

### Versicherer punkten mit Mehrwertleistungen

Auch Versicherer werten ihre Maßnahmen zur Kundenbindung mit zusätzlichen Leistungen auf und wirken so der Wechselbereitschaft von Kunden rechtzeitig entgegen. Die MehrWert Servicegesellschaft (MWSG) unterstützt die Sparkassen-Finanzgruppe mit passgenauen Loyalitätsprogrammen: Sie berät bei der Auswahl der Kooperationspartner und steuert auf Wunsch die gesamte Abwicklung und Kundenkommunikation.

Zwei aktuelle Beispiele für die Bandbreite ihrer Leistung: das neue Gutscheinheft der Provinzial Nord Brandkasse in Kiel und das Programm „SV Exklusiv“ der SV Sparkassen-Versicherung. Der Provinzial-Außendienst überreicht seinen Kfz-Kunden seit September 2008 ein Gutscheinheft, das verschiedene Vorteilsangebote enthält. Ob Kfz-Werkstatt, Reifenhandel oder Autovermieter – Kunden lösen ihre Rabatte dort direkt ein und nutzen so ihren Vorteil unmittelbar.

Hingegen setzt SV Exklusiv auf eine Internetplattform für alle SV-Versicherten. Nach kostenfreier Anmeldung sichern sich die Kunden Vergünstigungen, die über ein Online-Bestellmodul, eine Hotline, per Gutscheindownload oder per E-Mail-Formular abgefordert werden. Partner vom Thermalbad bis zur Internetapotheke bedienen alle Altersgruppen. Dank der Services der MWSG entsteht eine Win-Win-Win-Situation: Alltagsnutzen für Kunden, Werbepattformen für Kooperationspartner, mehr Kundenloyalität und weniger Wechsler für die Versicherer.

Ansprechpartner:

Wolfgang Pascha, Tel. 0211 5065-4161.

E-Mail: wolfgang.pascha@mwsq.de.

**Erschienen in:** DSV*report*, Ausgabe 4/2008, Oktober 2008,  
Seite 8.

**Kontakt:**

MehrWert Servicegesellschaft mbH

Antje Schmidt-Holzhüter

Tel.: +49 211 5065 -4213

antje.schmidt-holzhueter@mwsq.de

www.mwsq.de