

„Werte schaffen – Menschen gewinnen“: Mehr als 1.500 Vermittler informierten sich auf der Continentale LV-Roadshow

Altersvorsorge im Spannungsfeld von Niedrigzins und Solvency II: Mehr als 1.500 Vermittler nutzen in sechs Städten die Gelegenheit, sich bei der komplett ausgebuchten Continentale LV-Roadshow 2013 neue Impulse für die tägliche Arbeit zu holen und sich über Trends in der Lebensversicherung zu informieren.

Altersvorsorge im Spannungsfeld von Niedrigzins und Solvency II: Mehr als 1.500 Vermittler nutzen in sechs Städten die Gelegenheit, sich bei der komplett ausgebuchten Continentale LV-Roadshow 2013 neue Impulse für die tägliche Arbeit zu holen und sich über Trends in der Lebensversicherung zu informieren.

Ein Plädoyer für alte Werte

Auf das Veranstaltungsmotto „Werte schaffen – Menschen gewinnen“ stimmte der ehemalige Automanager und Querdenker Daniel Goudevert ein. In seinem Eröffnungsvortrag machte er deutlich, dass eine Rückbesinnung auf Werte wie Aufrichtigkeit, Nachhaltigkeit und Zuverlässigkeit Voraussetzung ist für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Wertschätzung gegenüber den Menschen zu leben, da zu sein, wenn es Probleme gibt – also nicht nur beim Verkauf, sondern auch besonders im Schadensfall – das sei letztlich ebenfalls die Basis für den Versicherungs- und Beratungsgedanken. Eine Aussage, die später der zweite Gastredner Leo Martin vertiefte. Martin, früher für den Bundesnachrichtendienst tätig, stellte in seinem Vortrag zum Thema „Geheimwaffe Vertrauen“ klar, dass die Kunst, Menschen an sich zu binden, auf der Wertschätzung für den Anderen beruhe. Respekt vor der Integrität seiner Persönlichkeit und die Berechenbarkeit des eigenen Verhaltens sind die Basis für eine emotionale Attraktivität, die andere Menschen anzieht.

Menschen suchen nach Sicherheit und Garantien

Welche Werte die Grundlage für die Unternehmensphilosophie der Continentale bilden, erläuterte Continentale-Vorstandsmitglied Dr. Dr. Michael Fauser. Der 49-Jährige betonte in seinem Vortrag, dass sich die Continentale bewusst gegen den Trend in der Branche stellt und auf einen für die gesamte Laufzeit gültigen Garantiezins in der klassischen Rentenversicherung setzt. „Denn in unsicheren Zeiten suchen die Menschen nach Sicherheit und Garantien. Und Versicherung steht für Sicherheit.“, so Dr. Fauser.

Continentale easyRente: Kurzer Antrag überzeugt

Der Wert Einfachheit stand neben Sicherheit und Garantien bei der Entwicklung des neuen LV-Produkts, der Continentale easyRente, im Vordergrund. Sie wurde erstmals bei der Auftaktveranstaltung der LV-Roadshow von Dr. Oliver Horn, Leiter Produktmanagement Leben, präsentiert. Sie ist eine klassische Rentenversicherung mit großer Flexibilität für den Kunden und dennoch einfach zu verstehen. Die Idee des Rentenguthabens und der äußerst kurze Antrag kamen bei den Gästen sehr gut an.

Pressekontakt:

Bernd Goletz

- Leiter Unternehmenskommunikation -

Telefon: 0231 / 919 - 2255

Fax: 0231 / 919 - 2226

E-Mail: bernd.goletz@continentale.de

Unternehmen:

Continentale Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit
Ruhrallee 92
44139 Dortmund

Internet: www.continentale.de

Über Continentale Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit:

Die Continentale ist kein Konzern im üblichen Sinne, denn sie versteht sich als ein „Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit“. Dieses Grundverständnis bestimmt das Handeln in allen Bereichen und in allen Unternehmen. Es fußt auf der Rechtsform der Obergesellschaft: An der Spitze des Verbundes steht die Continentale Krankenversicherung a.G. (gegründet 1926), ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit – und ein Versicherungsverein gehört seinen Mitgliedern, den Versicherten. Dank dieser Rechtsform ist die Continentale gefeit gegen Übernahmen und in ihren Entscheidungen unabhängig von Aktionärsinteressen.

logo