

## Vereinigte Post. Die Makler-AG verdreifacht Umsatz mit VPV Berufsunfähigkeitsversicherung

**Die „Vereinigte Post. Die Makler-AG“ blickt auf eine positive Entwicklung im Jahr 2012 zurück. Die Tochtergesellschaft der VPV konnte ihr Geschäft stark in den Bereichen Berufsunfähigkeits-, Hinterbliebenen- und Pflegeversicherung ausbauen und auch das Sachgeschäft spürbar steigern. Daneben erhöhte auch die Anzahl der für die Makler-AG produktiven Vermittler.**

**Die „Vereinigte Post. Die Makler-AG“ blickt auf eine positive Entwicklung im Jahr 2012 zurück. Die Tochtergesellschaft der VPV konnte ihr Geschäft stark in den Bereichen Berufsunfähigkeits-, Hinterbliebenen- und Pflegeversicherung ausbauen und auch das Sachgeschäft spürbar steigern. Daneben erhöhte auch die Anzahl der für die Makler-AG produktiven Vermittler.**

Das vermittelte Berufsunfähigkeitsgeschäft für die VPV stieg im Geschäftsjahr 2012 um 193 Prozent, das Sachgeschäft um 20 Prozent. Der Anstieg im Bereich der Absicherung biometrischer Risiken ist unter anderem auf die Neupositionierung der Berufsunfähigkeitsversicherungen der VPV im Rahmen der Umstellung auf Unisex-Tarife zurückzuführen. Dabei wurden nicht nur die Tarifierungsgrundlagen, sondern auch die Berufsklassen neu konzipiert und die Versicherungsbedingungen an die Anforderungen der infinma-Marktstandards angepasst.

„Ein weiterer Grund für den Erfolg ist unser Online-Tool „Sofort-Check 24/7“ für die BU-Gesundheitsprüfung“, stellt Dr. Peter Schmidt, Vorstandsvorsitzender der Vereinigte Post. Die Makler-AG, fest. „Wir konnten 2012 immer mehr freie Vermittler von den Vorzügen des Tools, mit dem eine schnelle und abschließende Risikoprüfung direkt beim Kunden möglich ist, überzeugen.“

Produktseitig rückten die VPV und die Vereinigte Post. Die Makler-AG auch mit der VPV VolksPflege, einem der leistungsstärksten Pfl egetagegeld-Tarife am Markt, in das Bewusstsein der Kunden und freien Vermittler. „Diese Abrundung unseres Angebots an leistungsstarken Vorsorgelösungen für biometrische Risiken hat den Nerv der freien Vermittler genau getroffen und damit die Attraktivität der VPV als Maklerversicherer erhöht“, so Schmidt. Ein geförderter Pflege-Tarif wird derzeit ergänzt.

Im Geschäftsjahr 2013 steht bei der Makler-AG neben den Risiken Tod, Verlust der Arbeitskraft und Pflege auch die steigende Langlebigkeit – und damit der wachsende Bedarfs an Versorgung im länger andauernden Rentenalter – im Fokus. Schmidt betont: „Mit der VPV Power-Linie, die Sicherheit der Beiträge, Garantien, Flexibilität und Renditechancen bietet, haben wir attraktive Angebote für freie Vermittler im Portfolio.“

### **Kontakt:**

Ina Bangemann  
- Pressesprecherin -  
Tel.: 0711 / 1391 - 4050  
Fax: 0711 / 1391 - 2057  
E-Mail: [Ina.Bangemann@vpv.de](mailto:Ina.Bangemann@vpv.de)

VPV Versicherungen  
Mittlerer Pfad 19

70499 Stuttgart

Webseite: [www.vpv.de](http://www.vpv.de)

logo