



# KAB Maklerservice – Wir machen Service

## 10 Jahre Maklerchampions Herzlichen Glückwunsch Versicherungsmagazin und ServiceValue!

Für KAB ist die Wertung der Makler-Champions eine wichtige Institution, um ein Spiegelbild des eigenen Service aus Sicht unserer Maklerkollegen zu erhalten. Wir sind sehr zufrieden, dass KAB seit Jahren ununterbrochen zu den Siegern der Maklerpools und Dienstleister gewählt wird.

## Gründe für einen erfolgreicher Service – unser Name ist Programm

Wir haben seit Jahren erkannt, dass neben den Basics für einen Maklerpool wie exklusive Produkte, digitale Prozesse, Rahmenvereinbarungen mit Versicherern, Erreichbarkeit usw. als Kür gerade ein besonderer Service eine bedeutende Rolle für den Erfolg spielt. Dies sehen wir nicht nur als Anspruch für unsere 2.350 Maklerpartner, sondern auch als Herausforderung für uns.

Gerade die sich verändernden Marktrahmenbedingungen mit neuen Playern wie z.B. InsureTechs, Check24, Automobilherstellern, Autoclubs sowie auch gesetzliche Vorschriften, aber auch das verändernde Kundenverhalten sind Herausforderungen an den einzelnen Maklerkollegen, auf das sich eine Maklerpool einstellen muss.

Neben dem großen Bereich der Pflichtaufgaben, also den Basics eines Maklerpools, sehen wir von KAB aber zusätzlich

besondere Servicefaktoren für unseren Erfolg und haben diese in den letzten Jahren fest verankert.

## Für KAB haben besondere Servicefaktoren eine wichtige Bedeutung

Was sind die Inhalte unserer besonderen Servicefaktoren?

- überzeugende Deckungskonzepte, die sich durch Nachhaltigkeit auszeichnen
- bundesweite Partnermeetings in den Regionen
- die persönliche Unterstützung unserer Maklerkollegen auch vor Ort durch unserer Maklerbetreuer und drei Firmenberater in den Bereichen Gewerbe, Kfz-Flotten und Rechtsschutz
- eine enge und kollegiale Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit unseren Maklerkollegen
- die Absicherung des Ruhestandes unserer Maklerkollegen durch das KAB-Lebenswerk.

## Maßnahmen zur Sicherstellung unserer Services

Im Rahmen unserer Services legen wir auch einen Focus auf die eigene unternehmerische Seite in der erfolgreichen Weiterentwicklung eines Maklerpools wie KAB. Im Rahmen eines ständigen Change-Prozesses ist auch eine Prüfung des eigenen Unternehmensbildes laufend notwendig. So lässt KAB ein

KAB-Lebenswerk

kollegiale  
Zusammenarbeit  
auf Augenhöhe

**Besondere  
Servicefaktoren  
KAB**

überzeugende  
Deckungskonzepte

bundesweite  
Partnermeetings

Maklerbetreuer und  
Firmenberater

Audit der Geschäftsleitung und eine umfangreiche Partnerbefragung mit dem renommierten Beratungshaus ServiceValue durchführen „um sich dem Blick von außen zu stellen“.

## **(1) Audit-Verfahren durch ServiceValue**

Im Rahmen eines regelmäßigen Audit-Verfahrens mit dem renommierten Beratungsunternehmen ServiceValue GmbH stellen wir uns als Geschäftsführung den kritischen Fragestellungen des Institutes und sind stolz darauf, jeweils das höchste Prädikat „sehr empfehlenswert“ zu erhalten.

## **(2) regelmäßige Befragung der über 2350 Maklerpartner durch ServiceValue**

Wie sehen unsere Maklerpartner den Maklerpool KAB? Der entscheidende Motor unseres Change-Prozesses sind unsere umfangreiche Partnerbefragungen. Hier erhalten wir Feedback über unser Serviceverhalten z.B. Image, Produkte, Servicewerte, Schnelligkeit, Erreichbarkeit, Verlässlichkeit, Digitalisierung, Maklerbindungswerte, Mitarbeiter und Geschäftsführung. Da unsere 35 Mitarbeiter diese Befragung ebenfalls „aus Maklersicht“ durchführen, ergeben sich sehr interessante Ergebnisse und Anregungen im Vergleich zu unseren Maklerpartnern.

Wertvolle Anregungen, Lob aber auch Kritik erhalten wir aus der Beantwortung der offenen Fragestellung. Neben der positiven Wahrnehmung unserer Partner „dass wir uns stellen“, zeigen auch die hohen Teilnehmerquoten von ca. 35 %, dass unsere Maklerpartner unseren Change-Gedanken annehmen und zur weiteren Verbesserung von KAB beitragen wollen.

## **(3) externe Beratung stärkt das know how**

In unseren unternehmerischen Fragestellungen lassen wir uns auch durch ein Consultinghaus beraten. Der Glaube, alles aus der Praxis für die Praxis zu wissen, führt nur zu einem „Tunnelblick“ der keinen Impuls für einen laufenden Change-Prozess auslöst.

## **(4) bundesweite Partnermeetings als Ideen-Treiber und Erfahrungsaustausch mit Maklerkollegen**

Wir führen bewusst keine Zentralveranstaltungen mit dem Sponsoring von Produktgebern durch. Wir gehen in die bundesweiten Regionen, in denen unsere Maklerpartner ansässig sind und laden zu speziellen Themen Versicherer ein. Praxisthemen, Erfahrungsaustausch und Netzwerke schaffen – das stellen wir in den Vordergrund. Die Antworten unserer jährlichen Partnerbefragung bestärken uns auf diesem Wege. In den jetzigen Corona-Zeiten bieten wir verstärkt WEB-Seminare an.

## **(5) Produktinnovationen**

Wir beobachten den Markt intensiv und haben neben dem KAB-Lebenswerk z.B. aktuell Assekuradeur-Produkte in der Planung. Besonders angenommen wird unsere Konzeption für Gewerbebestands-Umdeckungen, bei der wir auch vor Ort unterstützen, was unsere Maklerpartner gern in Anspruch.

## **KAB Maklerservice – Wir machen Service**

Wir sind der festen Überzeugung, dass nicht nur unsere „Pflicht-Aktivitäten“ als Maklerpool den Unterschied machen, sondern unsere Investitionen in unsere besonderen Servicefaktoren auch zukünftig ein wichtiger Treiber unseres Erfolges sein werden.

## **Highlight-Übersicht der Serviceplattform KAB Maklerservice GmbH**

- Persönliche Ansprechpartner durch KAB-Maklerbetreuer
- Kostenloses KAB Maklerverwaltungsportal mit Angebotscenter und Schnittstelle
- Kostenlose Sachvergleichsrechner (Gewerbe und Privat)
- Kostenloser KFZ Nafi – Vergleichsrechner inklusive Kleinflottenrechner mit TOP KAB Sondervereinbarungen
- KFZ Rahmenvereinbarungen Oldtimer, hochwertige Fahrzeuge, Flotten
- Bestandsübertragungstool (online mit nur 3 Klicks) bei mehr als 100 Gesellschaften
- Sonderkonzepte/Rahmenvereinbarungen in den Bereichen:
  - Privat: Hausrat, Haftpflicht, Unfall, Wohngebäude etc.
  - Gewerbe: alle Gewerbe, Hausverwalter; Heilwesen; etc.
- Portfolio Umdeckungsvereinbarungen/ Einzelverträge 1:1 und oder komplett Bestände
- Reiseversicherungsportal
- Pflegeversicherungsportal
- Vorsorge & Krankenportal mit integrierten Vergleichsrechnern KV-Zusatz
- Verbindliche Courtagezusage mit wöchentlicher Abrechnung
- 3 KAB Firmenberater im Außendienst für die Bereiche (Gewerbe; KFZ-Flotte; Firmen-RS)
- Factoring Vereinbarung **NEU!**
- KAB Makler-App mit Übersicht der Kunden und Verträge
- KAB-Lebenswerk zur Absicherung des Lebensabends

### **Kontakt:**

KAB Maklerservice GmbH  
Kolumbusstraße 31  
53881 Euskirchen  
02251 77391-0  
info@kabv.de  
www.kab-maklerservice.de



Klaus Bosle und Volker Kropp