



Das Beste aus zwei Welten

mobilversichert.de ist ein cloudbasiertes Maklerverwaltungsprogramm mit dem Anspruch, die viel zitierten Medienbrüche für den Makler zu beenden. Das moderne Tool unterstützt alle relevanten Prozesse eines Maklerbüros vom Produktvergleich bis hin zur Vertragsverwaltung und Kundenkommunikation per App.

Makler im Mittelpunkt der digitalen Kommunikation – wie unterstützen Sie Ihre angebondenen Partner?

Mobilversichert vereint auf seiner modernen Maklerplattform das Beste aus zwei Welten: digitale Werkzeuge und Apps, wie die Makler sie von Pools kennen, mit den Vorteilen der eigenen Direktanbindung. Mobilversichert ist selbst kein Makler und somit unabhängig. Wir können unseren Partnern derzeit das digitale Einreichen bei mehr als 200 Produktpartnern ermöglichen. Ebenso sorgen wir für ein automatisiertes Update der Kunden- und Vertragsdaten des Maklers.

Am Anfang der Beratung steht häufig der Leistungs- und – vor allem bei sehr preisbewussten Kunden – der Preisvergleich. Wie gehen Sie mit den Anforderungen des Versicherungsvergleichs um?

Mobilversichert bietet eine Vielzahl von Vergleichsrechnern auf seiner Plattform. Bei allen kann der Makler schnelle Berechnungen durchführen, ohne Kunden- oder Tarifierungsdaten mehrfach eingeben zu müssen. Daraus ergibt sich die Möglichkeit, sehr schnell Preisvergleiche verschiedener Produkte anzufertigen und das Ergebnis dem Kunden anzubieten.

Login und gut strukturierte Oberfläche: Das sollte ein modernes Maklerverwaltungsprogramm erfüllen. Wie empfängt mobilversichert.de seine Partner und welche Vorteile hat der User im Login? Was ist mit Login gemeint?

In der Oberfläche erschließt sich der Mehrwert von Mobilversichert sofort: Kunden, Verträge, Dokumente, Chat und E-Mail – alles auf einen Blick und auf einer Oberfläche. Der Login ist jederzeit von jedem Rechner aus möglich. Egal, ob PC oder Mac, Tablet oder Laptop – der Makler arbeitet in jedem Fall auf seiner gewohnten Oberfläche.

Funktionalität und Usability sind das A und O der modernen digitalen Lösungen. Was leistet mobilversichert.de für eine umfassende digitale Vertragsabwicklung?

Mobilversichert fokussiert sich auf die Prozesse und Arbeitsabläufe des Maklers. Unsere Partner unterstützen wir durch ein moderneres, cloudbasiertes Maklerverwaltungsprogramm mit integrierten Vergleichsrechnern und Endkunden-App. Wichtig ist dabei, die Zeit der Medienbrüche zu beenden. Eine einfache Lösung für alle Aufgaben des Maklers – das ist unsere Philosophie. Dies gilt selbstverständlich auch für den

Endkunden. Er erhält alle Angebote des Maklers elektronisch, zum Beispiel direkt in seine App.

Digitale Vertragsabwicklung beinhaltet nicht nur Anfragen, Angebote und abgeschlossene Verträge, sondern reicht bis zur transparenten Darstellung der Courtage/Vergütung. Wie wurde diese Anforderung gelöst?

Die Courtagevereinbarungen des Maklers ändern sich durch die Benutzung der Plattform Mobilversichert nicht. Der Vorteil des Maklers liegt vor allem darin, bei jedem Abschluss frei entscheiden zu können, wo er sein Geschäft einreichen möchte. Direkt oder über einen Pool – bei Mobilversichert kann er dies in jedem Einzelfall neu entscheiden.

Damit der Kreislauf der Daten und der Kommunikation wirklich rund ist, müssen auch Kunden direkt und online angesprochen werden. Wie sieht das Szenario Kundenkontakt aus?

Die Endkunden-App ist komplett in die Plattform integriert. Das heißt Makler und Endkunde können jederzeit miteinander in Austausch treten. Sicherer Chat, Austausch von Dokumenten, Push-Nachrichten sowie Angebote und Schadensmeldungen. Alles ist digital möglich – wobei der Kunde immer auch den persönlichen Kontakt zu seinem Makler behält.

Im Rahmen einer jeden Lösung steht eine Grundsatzfrage im Raum: Wer hat die Datenhoheit und wie sicher sind meine (Kunden-)Daten? Welche Standards bevorzugt mobilversichert.de?

Mobilversichert speichert die Daten des Maklers ausschließlich in hochzertifizierten und durch verschlüsselte Verbindung geschützten Datenzentren in Deutschland. Die Datenhoheit liegt immer beim Makler – das garantiert Mobilversichert vertraglich.

Jede Lösung, jedes Angebot ist zuerst einmal neu und muss erlernt werden. Welche Hilfestellung leisten Sie Maklern hier?

Die Plattform ist so aufgebaut, dass viele Vorgänge intuitiv und selbsterklärend sind. Auch ohne spezielle IT-Kenntnisse lässt sich das Portal sicher benutzen. Durch die Bereitstellung am Browser (Internet Explorer, Firefox und jegliche andere) entfallen Updates und Pflege der Software. Selbstverständlich bieten wir auch Online-Schulungen zur Software an. Sollte dabei mal eine Frage unbeantwortet bleiben, hilft ein freundlicher Mitarbeiter von Mobilversichert weiter.

Sind neue Features in Planung?

Die Plattform wird selbstverständlich ständig weiterentwickelt. Alle Updates werden automatisch den Usern zur Verfügung gestellt. So können sich unsere Partner bis zum Sommer über eine eigene Makler-App sowie ein neuartiges Vorgangsmanagement freuen.

Viele Makler greifen inzwischen nur noch auf Software und Tools à la Vergleichsprogramme zurück. Das Knowhow bleibt hierdurch in gewisser Hinsicht auf der Strecke. Wie sehen Sie diese Situation?

Zunächst einmal bietet die Digitalisierung – richtig eingesetzt – dem Makler Mehrwert durch schnellere Prozesse. So ist zum Beispiel die Benutzung eines Vergleichsrechners gegenüber gedruckten Tarifbüchern sicherlich vorzuziehen. Problematischer sehe ich die schleichende Entfremdung des Kunden durch automatisierte Systeme, die ohne jegliche Makleraktivität auskommen. Dazu gehören zum Beispiel auch Vergleichsrechner auf der Maklerhomepage. Hier ist häufig der Mehrwert eines Maklers für den Kunden nicht mehr ausreichend spürbar.

Deshalb sorgen wir bei Mobilversichert dafür, dass die Leistung des Maklers in den Mittelpunkt gerückt wird. Auch ist der Makler auf der Plattform jederzeit Herr des Prozesses. Ausschließlich er bestimmt, welche Angebote und Ansprachen der Kunde bekommt.

Vor einiger Zeit ist die Kunden-App der Plattform in die Kritik geraten: Sie enthalte für den Kunden schwer verständliche Erklärungen. Haben Sie an den Texten etwas geändert oder Prozesse vereinfacht?

Ja, das waren im vorletzten Jahr die frühen Versuche mit unserer App. Inzwischen wurde die App komplett überarbeitet. Keiner der damals zu Recht kritisierten Texte befindet sich noch in der App. Die Prozesse wurden neu gestaltet und verschlankt. Selbst die Registrierung durch den Kunden ist nicht mehr zwingend. Vielmehr kann der Makler seinen Kunden direkt aus der Plattform heraus zur App einladen. Diese Anregung kam von Maklern und wir haben sie gerne umgesetzt.

Unabhängige Maklerverwaltungsplattformen sind für Vermittler in der Regel teuer. Was kostet die Plattform inklusive Kunden- und Makler-App? Und gibt es Zusatzkosten?

Das Gesamtsystem kostet 39 Euro im Monat. Dafür bekommt der Makler ein vollumfängliches Maklerverwaltungsprogramm, die Kunden-App, die zukünftige Makler-App, den Betrieb der Plattform inklusive ständiger Sicherung aller Daten, alle zukünftigen Updates

(automatisch und ohne dass er sie einspielen muss). Zusatzkosten gibt es keine, denn alle Bausteine, die wir heute haben und zukünftig entwickeln, sind inklusive. Rundum sorglos halt! Unser besonderes Angebot für Ihre Leser: Die ersten drei Monate sind als Kennenlern-Zeitraum kostenfrei, wenn sich ein Makler auf diesen Artikel bezieht. mobilversichert.de steht für Fragen auch auf der 3. [InnoVario](#) am 28. und 29. November 2017 im KAMEHA Grand Hotel in Bonn zur Verfügung.

Herr Ströh, vielen Dank für dieses informative Gespräch.

Bild: © mobilversichert.de

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943931/das-beste-aus-zwei-welten/>