

Innovative Tools mit dem Eisenhut-Award ausgezeichnet

[versicherungswirtschaft-heute.de/koepfe-positionen/innovative-vertriebstools-mit-dem-eisenhut-award-ausgezeichnet](https://www.versicherungswirtschaft-heute.de/koepfe-positionen/innovative-vertriebstools-mit-dem-eisenhut-award-ausgezeichnet)

May 25, 2018

25.05.2018 – **Mehr Geschäft mit weniger Aufwand, so lautet das digitale Credo für die Versicherungswirtschaft im Jahre 2018. Das galt, neben weiteren Kategorien, auch bei der Verleihung der diesjährigen Eisenhut-Awards, die traditionell im Mai in der historischen Stadt Rothenburg ob der Tauber von einem hochkarätigen Gremium seit nunmehr 19 Jahren verliehen werden, als eines der wichtigsten Kriterien.**



Erfüllt haben dies heuer 30 Kandidaten, ob als Einzelpersonen, Agenturinhaber, Vertriebsexperten oder Führungskräfte. *VWheute* stellt einige von ihnen vor und fragte nach Modellen und Ansätzen, Umsetzungen und Hürden. Als Königsdisziplin gilt, wegen ihrer Komplexität und Regulierungsvorgaben, die sogenannte “Ganzheitliche Beratung”. Viele wollen sie, wenige können sie und manche Anbieter praktizieren sie, einfach, weil sie jahrelang daran gefeilt und optimiert haben, wie zum Beispiel die R+V Allgemeine Versicherung AG, die für ihre Lösung nun den Gold-Award in der Kategorie Privatkunden erhalten hat.

Zwar gibt es seit dem Jahr 2014 einen Aufwärtstrend bei den Bewerbungen in dieser Disziplin, aber in 2015 hat es nur zu einer Auszeichnung gereicht. Mit einem Zehnkampf hat die Jury diesen Wettbewerb verglichen, allerdings einer, bei dem während des 1500-Meter-Laufs auch noch Hoch- und Weitsprung ausgeübt werden müsste, bei gleichzeitigem Speerwurf. Neben der Swiss Life Deutschland Vertriebsservice GmbH wurde auch die R+V ausgezeichnet. Wofür, das erläutert **Matthias Kuch**, Leiter im R+V Vorstandsstab Vertriebssoftware, im Interview mit *VWheuteTV*:

Ein großes Potenzial bescheinigte die Jury der KV Werk GmbH für ihren, über mehrere Jahre weiter entwickelten “Pflegeplan”. Elf Versicherungsgesellschaften haben dieses innovative Vertriebstool nun eingekauft und implementiert. Wie dieses funktioniert und mit welchen Highlights es aufwartet erläutert **Melissa Knie**, Mitglied der Geschäftsführung im Videointerview.

Ebenfalls mit einem Award in der Kategorie Vertriebstools, hier für den Bereich Wohngebäudeversicherung, wurde das Unternehmen Skendata GmbH für “Wert 14” ausgezeichnet. Was es damit genau auf sich hat erläutert **Dieter Mai**, der Vertriebsbeauftragte von Skendata im exklusiven Interview:

Im Abschlussinterview mit *VWheuteTV* zieht Jury-Chef **Wolfgang Drohls** Bilanz zum diesjährigen Wettbewerb, erläutert dabei die Trends und Entwicklungen der vergangenen Jahre und gibt Tipps für zukünftige Kandidaten für eine erfolgreiche Teilnahme am Eisenhut-Award. 2019 feiern Veranstalter, Jury und Preisträger den 20. Geburtstag des renommierten Awards. Mit Spannung werden schon jetzt die vorgestellten Lösungen erwartet, Lösungen die innovative Ansätze für einen erfolgreichen Vertrieb in Zeiten der Digitalisierung anbieten, mehr Geschäft mit weniger Aufwand eben.

(vwh/ak)

Bild: Objekt der Begierde: Der Eisenhut-Award in Rothenburg ob der Tauber. (Quelle: Alexander Kaspar)

Tags: [Eisenhut Award](#)

Autor: [Alexander Kaspar](#)