

Ihr Fels in der Brandung.

 **württembergische**

Württembergische Vertriebspartner GmbH

Unternehmenspräsentation der Bankenkooperation und des Maklervertriebs

Stand: Januar 2023



Inhalt

1. Die W&W-Gruppe: Unsere Stakeholder & unser Selbstverständnis
2. Die WVVP digital
3. WVVP – Die Württembergische Vertriebspartner GmbH: Bundesweit für Sie unterwegs
4. WVVP – Der Maklervertrieb der Württembergischen: Partner des Mittelstands
5. WVVP – Die Bankenkooperation der Württembergischen: Mehr Mensch. Mehr Wert.

Inhalt

1. **Die W&W-Gruppe: Unsere Stakeholder & unser Selbstverständnis**
2. Die WVVP digital
3. WVVP – Die Württembergische Vertriebspartner GmbH: Bundesweit für Sie unterwegs
4. WVVP – Der Maklervertrieb der Württembergischen: Partner des Mittelstands
5. WVVP – Die Bankenkooperation der Württembergischen: Mehr Mensch. Mehr Wert.

Die W&W AG – Gründungsstory im Überblick



1828 Württembergische Privat-Feuerversicherungsgesellschaft wurde als erste private Sachversicherung Süddeutschlands gegründet



1921 Gründung der Wüstenrot (Gemeinschaft der Freunde) als Deutschlands erste Bausparkasse



1999 Zusammenschluss von Wüstenrot und Württembergische unter dem Dach der Wüstenrot & Württembergische AG



2005 Zukauf Karlsruher Versicherungsgruppe



2010 Zukauf Allianz Dresdner Bauspar AG



2017 Markteintritt der Digitalmarke Adam Riese



2018 Start Wüstenrot Wohnwelt

1833 Gründung der Allgemeinen Rentenanstalt als erste Rentenversicherung Deutschlands



1991 Zusammenschluss der Württembergischen Feuerversicherung und Allgemeiner Rentenanstalt zur Württembergischen Versicherungsgruppe



2001 Zukauf Leonberger Bausparkasse AG



2009 Zukauf Vereinsbank Victoria Bauspar AG



2017 Beteiligung an der treefin GmbH, Entwicklung des W&W FinanzGuide



2018 Zukauf Aachener Bausparkasse AG

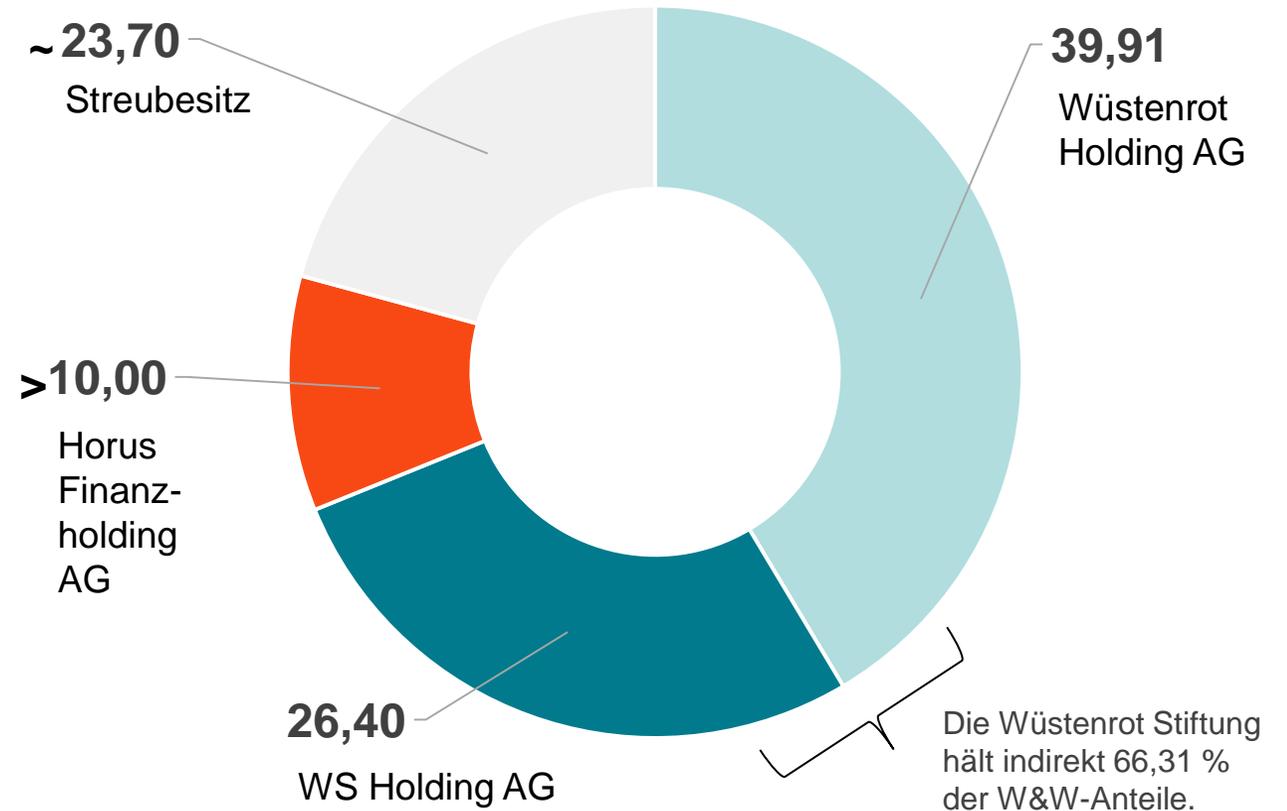


Die Anteilseigner der W&W-Gruppe



Die W&W AG verfügt mit der Wüstenrot Stiftung über einen stabilen Ankerinvestor (indirekt 66,31 % über WS Holding AG und Wüstenrot Holding AG).

Anteilsstruktur der W&W AG in %



Das sind wir – in der W&W-Gruppe



Omnikanalvertrieb der W&W-Gruppe



Unser Selbstverständnis

Wüstenrot & Württembergische-Gruppe

Werte schaffen, Werte sichern

Leitplanken des
W&W-Geschäftsmodells:

- langfristig
- risikominimiert
- wachstumsorientiert

Wir machen finanzielle Vorsorge aus einer Hand für die Menschen erlebbar.



Absicherung



Wohneigentum



Risikoschutz



Vermögensbildung

Moderne Vorsorge ruht auf
vier Bausteinen:

- Absicherung
- Wohneigentum
- Risikoschutz
- Vermögensbildung

Verantwortlich handeln – Für eine lebenswerte Zukunft



Nachhaltigkeit ist für uns als Württembergische Lebensversicherung ein wichtiges Thema.

Wir übernehmen gesellschaftliche Verantwortung, um heutigen und zukünftigen Generationen lebenswerte Bedingungen zu ermöglichen.

- Die W&W unterzeichnet die Prinzipien der Vereinten Nationen für nachhaltige Versicherungen (PSI)
- Die W&W unterzeichnet die Prinzipien für verantwortliches Investieren (PRI).
- Alle Informationen finden Sie auch in unserer Nachhaltigkeitsbroschüre.



Zur Nachhaltigkeit verpflichtet – durch den Beitritt zu PSI und PRI



Besseres Verständnis für ESG-Themen bei Investitionsaktivitäten



1. Einbezug von ESG-Themen in Entscheidungsprozesse
2. Integration von ESG-Themen in Eigentümerpolitik und -praxis
3. Beachtung Offenlegung von ESG-Themen bei investierten Unternehmen
4. Akzeptanz und Umsetzung der Prinzipien in Investmentindustrie
5. Zusammenarbeiten bei Umsetzung der Prinzipien
6. Offenlegung von Aktivitäten/Fortschritte zur Umsetzung der Prinzipien

Besseres Verständnis, Reduzierung und Vermeidung von ESG-Risiken

1. Einbezug von ESG-Themen in Entscheidungsprozesse
2. Zusammenarbeit mit Kunden und Geschäftspartnern bei ESG-Themen
3. Zusammenarbeit mit Regierungen, Aufsichtsbehörden und anderen wichtigen Interessengruppen, um gesellschaftliches Bewusstsein in ESG-Fragen zu fördern.
4. Offenlegung von Aktivitäten/Fortschritte zur Umsetzung der Prinzipien

Wie definieren wir bei W&W Nachhaltigkeit?



1. Überprüfung der Kapitalanlage im Hinblick auf Nachhaltigkeit



2. Klarer Ausschluss bestimmter Investments



3. Achtung der Menschenrechte



4. Regelmäßige Überprüfung unserer Fondspalette



5. Gezielte Investition in erneuerbare Energien



6. Vermehrte Investition in Green Bonds



Inhalt

1. Die W&W-Gruppe: Unsere Stakeholder & unser Selbstverständnis
2. **WVVP – Makler- und Bankenvertrieb**
3. WVVP – Die Württembergische Vertriebspartner GmbH: Bundesweit für Sie unterwegs
4. WVVP – Der Maklervertrieb der Württembergischen: Partner des Mittelstands
5. WVVP – Die Bankenkooperation der Württembergischen: Mehr Mensch. Mehr Wert.

Die WVVP digital: Gemeinsam neue Wege beschreiten.



Digitaler PoS – Social-Media-Kampagnen für Partner und Betreuer

experten homepage

Makler-Homepage ▾ DIGiDOR ▾ Enterprise-Lösungen ▾ Wissen ▾ Unternehmen ▾ KONTAKT LOGIN

Werden Sie zur starken und sympathischen Marke!

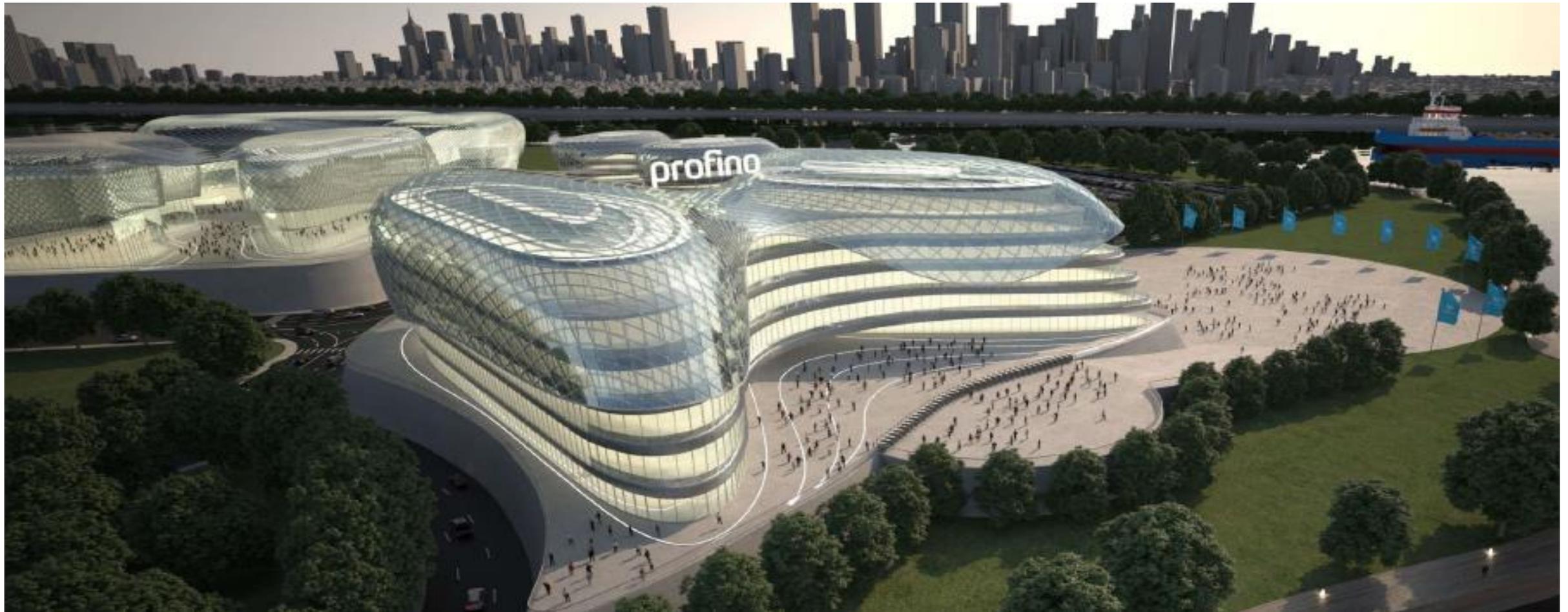
Mit DIGiDOR festigen kundenorientierte Versicherungsmakler permanent ihren Expertenstatus, stärken Kundenbeziehungen und gewinnen Neukunden. Erreichen Sie Ihre Vertriebsziele mühelos durch effektives und automatisiertes Vertriebsmarketing!

jetzt kostenlos anmelden

> Leistungsumfang und Pakete kennenlernen

Proven Expert
Kundenbewertungen
★★★★★
SEHR GUT
100% Empfehlungen
391 Bewertungen
20.12.2019 Mehr Infos

Digitaler PoS: Online, 365/24/7, von überall erreichbar.



Profino – der virtuelle Messestand.

Ein konzertierter digitaler PoS

Wettbewerb auf einen Blick

Digital sein

Service & Beratung

Mehrwerte generieren

Transparenz schaffen



Inhalt

1. Die W&W-Gruppe: Unsere Stakeholder & unser Selbstverständnis
2. WVVP – Makler- und Bankenvertrieb
3. **WVVP – Die Württembergische Vertriebspartner GmbH: Bundesweit für Sie unterwegs**
4. WVVP – Der Maklervertrieb der Württembergischen: Partner des Mittelstands
5. WVVP – Die Bankenkooperation der Württembergischen: Mehr Mensch. Mehr Wert.

Unsere Gründungsstory.



2019

Zusammenschluss von Maklervertrieb und Bankenkooperation zur **Württembergische Vertriebspartner GmbH.**



Gründung Württembergische Vertriebsservice GmbH.

2007

2005

Erwerb der Karlsruher Versicherungsgruppe durch die Württembergische Lebensversicherung AG.

Zusammengehen von Württembergische und Wüstenrot unter dem Dach der Wüstenrot & Württembergische AG.

1999

1923

Beginn der Zusammenarbeit mit Volks- und Raiffeisenbanken sowie mit der BBBank eG.

Gründung des Vereins Gemeinschaft der Freunde im schwäbischen Dorf Wüstenrot. Daraus entstand die erste Bausparkasse Deutschlands.

1921

1835

Gründung der Allgemeinen Versorgungsanstalt im Großherzogtum Baden, die spätere KARLSRUHER Lebensversicherung.

Gründung der Allgemeine Rentenanstalt in Stuttgart als erste Rentenversicherung Deutschlands.

1833

1828

Die WVVP bundesweit für Sie unterwegs.



Die WVVP – das macht uns aus.

Wissen

Verlässlichkeit

WVVP

Vertrauen

Partnerschaft

Die WVVP – das macht uns aus.

Wissen



- ✓ Hervorragend qualifizierte und engagierte Berater/innen
- ✓ Fachwissen & langjährige Erfahrung
- ✓ Spezialisten-Rollen
- ✓ Branchenspezifisches Wissen

Die WVVP – das macht uns aus.

Vertrauen



- ✓ **Beratungsqualität nehmen wir ernst:**
Ganzheitliche Beratung und individuelle Lösungen
- ✓ **Höchste Ansprüche** an Datensicherheit bei allen Prozessen

Die WVVP – das macht uns aus.

Verlässlichkeit



- ✓ **Ihr Fels in der Brandung**
- ✓ **Starker Produktgeber:**
Die Württembergische Lebensversicherung AG,
Württembergische Versicherung AG & Württembergische
Krankenversicherung AG
- ✓ **Höchste Kompetenz im eigenen Haus:** Die W&W Asset
Management AG

Die WVVP – das macht uns aus.

Partnerschaft



- ✓ **Bewährtes Betreuungsmodell:**
Langfristige und persönliche Zusammenarbeit
- ✓ **Unterstützung vor Ort**
& feste Vertriebsgebiete
- ✓ **Vertriebs- und Zielgruppenansätze** passend für Sie
zugeschnitten
- ✓ **Ihr Bildungsdienstleister:**
Die Akademie der WVVP

Zielbild – Mission und Vision der WVVP.

Das können wir!

- ✓ Vollsortimenter
- ✓ Digitale Kampagnen für Vermittler (z.B. DIGiDOR)
- ✓ Online-Tools und Rechner
- ✓ Selektive Zielgruppenkonzepte
- ✓ Generationen-Beratung
- ✓ Die WVVP Akademie

Hier wollen wir hin!

TOP Player
im Maklermarkt &
im Bankenvertrieb

DER Partner des Mittelstands

DER **Service- und Kompetenzführer** der
deutschen Bankassekuranz



**Mehr Mensch.
Mehr Wert.**
Die Bankenkooperation.

Unser Versprechen für unsere Partner.

Tradition, Leistung und Vertrauen.
Die Württembergische –
Ihr Fels in der Brandung.

»Service heißt, das ganze Geschäft mit den Augen des Kunden zu sehen.«

Axel Haitzer – Experte für Personal (Marketing) und E-Business, Quergeist, Benchbreaker und umtriebiger Unternehmer

Der Maklervertrieb der
Württembergischen.
Der Partner im Mittelstand.

»Als eigenständige Einheit gilt unsere gesamte Aufmerksamkeit den freien Vermittlern.«

Rainer Gelsdorf – Geschäftsführer der WVVP (Maklervertrieb)

Expertise vor Ort und
bester Service.
Bundesweit.

Maßgeschneiderte Konzepte.
Für den Mittelstand.

»Das Geheimnis des Erfolgs ist, den Standpunkt des Anderen zu verstehen.«

Henry Ford – Unternehmer, Gründer von Ford, Erfinder der Fließbandtechnologie

»Es gibt kein schöneres Vergnügen, als einen Menschen dadurch zu überraschen, dass man ihm mehr gibt, als er erwartet hat.«

Charles Baudelaire –
franz. Schriftsteller, Wegbereiter der europäischen literarischen Moderne

Die Bankenkooperation.
individuell – leidenschaftlich – anders.

»Der Mensch im Mittelpunkt – das macht uns als verlässlichen Partner aus.«

Eric Sauerborn – Geschäftsführer der WVVP (Die Bankenkooperation)

Vorsorge ganzheitlich gedacht.
Generationenübergreifend.

»Wir verstehen Nachhaltigkeit als Gesamtkonzept. Ökologisch, in der Vorsorge für sich selbst und für zukünftige Generationen.«

Eric Sauerborn – Geschäftsführer der WVVP (Die Bankenkooperation)

Unser Produkt-Sortiment in der Württembergische Versicherung AG.

Geschäftsfeld Komposit

Gewerbe & Industrie

- Firmen-Police für:
Landwirte, Friseurbetriebe, Elektrobetriebe, Bestatter, Akustiker, Optiker, Vereine, Floristik, Bäckereien, Fahrschulen, Metallbau- und Schlossereibetriebe, Maler, Lackierer und Stuckateure, Fahrradhändler - und reparaturbetriebe
- Transport und Fuhrpark
- Kautionsversicherung, Mietkautionsversicherung
- International
- Technische und Transport-Versicherungen

Haftung und Recht

- Privathaftpflichtversicherung
- Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung
- Bauherren-Haftpflichtversicherung
- Tierhalter-Haftpflichtversicherung
- Bootseigner-Versicherungen
- Rechtsschutzversicherung
- D&O- und Vermögensschadenversicherung

Kraftfahrt

- Auto
- Motorrad
- Moped
- E-Roller / E-Bike
- Oldtimer
- Motorrad-Bekleidungsschutz
- Gewerbliche PKW, Lieferwagen, LKW

Elementar

- Hausratversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- Elementarversicherung

Geschäftsfeld Vorsorge

Krankenversicherung

- Krankentagegeld
- Ambulant als Privatpatient
- Krankenhauszusatzversicherung
- Zahn und Brille
- Kranken-Vollversicherung
- Pflegevorsorge + Zusatzbausteine
- Auslandsreisekrankenversicherung

Biometrie

- Risiko-Lebensversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Grundfähigkeitsversicherung
- Bestattungsvorsorge
- Pflegevorsorge + Zusatzbausteine
- Private Unfallversicherung
- Kinder-Unfallversicherung

Private Rente

- Genius
- IndexClever
- KlassikClever
- SofortRente
- Generationen-Banking
- VermögensSchutz Premium

Betriebliche Vorsorge

- für Mitarbeiter
- für Fach- und Führungskräfte
- für Unternehmer
- Betriebliche Krankenversicherung
- Betriebliche Berufsunfähigkeitsvorsorge

Individuelle exklusive Konzept-Lösungen durch unsere Experten.

Generationenberatung

- Generationenübergreifende steueroptimierte Beratung
- Erfolge in den Geschäftsfeldern Stiftungen / Immobilien / Geldanlage / Versicherungen / Wertpapiere / Bausparen

Betriebliches Zukunftsmanagement

- Alle Möglichkeiten der betrieblichen Alters- und Krankenversorgung aus einer Hand
- Professionelle Unterstützung bei Einrichtung und laufender Durchführung von betrieblichen Vorsorgelösungen

Schatzbrief – Online-Anwendung

- Sichere und einfache Anlageoptionen mit Online-Rechner
- Klassisch bewährt oder chancenreich, Kapital oder Rente
- Gewinnung von online-affinen Kunden

Kommunalanlagen

- Sichere und rentable Anlage für institutionelle Anleger wie z.B. Kommunen / Verbände / Vereine / Stiftungen
- Attraktive garantierte Leistungen, planungssicher und transparent

Tilgungsaussetzungsmodell

- Win-win-Situation für Kunden und Berater mit Tilgungsaussetzung durch Rentenversicherung, rechtssicher und verlässlich
- Unterstützung durch Experten, praxissgerechtes Tool und Qualifizierungsmaßnahmen (vor Ort und Webinare)

Exklusive Lösungen.



Viele wollen es – wir können es!

flexible Beitragsgarantien

- Für Kapitalanleger, regelmäßige Sparer oder zum Aufbau einer sorgenfreien und nachhaltigen Zukunft – bei uns erhalten Sie flexible Beitragsgarantien
- Überdurchschnittliche Rentensteigerung von laufenden Renten. [Mehr Infos >](#)



Ihr Schlüssel zum Erfolg 50 % mehr Rente bei 95 % Beitragsgarantie.
smart|pension

- Individuelle Kalkulation der Lebenserwartung zwischen 88 und 110 Jahren
- Hoher garantierter Rentenfaktor
- Signifikant höhere Versorgungsleistung
- Volle Transparenz bietet Beratungssicherheit
- Tranchenzahlung in bis zu 10 jährlichen Raten



Zeit nutzen. Vermögen bilden.
Generationenpolice
Check in Junior / Bambino

- Früh starten – mit kleinen Beiträgen groß vorsorgen
- Renditechance mit Absicherung
- Hohe Sicherheit mit Garantien
- Bei Tod des Versorgers übernehmen wir die Beiträge bis zum 25. Lebensjahr des Kindes
- u.v.m.

Zielgruppenspezifische Verkaufsansätze in Biometrie.

Zielgruppenansätze in der Berufsunfähigkeitsversicherung.



BU für Schüler.

- Kinder ab 10 Jahren versicherbar
- Ein Preis bis Klasse 10
- Besserstellungsmöglichkeit über Ausbildung & Beruf



BU für Handwerker.

- Günstiger Einstieg mit der Einsteiger-BU
- TOP Platzierung im Markt
- Besserstellungsmöglichkeit über Ausbildung & Beruf



BU für Geschäftsführer.

- Bausteine für Prämien-reduzierung nutzen
- Karenzzeit
- Ausschluss rückwirkende Anerkennung (ARA)

Highlights unserer Krankenversicherung.



Zahnzusatzversicherung – Mehr Leistungen als jemals zuvor.

- 100 % Absicherung möglich
- Leistungen über den Höchstsätzen der Gebührenordnung
- Tarifbausteine einzeln abschließbar und frei kombinierbar
- Bis zu 150 € für Zahnreinigung
- Kieferorthopädie für Kinder bis 3.000 €



Pflegezusatzversicherung – Flexibel mit Angehörigenschutz.

- Flexibler und modularer Versicherungsschutz
- Umfassendes Pflegemonatsgeld: Vielfältige Nachversicherungsoptionen Jährliche Dynamik
- Zusatzbaustein „Pflege-Airbag“ Geldleistung für 6 Monate parallel zum Pflegemonatsgeld
- Pflege-Assistance, Pflege-Einmalleistung
- Staffel-Option
- Pflegebudget



Vollversicherung – Meine Gesundheit. Meine Entscheidung

- Individuelle und bedarfsgerechte Absicherung mit 8 Modulen
- umfassende Vorsorgeleistungen
- Frei hinzuwählbares Hausarzt- und Generikaprinzip
- 4 unterschiedliche Selbstbehaltsstufen möglich

Unsere Highlights für Firmenkunden.



Firmen-Police und innovative Zielgruppen-Produkte.

- Flexibles Baukastensystem bei der Firmen-Police und damit bestmögliche individuelle Absicherung für Unternehmen
- Zusatzoption SachPlus bietet noch weitreichenderen Versicherungsschutz
- Attraktive Zielgruppen-Produkte



Kautionsversicherung - Liquidität und Sicherheit.

- Durch die Unabhängigkeit von Banken wird die Liquidität gesichert.
- Innovatives Angebotstool
- Keine Sublimits im Kautionsrahmen



Cybersicherung - Online sicher unterwegs.

- Zeitlich unbegrenzte Rückwärtsdeckung
- „Fake President“ (Täter gibt sich als Geschäftsführer aus) nach einer Informationsverletzung mitversichert
- Forensiker-Team für die Ursachenforschung

Unsere Kraftfahrt-Tarife.

Immer mobil bleiben – mit unseren Kraftfahrtversicherungen.



PKW - Starten Sie jetzt durch!

- Starke Leistungen im Premium- und Kompakt-Schutz
- Erstklassiges Schadenmanagement mit dem 5-Sterne-Schadenservice der Württembergischen
- Attraktive Nachlässe für Elektro- und Hybridfahrzeuge



Motorrad/Moped - Spaß im Visier, Schutz im Gepäck.

- Flexibler Typentarif
- Exklusive Einstufungsmöglichkeiten beim Zweitmotorrad
- Individuelle Leistungsbausteine, z.B. Rabatt-Schutz oder Schutzbrief Classic

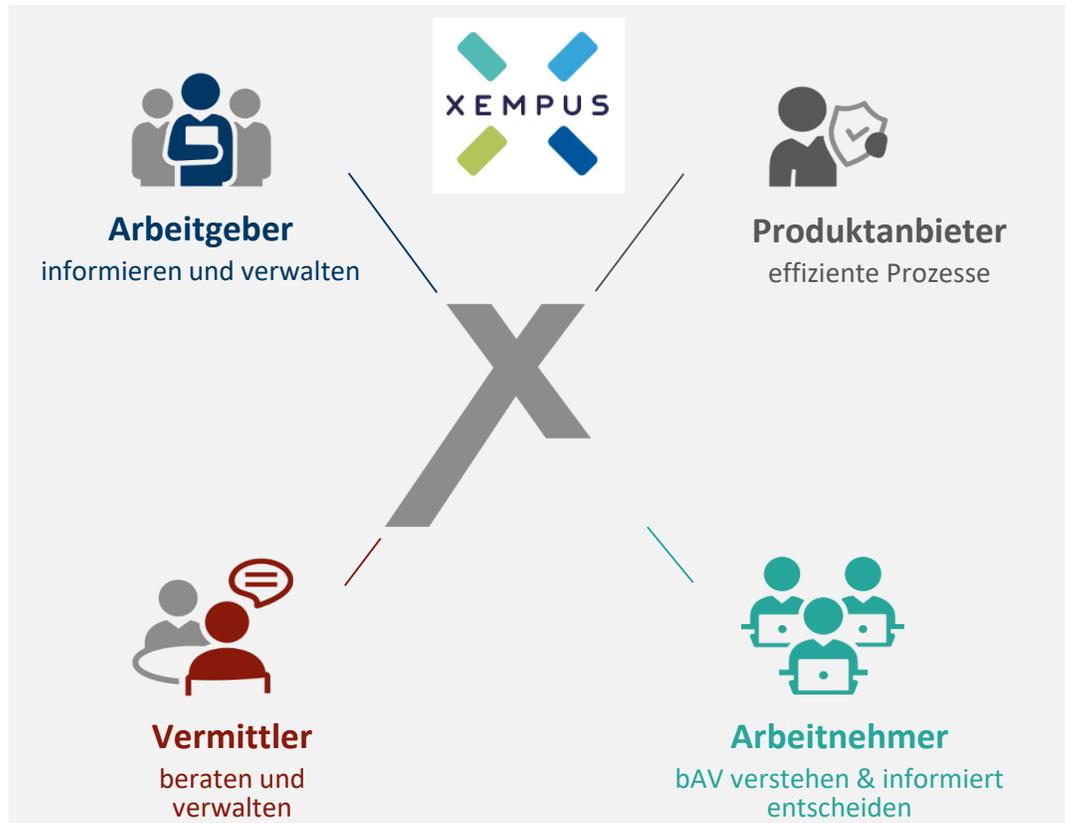


Oldtimer/Exoten - „Best for Cars“.

- Youngtimer-/Oldtimer-Pkw ab 20 Jahren versicherbar
- Kostenlose Ruheversicherung bis zu 18 Monaten
- GAP-Deckung beitragsfrei mitversichert

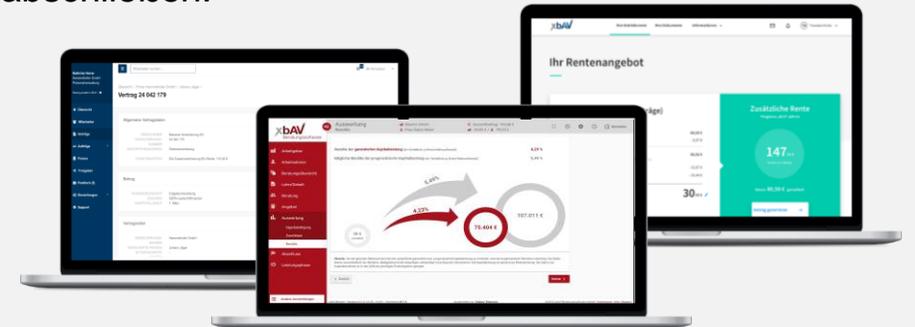
bAV/Xempus.

Eine Plattform für alle.



Für jeden die Richtige Lösung.

- ✓ End-to-End **Vermittlerlösungen** erhöhen die Vertriebseffizienz bis zu 3x...
- ✓ ... während unsere **Verwaltungslösungen** die Arbeitgeberaufwände um bis zu 80% reduzieren,
- ✓ ... und **Arbeitnehmer** 60% mehr sparen für ihr Alter, bzw. 35% höhere BU-Renten abschließen.



Die Akademie der WVVP.

- ✓ Praxisbezug zum Vertriebsalltag
- ✓ Vielseitig Methodik
- ✓ Top qualifiziertes Trainerteam

Fachseminare

Individuelle
Maßnahmen, TOJ
& Coaching

Online-Seminare

Methodische
Trainings

Persönlichkeits-
entwicklung

Betriebliches
Gesundheits-
management

Generationen-
Beratung

Betriebliche
Vorsorge



Vertriebsunterstützung digital.

Aktuelle Informationen aufbereitet und angepasst für unsere Vertriebspartner.

Websites

- Infos zu Produkten und Verkaufsansätzen
- Aktuelles auf der Startseite
- Download-Center mit Unterlagen und Services
- Seminarangebot
- Kontaktmöglichkeiten
- Zugang zum VPP

Makler-Newsletter & Banken-Newsletter

- Infos zu Produkten und Neuerungen
- Tarife und Konditionen
- Verkaufsunterstützung
- Links zu Tools und Anwendungen
- Seminarangebote, Online-Seminare
- Infos zu Veranstaltungen



www.die-bankenkooperation.de
www.wuerttembergische-makler.de



württembergische
Ihr Fels in der Brandung.

NEUE BIOMETRIE PRODUKTE

Partner des Mittelstands

Alles rund ums Leben.
Unsere neue Berufsunfähigkeitsversicherung.

Sehr geehrte Frau Nelson,

Wir bieten Sie Ihren Kunden die biometrischen Produkte der Württembergischen – mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis, wie Sie es von unseren Sachversicherungen kennen. Zum Beispiel mit unserer besten Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) aller Zeiten. Diese überzeugt zum Beispiel durch den einbaubaren "BI-Booster", den Unfall-Risikostreit und vielen weiteren Highlights.

Karlsruher württembergische

Login / Web2.0 / Vertriebspartnerportal
Download-Center

Die Bankenkooperation

Der Mensch im Mittelpunkt.
Kundenorientierte Beratung.

Sehr geehrte Frau Wiegand,

Der Mensch mit seinen Bedürfnissen und Anforderungen steht im Mittelpunkt des Beratungsgesprächs. Ein umfangreiches und vielfältiges Produktportfolio eröffnet zahlreiche Möglichkeiten für eine kundenorientierte Beratung. Die lukrativen Konditionen unserer

Das Vertriebspartner-Portal.

- ✓ Tools, Auskünfte & individuelle Informationen für unsere Partner
- ✓ Vertriebswege-spezifische Inhalte für Banken und Makler

Preisrechner & Produktinformationen



Komposit

- Kraftfahrt
- Privatkunden
- Firmenkunden

Vorsorge

- Leben (WebKIS)
- Kranken

Bausparen

- Alle Bauspartarife

Bestand



Kunden-/Vertragssuche

- Kundensuche über Name, Vertrags/Schadennummer

Kunden-/Vertragsübersicht

- Einzelvertragseinsicht
- Inkasso-/Mahnauskunft
- Kundendatenübernahme
- Policenabzug
- Fahrzeugwechsel

Änderungsvorgänge

- Kundendaten
- Lastschriftdaten

Courtage



Vermittlerabrechnung

- Eingabe 11-stelliger Vermittlernummer
- Übersicht der Courtagen im gewählten Monat
- Einzel-/Gesamtanzeige

Download



GDV-Datensätze

Rückstandslisten

Beitragsanpassungslisten Kfz

Automatische Information bei neuen Inhalten

Innovative Produkte schnell und einfach erklärt.

Um Produkte oder auch komplexere Vorgänge noch einfacher und schneller erklären zu können, stehen seit 2021 Erklär-Filme zur Verfügung.



Beitragsgarantie

- Benefit Beitragsgarantie schnell erklärt
- Abgrenzung zum Wettbewerber
- Sicherheit in unsicheren Zeiten
- [Zum Film >](#)



TA-Modell

- Vorteile schnell und übersichtlich erklärt
- Einfache und zeitsparende Darstellung eines komplexen Prozesses
- [Zum Film >](#)

Nachhaltigkeit – unser Engagement.

Wie wir Nachhaltigkeit leben.
Schon heute für ein besseres
Morgen investieren.



Nachhaltigkeit | Nachhaltigkeit in der W&W AG | Nachhaltigkeit Gerns

Nachhaltige Entwicklung ist eine Entwicklung, die die Bedürfnisse der Gegenwart befriedigt, ohne die Möglichkeiten zukünftiger Generationen zu gefährden. Eine nachhaltige Entwicklung ist jenseitig mit dem Schutz der Natur verbunden und ist menschenwürdig, sozial gerecht und wirtschaftlich vorteilhaft.



Landingpage

- Nachhaltigkeits-Landingpage mit allen wesentlichen Aspekten, wie die W&W zum Thema Nachhaltigkeit steht
- Nützliche Informationen und Verweise auf einen Blick



bee future

- Zusammenarbeit mit bee future. um aktiv gegen das Bienensterben vorzugehen
- Kauf von 2 Bienenvölker + imkerliche Leistungen, damit eine gute Versorgung der Bienen sichergestellt werden kann



Die gute Schokolade

- Durch den Kauf der „guten Schokolade“ konnten 600 Bäume gepflanzt werden
- fairtrade-zertifizierte und klimaneutral produzierte Schokolade

Social Media – immer informiert sein.

Unsere Geschäftsführer informieren regelmäßig über aktuelle Themen auf Ihren Kanälen bei LinkedIn.

- Kanal: LinkedIn
 - ✓ Posts über Account von Herr Gelsdorf und Herr Sauerborn seit Januar 2021
 - ✓ Spannende, informative und aktuelle Themen rund um die Branche



Rainer Gelsdorf
Geschäftsführer bei Württembergische Versicherung



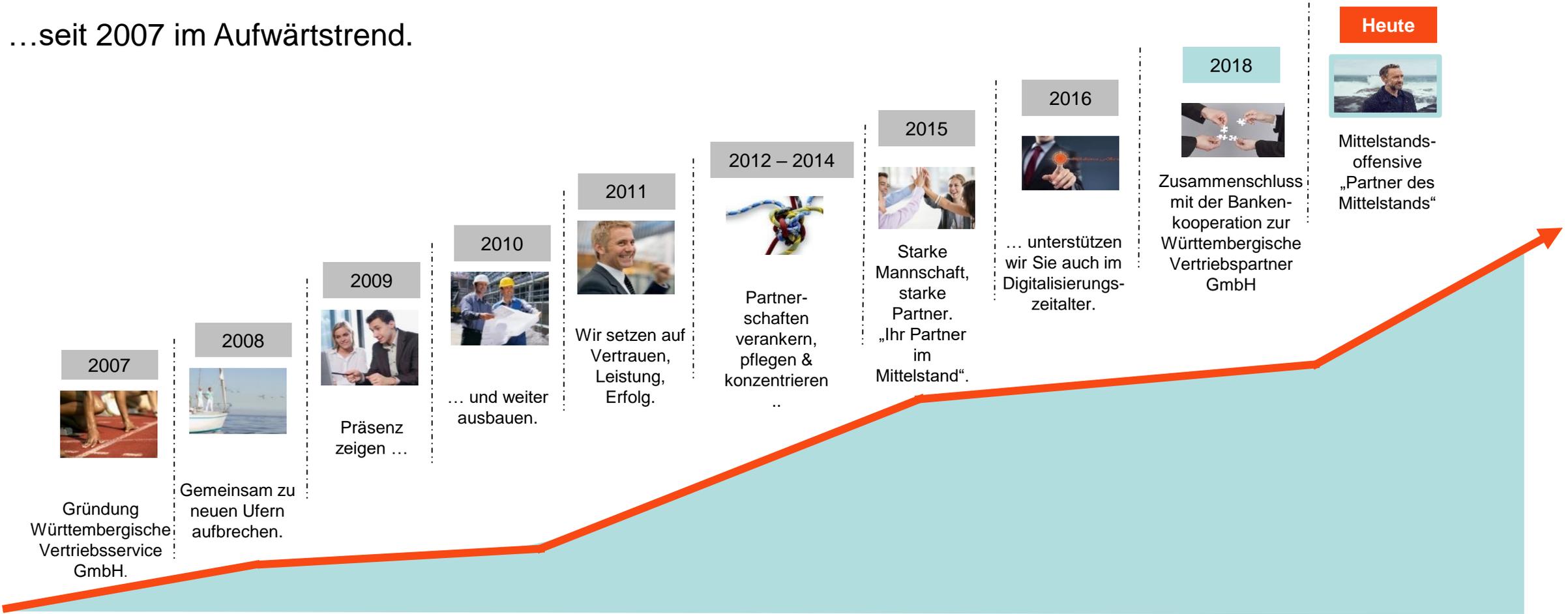
Eric Sauerborn
Geschäftsführer Württembergische Vertriebspartner GmbH

Inhalt

1. Die W&W-Gruppe: Unsere Stakeholder & unser Selbstverständnis
2. WVVP – Makler- und Bankenvertrieb
3. WVVP – Die Württembergische Vertriebspartner GmbH: Bundesweit für Sie unterwegs
4. **WVVP – Der Maklervertrieb der Württembergischen: Partner des Mittelstands**
5. WVVP – Die Bankenkooperation der Württembergischen: Mehr Mensch. Mehr Wert.

Der Maklervertrieb der WVVP.

...seit 2007 im Aufwärtstrend.



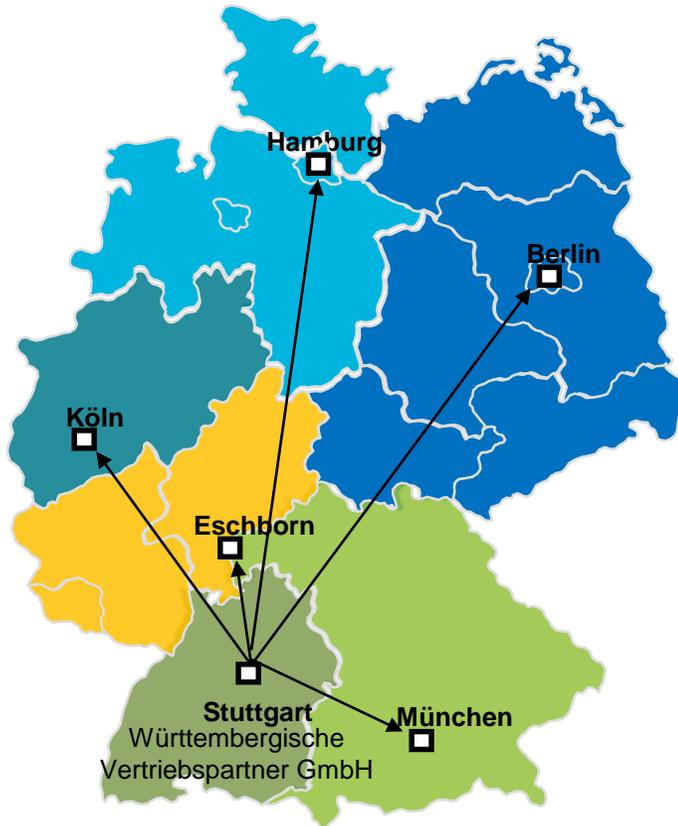
Unsere Partner.



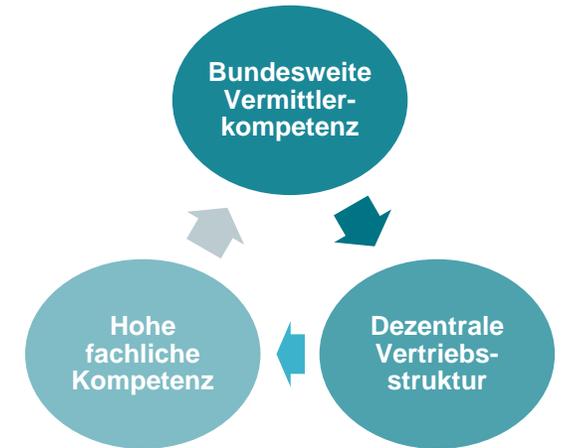
GOSSLER, GOBERT & WOLTERS GRUPPE
seit 1758



Unser Betreuungsmodell – vor Ort durch Dezentralität.



- ✓ **9** regionale Vertriebsdirektionen
- ✓ **45** dezentrale Maklerbetreuer
- ✓ **65** dezentrale Sach-Schadenregulierer
- ✓ **73** dezentrale Kfz-Sachverständige
- ✓ Bundesweites, dezentrales Underwriting
- ✓ **6** dezentrale Sach-Service-Center (MSK)
- ✓ **3** spezialisierte Maklerverarbeitungsstandorte in Hamburg, Karlsruhe und Stuttgart mit festen Ansprechpartnern



➤ **Beratung bedeutet für uns: Dienstleistung, Einsatzbereitschaft und Fachkompetenz.**

Vertriebsdirektionen Komposit – Ihre Ansprechpartner.

Unsere Komposit-Vertriebsdirektionen und Maklerbetreuer vor Ort.

VD Nord – Hamburg

Süderstraße 77
20097 Hamburg
Tel: 040 36154-230
Fax: 0711 662-808042
E-Mail: MSKNord@wuerttembergische.de

VD Mitte – Eschborn

Mergenthalerallee 73-75
65760 Eschborn
Tel: 0619607755-330
Fax: 0711 662-809451
E-Mail: VTUKMitte@wuerttembergische.de

VD Ost – Berlin

Berliner Str. 112 A
13189 Berlin
Tel: 030 206092-476
Fax: 0711 662-808014
E-Mail: MSKOst@wuerttembergische.de

VD Südwest – Stuttgart

Gutenbergstraße 30
70178 Stuttgart
Tel: 0711 662-722337
Fax: 0711 662-722950
E-Mail: MSKSuedwest@wuerttembergische.de

VD FVV – Hamburg

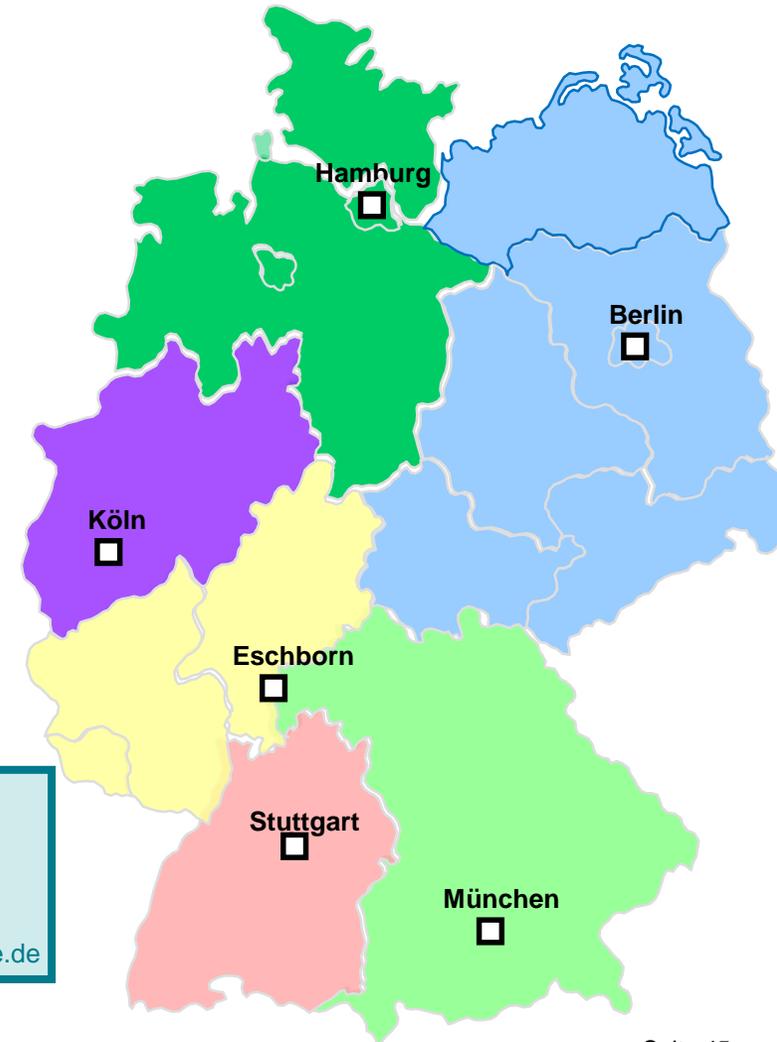
Süderstraße 77
20097 Hamburg
Tel: 040 36154-222
Fax: 040 36154-181

VD Süd – München

Leopoldstraße 248
80807 München
Tel: 089 45721-402
Fax: 0711 662-808055
E-Mail: VTUKSued@wuerttembergische.de

VD West – Köln

Riehler Straße 36
50668 Köln
Tel: 0221 97351-660
Fax: 0221 97351-630
E-Mail: VTUKWest@wuerttembergische.de



Vertriebsdirektion Leben – Ihre Ansprechpartner.

Unsere Leben-Vertriebsdirektionen und Maklerbetreuer vor Ort.

Wenn Sie Angebote oder Informationen rund um das Thema Leben/bAV benötigen, wenden Sie sich bitte an Ihren Ansprechpartner.

Kontakt:

Württembergische Vertriebspartner GmbH

Gutenbergstraße 30

70176 Stuttgart

E-Mail: makler-leben@wuerttembergische.de



Vertriebsdirektion Kranken – Ihre Ansprechpartner.

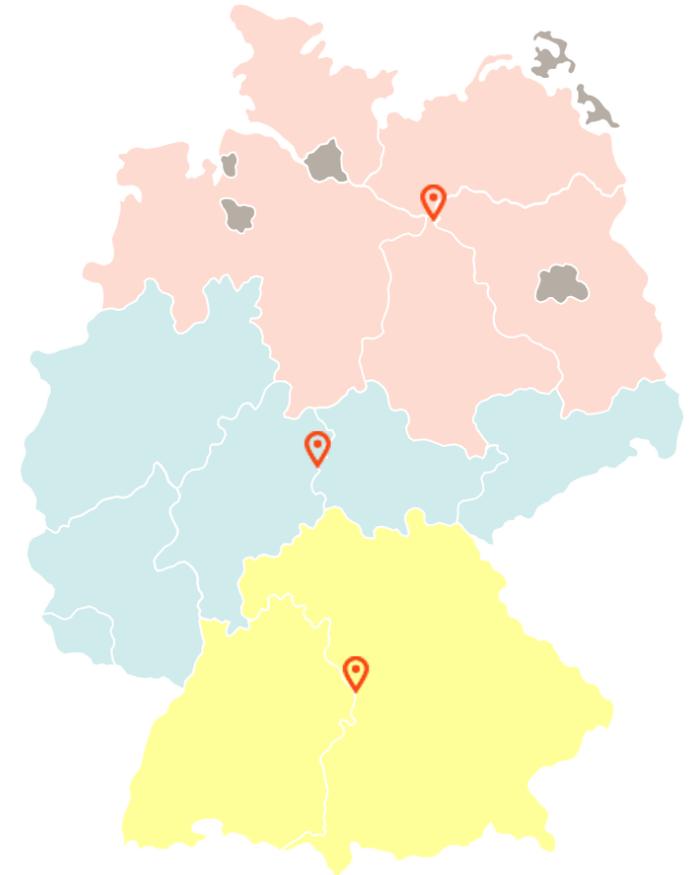
Unsere Kranken-Vertriebsdirektionen und Maklerbetreuer vor Ort.

Wenn Sie Angebote oder Informationen rund um das Thema Kranken/bKV benötigen, wenden Sie sich bitte an Ihren Ansprechpartner.

Kontakt:

Württembergische Vertriebspartner GmbH
Gutenbergstraße 30
70176 Stuttgart

E-Mail: makler-kranken@wuerttembergische.de



Digitale Kampagnen für Vermittler mit DiGIDOR.

Zukunftsgerechte Kundenansprache und Vermarktung

Regelmäßiger Kundenkontakt auf allen Kanälen

- ✓ E-Mail-Marketing-Modul zum einfachen Versand an die Kunden unserer Partner
- ✓ Teilen von Kampagnen per Knopfdruck auf Facebook, Twitter, WhatsApp & Co
- ✓ Integriertes Auswertungstool zur Erfolgsmessung der Kampagne

DIGIDOR MARKETING-PLATTFORM



Aktuelle Kampagnen für unsere Makler

- Schüler-BU
- BU für Geschäftsführer
- Zahnzusatzversicherung
- Risiko-Lebensversicherung
- Unfallversicherung nach Adam Riese

Innovative Betriebsrente mit smart|pension®.

Das Konzept für eine maßgeschneiderte betriebliche Vorsorge.

Vorteile:



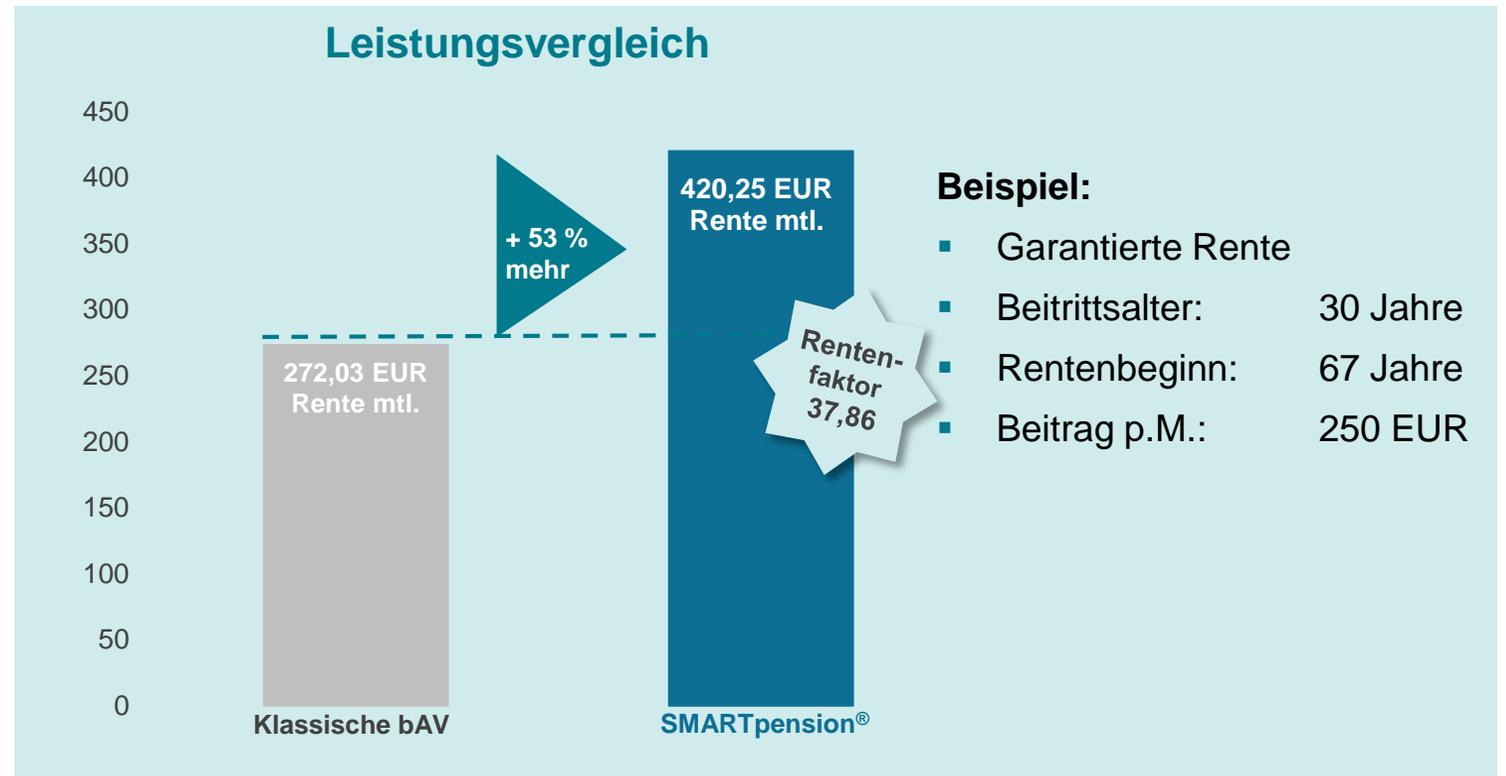
für Arbeitgeber

- Überzeugendes Preis-Leistungsverhältnis
- Motivationsinstrument für Führungskräfte und Belegschaft
- GGF tauglich
- Bilanzneutral
- Voller Betriebsausgabenabzug
- Variabel gestaltbar
- Outsourcing der Administration



für Arbeitnehmer

- Mehr Rente bei gleichem Aufwand
- Lebenslange , garantierte Altersrente
- 1% garantierte Rentensteigerung
- Hinterbliebenenleistung
- Transparente jährliche Leistungsausweise
- 100% Insolvenzschutz
- Auch für größere Versorgungslücken geeignet



Inhalt

1. Die W&W-Gruppe: Unsere Stakeholder & unser Selbstverständnis
2. WVVP – Makler- und Bankenvertrieb
3. WVVP – Die Württembergische Vertriebspartner GmbH: Bundesweit für Sie unterwegs
4. WVVP – Der Maklervertrieb der Württembergischen: Partner des Mittelstands
5. **WVVP – Die Bankenkooperation der Württembergischen: Mehr Mensch. Mehr Wert.**

Altersvorsorge hat bei uns Tradition.



➔ **Langjähriges Erbe der KARLSRUHER/Württembergische
als Grundstein für Sicherheit und Erfolg.**

Betreuungsmodell – individuell abgestimmt.

- ✓ **Passgenau auf unsere Banken abgestimmte Betreuung**
Beratungsleistung, Verkaufsansätze, Weiterbildung
- ✓ **Präsenz vor Ort in den Bankfilialen**
Persönliche Ansprechpartner im BAKO-Außendienst
- ✓ **Key-Account Betreuung**
Service-Leistungen durch hochprofessionelles Backoffice
- ✓ **Rundum-Service durch das bankspezifische BAKO-Backoffice**
Service-Hotline für Tarif- und Vertragsauskünfte,
Provisionsabrechnung, IT, Reporting & Controlling
- ✓ **Bankspezifisches Marketing**
Verkaufsförderung, Unterstützung bei Aktionen und Veranstaltungen



Unsere Partner-Banken.

BW≡BANK

BB  **Bank**

Bank1Saar


SÜDWESTBANK


BADISCHE VERSICHERUNGEN


HEIDELBERGER VOLKSBANK
Ihre Bank

 **VR-Bank**
in Mittelbaden eG 

 **Volksbank**
Bruchsal-Bretten eG

 **Volksbank**
Weinheim eG

Frankfurter Volksbank

Vertriebsgebiete BAKO – Ihre Ansprechpartner.

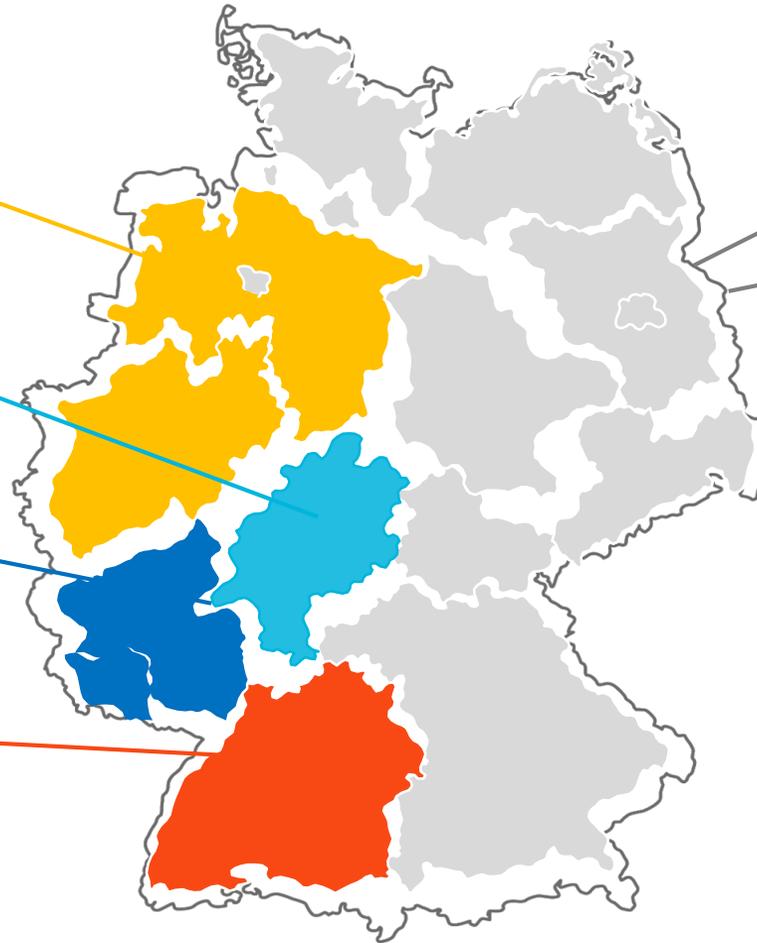
Regional:

**VD Nordrhein-
Westfalen/Niedersachsen**
Jens Krause

VD Nordbaden/Hessen
Tina Elsholz

VD Rheinland-Pfalz/Saarland
Harald Hall

VD Süd
Siegbert Benz



Überregional:

VD BBBank
Sven Dressler

VD BW-Bank
Carsten Thomas

Key-Account:

Frankfurter Volksbank
gif – Gesellschaft für individuelle
Finanzberatung
Susanne Kenfenheuer

Vertriebsservice

- Auskünfte zu Produkten, Tarifen & Verträgen
- Kontakt zu Ihren Ansprechpartner

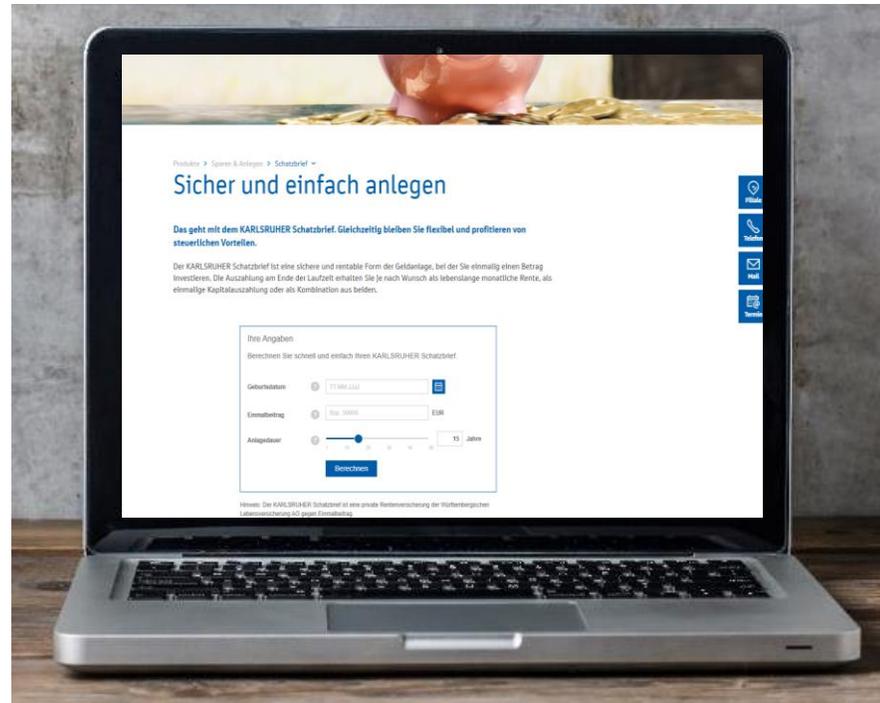
0721 353 782170

Der Württembergische Schatzbrief.

Vertriebskonzept zur Ansprache von sicherheitsbewussten Kunden.

Beratungstool zur Einbindung auf Banken-Websites:

- ✓ Anlage von Einmalbeiträgen
- ✓ Einfache & kundenfreundliche Ansprache
- ✓ Online integrierbar, pflegeleicht



Vorteile | So geht's | Die Schatzbriefreihe | **Jetzt berechnen**

Jetzt berechnen

Ihre Angaben

Berechnen Sie schnell und einfach Ihren KARLSRUHER Schatzbrief.

Geburtsdatum: 21.09.1999

Einmalbetrag: 20.000 EUR

Anlagedauer: 15 Jahre

Berechnen

Ihr persönlicher Vorschlag

Dieser Vorschlag wurde individuell für Sie zusammengestellt. Wechseln Sie in der Ansicht zwischen Kapitalauszahlung oder monatlicher Rente.

	Kapitalansicht	Lebenslange Rente
Schatzbrief klassik	Mögliches Gesamtkapital: 26.264 EUR	Mögliche monatliche Rente: 1,83 %
Schatzbrief index	Mögliches Gesamtkapital: 33.617 EUR	Angenommene Wertentwicklung: 4 %
Schatzbrief ausschüttend	Mögliche monatliche Rente: 33,34 Euro monatlich	Bitte wählen Sie einen höheren Einmalbeitrag.

Generationenberatung.

Was ist das Konzept unserer Generationenberatung.



**Generationenberatung
in jeder Beratung**



**Kontinuierliche
Weiterentwicklung**



**Mehrwerte für
Kunden und Partner**

Vorteile für unsere Partner

- Unsere Bankenbetreuer vor Ort sind mit dem Konzept der Generationenberatung vertraut und nutzen dies in der Beratung.
- Tiefgehende fachliche Unterstützung durch unsere top-qualifizierten Spezialisten
- Seminare für Bankpartner (eigener Fachbereich in der Akademie der WVVP)
- Unterstützung bei Kundenveranstaltungen
- Präzise bildliche Darstellung der Kundensituation mit Softwareunterstützung



Disclaimer

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass Angaben, die sich auf Mitbewerber der Württembergische Versicherung AG beziehen, Presseartikeln, Geschäftsberichten, Modellrechnungen und weiteren Informationen Dritter entnommen sind.

Die Informationen stellen keinen vollständigen Wettbewerbsvergleich dar. Eine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen kann nicht gegeben werden.

Die Inhalte dieser Präsentation sind das geistige Eigentum der Württembergische Vertriebspartner GmbH. Jede weitere Verwendung sowie die Weitergabe an Dritte im Original, als Kopie, in Auszügen, elektronischer Form oder durch eine inhaltsähnliche Darstellung bedarf der Zustimmung der Württembergische Vertriebspartner GmbH.

Stand der Informationen: 04/2022