

Heidelberg, 06. Mai 2009
2.391 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

Clerical Medical Deutschland und Heidelberger Leben mit Qualitätsoffensive im Vertrieb

Programm der hausinternen Akademie wird weiter ausgebaut –
Umfangreiche Fort- und Weiterbildung als Basis für nachhaltigen Erfolg

Heidelberg (06.05.2009) – Der britische Traditionsversicherer Clerical Medical Deutschland und die Heidelberger Lebensversicherung AG bauen die Qualifikationsmaßnahmen für ihre Vertriebskräfte an der gemeinsamen hausinternen Akademie weiter aus. Hintergrund: Die aktuell große Nachfrage nach Schulungsmaßnahmen.

„In den ersten vier Monaten war unsere hausinterne Akademie fast vollständig ausgelastet. Neben klassischen Fortbildungen sind vor allem Workshops nach dem Prinzip Experten für Experten bei den Mitarbeitern sehr beliebt“, freut sich Thomas Bahr, Vertriebschef von Clerical Medical Deutschland und Heidelberger Leben, über die große Nachfrage nach Schulungen. Die Angebote richten sich laut Bahr an Sales Manager und Vertriebsbetreuer. Bei diesen vermitteln qualifizierte Spezialisten ihren Kollegen in Vorträgen wertvolles Fachwissen und damit das optimale Handwerkszeug für das tägliche Geschäft.

Das Schulungsprogramm von Clerical Medical und Heidelberger Leben sieht Bahr als festen Baustein für weiteren Unternehmenserfolg. Dabei seien die Fortbildungen auch bei Vertriebspartnern sehr beliebt. So hätten sich zuletzt besonders AWD-Partner begeistert vom Know-how der Mitarbeiter der beiden Versicherungsmarken gezeigt. „Darauf wollen wir aufbauen. Die Qualifikation unserer Mitarbeiter ist gleichzusetzen mit der Zukunftsfähigkeit unserer Unternehmen“, so Bahr. „Daher werden wir unsere Fort- und Weiterbildungsaktivitäten entschieden vorantreiben.“

Neben dem internen Angebot werden Clerical Medical und Heidelberger Leben auch die Zusammenarbeit mit der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) intensivieren. Bereits in der Vergangenheit wurden zahlreiche interne Schulungsprogramme gemeinsam konzipiert. Darüberhinaus bietet die DVA jedes Jahr mehrere hundert praxisnahe Weiterbildungsveranstaltungen, von denen auch Mitarbeiter von Clerical Medical und Heidelberger Leben profitieren.

Die Ausrichtung auf eine Steigerung des Qualitätsniveaus bestätigt auch die Personalpolitik der beiden Versicherungsunternehmen. So wurden bei Cleri-

cal Medical und Heidelberger Leben zuletzt fünf ausgewiesene Spezialisten im Bereich Sales und Kundenservice neu eingestellt.

* * *

Ansprechpartner für die Medien:

Clerical Medical

Heidelberger Leben

Matthias Pawlowski

Leiter Presse und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon: (06221) 872-2556

E-Mail: matthias.pawlowski@hbosplc.com

* * *

Clerical Medical ist einer der traditionsreichsten Anbieter von Vorsorgeprodukten. Das Unternehmen wurde bereits im Jahr 1824 in Großbritannien gegründet und ist spezialisiert auf Versicherungen und Kapitalanlagen. Clerical Medical beschäftigt an mehreren europäischen Standorten rund 700 Mitarbeiter und ist in Deutschland seit 1995 aktiv. Die Gesellschaft verwaltet derzeit über 148,6 Milliarden Euro. Die Finanzstärke des Unternehmens ist hervorragend. Dies belegen zahlreiche Ratings, wie zuletzt eine Einstufung von Standard an Poor's mit der Klassifizierung A+.

* * *

Die Heidelberger Lebensversicherung AG ist ein Spezialist für Altersvorsorgelösungen und einer der Top-10-Anbieter fondsgebundener Lebensversicherungen im deutschen Markt. Das Unternehmen wurde 1991 als deutscher Lebensversicherer unter dem Namen MLP Lebensversicherung AG gegründet und ist seit 2005 unter dem Namen Heidelberger Leben am Markt aktiv. Mit seinen rund 250 Mitarbeitern verwaltet das Unternehmen ein Investitionsvolumen in Höhe von 2,9 Milliarden Euro.

* * *