



Der Vertrieb der Zukunft

Früher gab es Papier. Viel Papier. Tonnen von Papier. Nun gut, Papier gibt es auch heute noch. Allerdings waren die Dimensionen des „Papierkrams“ im Arbeitsalltag eines Versicherungsmaklers noch vor wenigen Jahren komplett andere. Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV AG, erinnert sich an seine eigene Zeit als Versicherungsmakler.

Armin Christofori, Sprecher des Vorstandes, SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

- Allein dadurch, dass es noch keine Vergleichsrechner gab, war es extrem zeitintensiv, Angebote zu erstellen, bei denen man sowohl Preis als auch Leistung gegenüberstellt. Bei Kundenterminen musste ich dann stets alle Unterlagen mitschleppen. Hatte ich etwas vergessen, war das natürlich sehr ärgerlich und kostete mich im schlimmsten Fall sogar den Abschluss.“

Die Welt wird digital

In der Zukunft wird die Arbeit eines Versicherungsmaklers gänzlich anders aussehen, denn die Digitalisierung macht auch vor der Versicherungsbranche nicht halt. Gerade die jüngeren Kunden fordern dies ein. Und das völlig zu Recht.

Statistisch gesehen beschäftigen sich Kunden in der Regel einzig und allein dann mit einer Versicherung, wenn sie diese brauchen – am häufigsten also im konkreten Schadensfall.

Dieser tritt aber, Murphys Gesetz sei Dank, selten zu den Geschäftszeiten des betreuenden Versicherungsmaklers ein.

Oder aber Kunden googeln am Abend mal eben schnell nach einer passenden Versicherung und haben genau dann sofort, ebenfalls außerhalb normaler Geschäftszeiten, akuten Informationsbedarf. Es besteht also durchaus Bedarf an einem Rund-um-die-Uhr-Service, der jedoch allein oder in einem kleinen Team nicht wirklich zu stemmen ist. Gut, wenn man sich dann auf einen Assistenten verlassen kann.

Ein kleiner Zeitsprung

Stellen wir uns nun einmal vor, in 50 Jahren berichtet ein Nachfolger von Herrn Christofori über seinen Makleralltag:



Zukunftsmusik? Ganz und gar nicht!

Die SDV stellt ihren Kooperationspartnern mit der neuen SDV-App eine echte Vertriebsunterstützung zur Verfügung. Makler sind somit in der Lage, den Anschluss an den Vertrieb der Zukunft zu halten – und das ganz ohne mühseliges Einarbeiten und tiefgreifende IT-Kenntnisse. Die

damit korrespondierende App für die Endkunden namens myInsure können Versicherungsmakler ihren Kunden als Benefit kostenfrei zur Verfügung stellen.

Eine echte Zeitersparnis

Niemand mag langwierige und mühevoll Datenpflege, so viel steht fest. Mit der SDV-App kann sich der Makler endlich komplett auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Denn statt Vertragsdaten aufzuarbeiten, kann man die gesparte Zeit in die persönliche Beratung des Kunden investieren. Und das wird der Kunde Ihnen danken.

Auch das Cross-Selling wird extrem vereinfacht, denn in der App findet der Versicherungsmakler alle Daten zu seinen Kunden auf einen Blick und kann so individuell auf den Versicherungsbedarf seiner Kunden eingehen und die Geschäftsbeziehung gezielt und sinnvoll ausbauen.

Die Vorteile der SDV Makler-App auf einen Blick:

- Alle Kunden und Verträge in einer App
- Mobiles und aktuelles Abbild der Kunden-Vertragsverwaltung mit hinterlegten Dokumenten
- Einfache Bedienbarkeit und Verwaltung von Kundendaten und Versicherungsverträgen
- Wechsel in die Kundenansicht (Endkunden-App „myInsure“) möglich
- #Integrierter Vergleichsrechner mit Abschlussmöglichkeit
- #Einfache Pflege der Stammdaten
- #Einfache Erteilung eines Maklermandats
- #Information über Endkunden-Tätigkeiten innerhalb der App (neues Maklermandat erhalten, Absicherungswünsche, Kontaktaufnahmen ...)

Ihr Weg zur SDV Makler-App:

- #Erhältlich über iTunes und den Google Play Store
- #Registrierungscode über den SDV-Kundenservice
- #Mehr dazu erfahren Sie in Ihrem persönlichen SDV-Extranet

Instrument zur Kundenbindung

Mit „myInsure“ kann der Makler seinen Kunden weit mehr als „nur“ einen digitalen Versicherungsordner zur Verfügung stellen. Selbstverständlich sind auch in der Endkunden-App alle bei der SDV hinterlegten Daten bereits eingepflegt.

Die Kunden können in der App ihre persönlichen Daten verwalten sowie Verträge und Dokumente ganz einfach fotografieren und hinzufügen. Auch Schäden können unkompliziert über die App gemeldet werden. Hat der Versicherungsnehmer noch kein Maklermandat, kann er es direkt in der App erteilen und unterschreiben. Zusätzlich können Fremdverträge in der App abgespeichert werden.

myInsure vereinfacht die Kommunikation mit den Kunden

Mal ganz ehrlich: Wie und wie oft kommunizieren Sie mit all Ihren Bestandskunden? Die Endkunden-App myInsure ist ein guter Anlass, die eigenen Kommunikationswege zu überdenken und vielleicht einmal alle gegenwärtigen und potenziellen Kunden anzuschreiben. Oder anzumailen. Oder im persönlichen Gespräch darauf aufmerksam zu machen.

Schließlich können Sie damit Ihren Kunden echten Mehrwert an die Hand geben.

Die Vorteile für Ihre Kunden auf einen Blick:

- Einfache Pflege der Daten (zum Beispiel Adress-/ Namensänderung ...)
- Einfache Verwaltung der vorhandenen Versicherungsverträge
- Einfaches Hochladen von weiteren Dokumenten über die Fotofunktion oder Screenshots
- Einfache Meldung von Versicherungsverträgen
- Einfache Erteilung eines Maklermandates zur Nutzung weiterer Services
- Einfache Kontaktaufnahme zum Versicherungsmakler
- Integrierter Vergleichsrechner für Versicherungen
- Dokumentensafe für alle wichtigen Unterlagen
- #Digitaler Versicherungsordner: Alle wichtigen Unterlagen immer aktuell und mobil auf dem Handy

So funktioniert myInsure für Ihre Kunden

- #Einfach herunterladen (via iTunes oder im Google Play Store) und mit Eingabe des Registrierungscode starten (den Code erhalten Ihre Kunden von Ihnen)
- #Der Zugang ist mit den persönlichen Daten Ihres Kunden vorbefüllt
- #Ggf. Maklermandat unterschreiben und weitere Services nutzen

- #Vorhandene oder neue Versicherungen
vergleichen und direkt abschließen

Bilder: (1) © alphaspirt / fotolia.com (2) © SDV AG (3) ©
experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944050/der-vertrieb-der-zukunft/>