vertriebsunterstützung erwartet Assekurata von der bevorstehenden Neuorganisation der Außendienstführungskräfte. 2011 wird die DEVK ihre Vertriebswege-Teilung in Hauptberufler, Nebenberufler und Makler/Mehrfachagenten abschaffen. Die jeweils rund 120 Betreuer für die haupt- und nebenberuflichen Vermittler sollen in 40 bis 50 Regionalbereiche zusammengefasst werden. Innerhalb dieser Regionalbereiche spezialisieren sich die Führungskräfte dann, z. B. auf Themen wie Agenturorganisation, Technik oder Altvorsorge.

Den DEVK Versicherungen vertrauen bundesweit rund 4 Millionen Kunden mit 12,9 Millionen Risiken in allen Versicherungssparten. Dass sie besonders treue Kunden sind, hängt nicht zuletzt von der persönlichen Nähe ab: 1.250 Geschäftsstellen, rund 2.200 hauptberufliche Vertriebspartner und über 3.600 nebenberufliche Vermittler sprechen für sich. Langjähriger Kooperations- und Vertriebspartner sind zudem die Sparda-Banken. Nach der Anzahl der Verträge ist die DEVK Deutschlands viertgrößter Hausrat-, fünftgrößter Pkw- und sechstgrößter Haftpflichtversicherer.

Kontakt: DEVK Versicherungen, Maschamay Poßekel, Riehler Straße 190, 50735 Köln,
Tel. 0221 757-1802, E-Mail: maschamay.possekel@devk.de
