

WWK Pressemitteilung

WWK Versicherungsgruppe setzt auf digitale Innovationen zur Stärkung des Ausschließlichkeitsvertriebs

München, 19. Februar 2026

Die WWK Versicherungsgruppe intensiviert ihre digitale Transformation und stellt ihren Vertriebspartnern im Ausschließlichkeitsvertrieb ab Anfang April 2026 zwei zukunftsweisende Innovationen zur Verfügung. Diese Maßnahmen tragen maßgeblich zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bei und sichern die langfristige Zukunftsfähigkeit des Vertriebs.

Neu: Beratung und Betreuung von Fremdverträgen

Ab April 2026 können Vertriebspartner der WWK nicht nur eigene, sondern auch Verträge von Drittanbietern betreuen und - im Rahmen der Vermittlerkette - mit den Vorteilen eines Mehrfachagenten verknüpfen. Diese Erweiterung eröffnet neue Geschäftspotenziale und fördert gleichzeitig die Kundenbindung. Die 2:2 Assekuranzservice GmbH & Co. KG, ein Unternehmen der WWK Firmengruppe, wurde hierzu in den rechtlichen Status eines Mehrfachagenten überführt. Neben einer technischen und organisatorischen Erweiterung ermöglicht dieser Schritt, Verträge von Wettbewerbern nach entsprechender Einwilligungserklärung digital zu erfassen und zu verwalten. Durch die vollständige Sichtbarkeit relevanter Dokumente wird maximale Transparenz für die Vertriebspartner gewährleistet, während gleichzeitig die Einhaltung von Datenschutz- und Sicherheitsanforderungen sichergestellt wird.

Modernes CRM für digitale Agenturführung

Das Management von Kundenbeziehungen, Bedürfnissen sowie Vorsorgelösungen wird immer anspruchsvoller. Dafür bietet die WWK zukünftig ein neues fortschrittliches CRM-System namens „APZ-Agentur“. Es ermöglicht die einfache Verwaltung von Interessenten- und Kundendaten, Einblick auf aktuelle und fehlende Vorsorgelösungen oder Risikoabsicherungen sowie eine nahtlose Kontakthistorie. Das schafft Chancen für Cross- und Upselling. Dank integrierter Netzwerke für Kunden- und Haushaltssicht gewinnen Vertriebspartner eine 360°-Sicht auf alle relevanten Informationen. Dank gesteigerter Effizienz gewinnen Vertriebspartner der WWK somit mehr Zeit für den Kontakt mit Ihren Kunden.

Digitalisierung als klarer Wettbewerbsvorteil

„Mit den neuen digitalen Lösungen bieten wir unseren Ausschließlichkeitsvermittlern klare Wettbewerbsvorteile. Sie können ihre Kunden nicht nur umfassend und transparent beraten, sondern profitieren auch von einer effizienten Optimierung ihrer Arbeitsprozesse durch moderne Technologien. Dies stärkt die Schlagkraft unserer Vertriebsmannschaft, und erhöht gleichzeitig auch die Kundenzufriedenheit und -bindung. Darüber hinaus eröffnen Kooperationen mit Partnergesellschaften neue Chancen bei der Angebotsanforderung und Vertragsoptimierung“, erklärt Rainer Gebhart, Vorstand Vertrieb der WWK.

Kostenfreie Nutzung der neuen Technologien

Die neuen digitalen Tools werden allen Vertriebspartnern im Ausschließlichkeitsvertrieb der WWK zur Verfügung gestellt – ohne zusätzliche Kosten. Alle Entwicklungskosten sowie der Roll-out der Systeme sind bereits in der monatlichen Servicepauschale enthalten, was eine kostentransparente und effiziente Nutzung ermöglicht.

Die WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 20 größten Lebensversicherungen in Deutschland. Geführt wird das Unternehmen als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Als solcher ist die WWK ausschließlich ihren Kunden, also den Mitgliedern, verpflichtet und agiert unabhängig von Aktionärsinteressen. Solidität und Finanzstärke zeichnen die WWK aus. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist die Gesellschaft seit langer Zeit einer der substanz- und eigenkapitalstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

Die Ausschließlichkeitsorganisation der WWK ist ein dynamisch wachsender Vertrieb mit über 1.000 Vertriebspartnern/-innen im gesamten Bundesgebiet. Eine engmaschige regionale Betreuung vor Ort sichert höchsten Servicevalue für die Vertriebspartner.

Für weitere Informationen:

Thomas Emlinger
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
WWK Lebensversicherung a. G.
Marsstraße 37 - 80292 München
Telefon: (089) 5114-3531 Fax: (089) 5114-2698
<mailto:Thomas.Emlinger@wwk.de> - <http://www.wwk.de>