

Sammeln Sie eigene Erfahrungen in einem auf Sie zugeschnittenen Pilotprojekt

Gerne stellen wir Ihnen unser Konzept persönlich vor,
entweder in Ihrem Unternehmen oder im Haus der
Deutschen Rück in Düsseldorf.



**Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie
einen Termin mit uns!**

Ansprechpartner

Stefan Wittmann

Telefon: 0211. 4554-449

stefan.wittmann@deutscherueck.de

Alexander Barth

Telefon: 0211. 4554-158

alexander.barth@deutscherueck.de

Deutsche Rückversicherung AG

Hansaallee 177, 40549 Düsseldorf

Deutsche Rückversicherung Aktiengesellschaft

Hansaallee 177, 40549 Düsseldorf

Telefon 0211. 4554-01

Telefax 0211. 4554-266

info@deutscherueck.de

www.deutscherueck.de



Foto: Getty Images

Teleunderwriting –
Teleinterviewing
Telefonische Erfassung
von Gesundheitsdaten

Teleunderwriting / Teleinterviewing im Fokus

Teleunderwriting / Teleinterviewing findet immer mehr Anhänger. Um die Chancen dieses neuen Geschäftsprozesses wettbewerbswirksam zu nutzen, ist ein früher Einstieg in das Thema wichtig. Profitieren Sie von unserem praxiserprobten Konzept. Sammeln Sie Ihre eigenen Erfahrungen ohne große Kompromisse einzugehen.

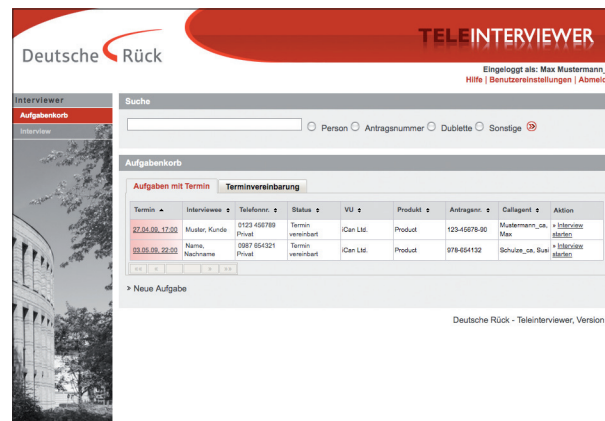


Wir bieten Ihnen unser umfassendes Know-how aus Pilot- und Produktivumsetzung, ein individualisiertes Teleinterviewing mit Ihren Gesundheitsfragen in unserem mandantenfähigen Teleinterviewer sowie eine auf Ihr Unternehmen und Ihre Vertriebswege abgestimmte Ausgestaltung der Prozesse.

Welchen Nutzen Teleinterviewing bietet

Ideal geeignet für alle Produkte mit Gesundheitsfragen – sowohl für die Lebens- als auch für die Krankenversicherung

- Verkaufsunterstützung für Vertriebe, da die Abfrage der Gesundheitsangaben häufig als Verkaufshemmnis gilt
- Optimierung des Risikoprüfungsprozesses im Sinne einer schnelleren Policierung durch den Rückgang von Arztberichten und Kundenrückfragen
- Haftungsminimierung für den Makler

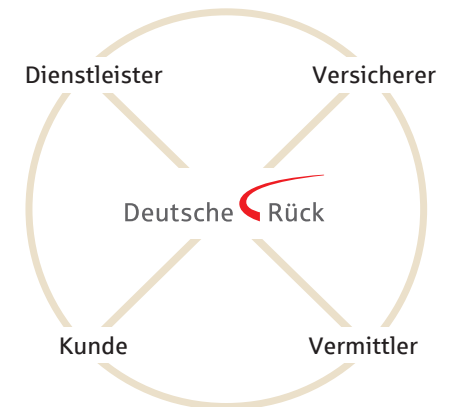


Teleinterviewing mit der Deutschen Rück

Wir unterstützen Sie umfangreich:

- Anpassung unseres Konzepts an Ihre individuellen Bedürfnisse
- Textvorschläge für Informationsschreiben an Kunden und Vertriebe
- Formulierung eines dynamischen Fragenkatalogs
- Präsentationsunterlagen
- Vorstellung des Prozesses bei Ihren Vertriebseinheiten

Innerhalb von zwei Monaten können wir gemeinsam die Pilotierung planen und realisieren.



Die Pilotphase sollte zwischen drei und sechs Monaten dauern. Auch hier begleiten wir Sie intensiv und stellen das Monitoring und Controlling sicher.