



Presseinformationen

19.05.2006

Mannheimer MaklerFORUM 2006 in München und Mannheim

- Vorstandsvorsitzender Helmut Posch stellt sich und die Einbindung der Mannheimer in den UNIQA Konzern vor
- Markenprodukte und Betreuung vor Ort bleiben bestehen
- Neue Vertriebschwerpunkte sollen Wachstum und Ertrag sichern

Mehrere hundert Versicherungsmakler sind der Einladung des neuen Vorstandsvorsitzenden Helmut Posch gefolgt und haben am Mannheimer MaklerFORUM 2006 teilgenommen, das die Mannheimer am 15. und 17.05. in München und Mannheim veranstaltet hat. In Workshops und Vorträgen wurden die besonderen Produkte und Leistungen der Mannheimer vorgestellt.

Gespannt waren viele Makler auf Helmut Posch, der am 01. Januar 2006 den Vorstandsvorsitz der Mannheimer übernommen hatte, und besonders darauf, wie er sich die Zusammenarbeit mit Maklern vorstellt. Sein klares Bekenntnis zum Maklervertrieb hören diese sicher gern: "Für mich ist der Maklervertrieb eine ganz wichtige Vertriebschiene. Wir arbeiten gerne mit Beratungsprofis zusammen, denn unsere Markenprodukte und Konzeptlösungen im Firmenkundensegment brauchen Know-how und professionelle Beratung" Für die Betreuung unserer Maklerpartner haben wir bundesweit sieben Industriedirektionen installiert, die mit weitreichenden Vollmachten ausgestattet sind. Bei der Mannheimer gibt es deshalb keine langen Wege, sondern schnelle Entscheidungen. Das schätzen unsere Maklerpartner und das wird auch so bleiben". Besonders die neue Möglichkeit mit der Mannheimer über UNIQA auch internationales Geschäft in den 14 UNIQA-Ländern Osteuropas zu zeichnen, stieß bei den Maklern auf großes Interesse. Da viele deutsche Firmen ihre Produktionen aktuell nach Osteuropa verlagern, eine willkommene Möglichkeit um die Kunden dorthin zu begleiten.

Im Rahmen eines Fachvortrages wurde auch das neue Transportversicherungsprodukt der Mannheimer für Spediteure, die Verkehrshaftungs-Comfortversicherung, vorgestellt. Sie deckt erstmalig auch Schäden durch qualifiziertes Verschulden von Spediteuren, ohne Einschränkung auf definierte Gefahren. Weitere Schwerpunkte der Fachvorträge: Ein innovativer Internetrechner für die Unfallversicherung (www.unfallrechner.de), das Markenprodukt HOSTIMA für Hotels und Pensionen sowie die Mannheimer Multi Risk Police, die sich bei den Maklern besonderer Beliebtheit erfreut. Mit diesen Schwerpunkten will die Mannheimer auch 2006 im Makler-Markt wieder punkten und Wachstum und Ertrag sichern. Beim anschließenden Imbiss wurde intensiv diskutiert und sicher bereits die eine oder andere neue Geschäftsidee entwickelt.

"Ich freue mich über das rege Interesse unserer Maklerpartner und über den offenen Austausch. Es ist eine schöne Bestätigung für unsere Markenproduktstrategie und ein deutliches Zeichen, dass unsere Stärken: Know-how, Flexibilität und Schnelligkeit honoriert werden", so Posch.

Die Mannheimer ist für ihre Maklerpartner bundesweit mit sieben Industriedirektionen präsent. Ausführliche Informationen über die besonderen Markenprodukte und Leistungen der Mannheimer können auch direkt bei der Mannheimer unter 0180-2 20 24 angefordert werden.

Mannheim, den 19.05.2006

Herausgeber:

Mannheimer AG Holding

Augustaanlage 66

68165 Mannheim

Ansprechpartner:

Jürgen Wörner

Unternehmenskommunikation

E-Mail: pir@mannheimer.de