



**VERSICHERUNGS
KAMMER** MAKLER
MANAGEMENT

**Wir machen PKV für Makler
einfacher, schneller und
persönlicher**

Insurance Campus 28.-30. Juni 2026

Makleralltag: Es muss schnell gehen.

Warum Begleitung entscheidend ist

Typische Schleifen im PKV-Prozess

- Gesundheitsfragen
- Risikoeinschätzungen
- Rückfragen & Nachforderungen
- fehlende Unterlagen
- Unsicherheit: Ist der Fall platzierbar?

Starke Produkte sind wichtig – entscheidend ist die Begleitung drumherum.



Wenn der Kunde interessiert ist, beginnt oft erst der eigentliche Aufwand.

Mehr Personal Power rund um die PKV-Abwicklung

Mariya und Franziska begleiten konkrete Fälle bis zur Lösung



Mariya

Partnermanagerin

operative Begleitung
von Beratung bis Police



Franziska

Partnermanagerin

mehr Kapazität
rund um Abwicklung

Wobei wir konkret entlasten

- Risikovorabeanfragen sauber vorbereiten
- Gesundheitsangaben gemeinsam einschätzen
- Antragsbegleitung bis zur Policierung
- Rückfragen, Fristen und Unterlagen strukturieren

PKV

Beihilfe

Zusatz

Lieber vor Antragstellung gemeinsam sauber prüfen, als nach Antragstellung überrascht werden.

Mehr direkte Ansprechpartner, mehr Spezialisierung, mehr operativer Draht.

Das neue Team Fonds Finanz / Infitech

Klare Zuständigkeiten – kurze Wege – direkter Draht



Jürgen

Key Account Manager



Mariya

Partnermanagerin



Franziska

Partnermanagerin



Lisa

Young Professionals Managerin

Ihr sprecht uns an – wir bringen euch zum richtigen Ansprechpartner.



Sebastian

Manager Beihilfe



Roland

Manager bKV



Eldin

Manager IT & Prozesse



Lena

Managerin Marketing & Kommunikation

Junge Makler: Einstieg ins PKV-Geschäft

Orientierung, Netzwerk, Veranstaltungen und Entwicklung

Typische Einstiegsfragen

- Wie steige ich sinnvoll ein?
- Wie gewinne ich Sicherheit in der Beratung?
- Welche Zielgruppen passen zu mir?
- Wen spreche ich bei komplexen Fällen an?



Lisa Lohre

Young Professional Managerin

fachlich · vertrieblich · persönlich

Netzwerk

Veranstaltungen

Entwicklung

PKV kann ein starkes Geschäftsfeld sein – mit den richtigen Menschen und Prozessen an deiner Seite.

Zusammenfassung & nächste Schritte

Aus 15 Minuten Workshop soll echter Austausch entstehen

1 Konkrete Fälle

Bringt PKV-Fälle mit – besonders bei Gesundheitsangaben, Risikoeinschätzungen oder Rückfragen im Antrag.

2 Junge Makler

Sprecht Lisa an, wenn ihr euer PKV-Geschäft aufbauen, ausbauen oder euch stärker vernetzen möchtet.

3 Messestand

Kommt zu uns an den Stand – mit PKV-Fall, Beihilfefrage, bKV-Thema oder technischer Frage.

Bei der VKB bekommt ihr nicht nur starke PKV-Produkte, sondern Menschen, die mit euch den Fall bis zur Lösung begleiten.

Danke – wir freuen uns auf euch.