



## MEHR ERFOLG BEI DER KUNDENBERATUNG: MIT DEM WIFO EXPERTENTEAM LEBEN

Die Zusammenarbeit mit dem WIFO Expertenteam Leben wird Ihre Angebotsprozesse erheblich verbessern und Ihre Kundenzufriedenheit steigern. **Wie das geht? Sehen Sie selbst:**



### OHNE WIFO EXPERTENSERVICE

Antragsversand an die jeweilige Versicherungsgesellschaft

1. Berechnung eines Versicherungsangebots ohne Berücksichtigung des Gesundheitszustands mit Vergleichsprogrammen oder Gesellschaftssoftware.
2. Einreichen des Antrags bei der Versicherungsgesellschaft.
3. Votum des Versicherers: Oftmals werden Risikozuschläge erhoben, Risiken ausgeschlossen oder Anträge sogar abgelehnt.

**Fazit: Durch diese Vorgehensweise riskieren Sie unangenehme Überraschungen und Erklärungsbedarf beim Kunden. Die Suche nach einer Alternative ist zu diesem Zeitpunkt schwierig und aufwändig – teilweise sogar unmöglich.**



### MIT WIFO EXPERTENSERVICE

Inklusive verbindlicher Risikovorfrage

1. Einreichen einer Angebotsanfrage beim WIFO Expertenteam Leben. Verwendung der praktischen und haftungssicheren Anfrageformulare zur treffsicheren Datenerhebung.
2. Angebotserstellung unter Berücksichtigung aller relevanten Faktoren wie Gesundheitsstatus, Risiken wie spezielle Sportarten usw.. Die Angebote werden mit modernster Software sowie auf Basis der langjährigen Erfahrung und der exzellenten Marktübersicht unserer Mitarbeiter erstellt.
3. Risikovorfrage bei den passenden Versicherungsgesellschaften als Basis für eine fundierte und verbindliche Beratung.
4. Übermittlung von VVG-konformen Angeboten inklusive Beratungsdokumentation, Highlightblättern, Zusatzformularen, Teilratings, Verkaufshilfen, Leistungs-/Bedingungsvergleiche sowie der exklusiven iv-individualvereinbarung etc.
5. Der vollständige und unterzeichnete Antrag inklusive Votum wird von WIFO bei den Gesellschaften eingereicht und kann ohne Komplikationen poliziert werden.

**Falls aufgrund der Voranfrage eine Ablehnung signalisiert wird:** Ausarbeitung einer Alternative. Beispiel: Ist eine Berufsunfähigkeits-Versicherung nicht möglich, werden Alternativangebote wie Dread Disease, Erwerbsunfähigkeitsversicherung, bzw. Grundfähigkeitsversicherung oder weitere Produktalternativen angeboten. Dem Kunden wird so eine private Vorsorge ermöglicht.

**Fazit: WIFO schafft eine optimale Grundlage für Ihren Vertriebs Erfolg! Sie treten mit erstklassigen Angeboten und verbindlichen Daten und Fakten bei Ihrem Kunden auf. Überflüssige Zweittermine aufgrund Rückfragen und Zuschlägen, sowie die Erläuterung einer Ablehnung des Kunden durch die Versicherungsgesellschaft, entfallen.**



Sie kannten den WIFO-Service nicht und Ihnen liegt bereits eine Ablehnung vor?

**Kein Problem – auch dafür bieten wir eine Lösung.**

[▶ Hier finden Sie alle Details!](#)

### ANSPRECHPARTNER



**Martin Krausz**  
Abteilungsleiter Leben  
Telefon 07242 / 930-207  
E-Mail [m.krausz@wifo.com](mailto:m.krausz@wifo.com)