

Digitalisierung soll dem Makler dienen und nicht anders herum

mobilversichert.de® bietet digitale Services für unabhängige Berater und Versicherungskunden. Geschäftsführer Manuel Ströh spricht mit dem experten Report über die Leistungen und Services.

Manuel Ströh, Geschäftsführer von mobilversichert.de®
Herr Ströh, wo steht die Branche Ihrer Meinung nach aktuell?

Ich sehe die Branche derzeit in einer Findungsphase. Allen Teilnehmern ist klar, dass ein Wandel stattfinden wird und muss. Leider werden in der aktuellen Situation eher die negativen Effekte des digitalen Wandels in den Vordergrund gestellt. Das verunsichert. Ich denke, es ist an der Zeit, die Chancen der Digitalisierung zu sehen und auch für sich zu nutzen.

Wo holen Sie den Makler als digitaler Ausstatter ab?

Wo er sich tagtäglich aufhält – beim Kunden und im Büro. Unsere Mitarbeiter stehen in intensivem Austausch mit einer ganzen Reihe von Maklern. Wir diskutieren mit Maklern alle Funktionen unserer Plattform bis ins Detail.

Wie unterscheidet sich Ihr Angebot vom Wettbewerb?

Wir unterscheiden uns vor allem durch die konsequente Fokussierung auf die Arbeit und Prozesse des Maklers. Daraus ergibt sich zwangsläufig ein schlankes, elegantes System mit wenig administrativem Overhead.

Welchen Vorteil bietet Ihre Kooperation mit Innosystems?

Mit Innosystems haben wir einen starken Kooperationspartner mit langjähriger Erfahrung und exzellenten Vergleichsrechnern gewonnen. Wir sind mit Innosystems in der Lage, dem Makler ein sehr hochwertiges Produkt „aus einem Guss“ zu liefern – Vergleichsrechner, Maklerverwaltungsprogramm und App bilden ein vollintegriertes System. Bei Mobilversichert gibt es deshalb keine „Sprünge“ oder Medienbrüche – alles wird aus derselben funktionalen Oberfläche gesteuert.

Was müssen Innosystems-Partner beachten, wenn sie künftig Ihre Services in Anspruch nehmen wollen?

Den Partnern der Innosystems können wir ein besonderes Angebot machen: Sie erhalten die Plattform Mobilversichert ab Ende des Jahres ohne zusätzliche Kosten.

Wie sieht eine digitale Ausstattung für den Makler aus?

Eine digitale, cloudbasierte Kunden- und Vertragsverwaltung inklusive Vergleichsrechnern für den Makler – eine personalisierte Android- oder iOS-App für seine Kunden.

Mit welchen Kosten ist das Lizenzmodell verbunden?

Die Plattform Mobilversichert kostet den Einzelmakler inklusive Vergleichsrechner aller Sparten sowie Endkunden-App 39 Euro netto pro Monat.

Digitalisierung ist nicht beliebt, mit welchen Argumenten können Sie Makler trotzdem ins Boot holen?

Digitalisierung soll dem Makler dienen und nicht anders herum. Mit mobilversichert.de® optimiert der Makler seine Prozesse ganz erheblich. Mit unserem Fokus auf den Makler haben wir großen Zuspruch erfahren.

Sie verknüpfen unabhängige Berater mit Versicherungskunden. Wie können wir uns diese Verknüpfung vorstellen?

Die Verknüpfung kann zum einen vom Makler angestoßen werden. Mit einem Knopfdruck schickt er seinem Kunden seine App. Über die App steht er dann mit dem Kunden jederzeit

in Kontakt.

Datenschutz ist ein sehr sensibles Thema für Makler, Kunden und Versicherer. Wie lösen Sie das Spannungsdreieck?

Bei Mobilversichert hat der Datenschutz einen hohen Stellenwert. Wir speichern die Daten unserer Kunden ausschließlich in zertifizierten deutschen Datenzentren.

Hybride Kunden und Preisdruck – können auch Produktvergleiche über Ihr System abgebildet werden?

Wir bieten unseren Maklern mehr als nur reine Produktvergleiche. Wir bieten ihnen auch die Möglichkeit, die Produkte bei mehreren Partnern einzureichen. Dadurch erhalten sie zum einen den Überblick über die Produkte, im zweiten Schritt aber auch über die Konditionen bei verschiedenen Partnern.

Wie weitreichend sind die Leistungen bereits heute?

Seit dem Produktlaunch Mitte des Jahres hat sich bereits eine dreistellige Zahl an Maklern für mobilversichert.de® entschieden. Auf der Plattform stellen wir alle relevanten Werkzeuge eines Maklers wie Kunden- und Vertragsverwaltung, Vergleichsrechner, Datenimport und Endkunden-App zur Verfügung.

Muss ein Kunde für die Nutzung bezahlen?

Die Nutzung ist für den Endkunden komplett kostenfrei.

Warum sollte ein Kunde Mobilversichert für sich nutzen?

mobilversichert.de® bietet den Kunden die Funktionalität eines digitalen Versicherungsordners in Form einer App, ohne

dass er auf seinen angestammten und ihm vertrauten Makler verzichten muss. Die Kunden wünschen sich ein solches Tool.

Tools und Technik sind wichtig. Wie sieht ideale Kundenkommunikation in Ihren Augen aus?

Der Kunde wird zunehmend hybrid. Er bewegt sich also in der digitalen Welt, möchte aber gleichzeitig auf persönliche Beratung nicht verzichten. Mit den Tools von Mobilversichert geben wir dem Makler und dem Endkunden die Möglichkeit, jederzeit digital miteinander zu kommunizieren. Dies geschieht zum Beispiel über Chat, Messaging oder den Austausch von Dokumenten. Selbstverständlich kann so auch der nächste persönliche Termin gefunden werden.

Kann ein Kunde Verträge über Mobilversichert abschließen?

Ja, der Kunde kann Verträge über mobilversichert.de® abschließen, wenn sein Makler diese Funktion freischaltet. Die abgeschlossenen Verträge gehen dann in den Bestand des Maklers über.

Herr Ströh, vielen Dank für dieses informative Gespräch.

Bild: (1) © fgnoopporn / fotolia.com (2) © mobilversichert.de®

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943737/digitalisierung-soll-dem-makler-dienen-und-nicht-anders-herum/>