



InsurTech: kein Grund zur Panik

Seit vielen Jahren beobachtet der Finanz- und Vertriebsexperte Martin Müller die Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft. Zuletzt hat er ein InsurTech-Unternehmen beraten und begleitet. Und weiß nun, dass es wegen der Digitalisierung in der Versicherungsbranche kein Grund zur Panik gibt.

Martin Müller erläutert:



Martin Müller, Müller Consult

„Nur wenige Makler und Berater haben ihre Prozesse soweit optimiert, dass sie nahtlos in das Zeitalter der Volldigitalisierung wechseln könnten. Viele Prozesse sind noch analog. Und der Kunde weiß das auch zu schätzen. Finanzen und Versicherungen sind Vertrauenssache. Algorithmen und Automatisierung schaffen aber kein Vertrauen. Das gute alte Beratungsgespräch, die persönliche Kundenpflege und das persönliche Netzwerk bleiben auch in Zukunft die Erfolgsgaranten.“

Dies bedeutet aber nicht, dass man die Hände in den Schoß legen kann, denn die Digitalisierung kommt auf jeden Fall, aber es ist eben noch nicht zu spät. Die hehren Visionen der InsurTechs funktionieren eben im Tagesgeschäft noch nicht. Die Priorität muss deswegen weiterhin im Vertrieb und in der Kundenpflege liegen. Zwar sind die meisten Finanzvertriebe offen für Innovationen, was sicher aber die Techniker und Big-Data-Spezialisten in den Tech-Unternehmen ausdenken, sei oft nicht das, was in der Realität taugt. So lange das so ist,

muss sich auch keiner verrückt machen, beschwichtigt der Vertriebsberater auch im Hinblick auf einen „digitalen Hype“ in der Branche.

Wer erfolgreich digitalisieren will, soll sich zunächst auf die Themen „interne Prozesse“ und „Social Media“ fokussieren, rät er. Die potenziellen Kunden abholen, wo sie sind, mit ihnen kommunizieren, wie sie es mögen, das ist schon heute möglich: Die Kunden online finden und offline binden, [XING](#) und [Facebook](#) richtig nutzen und sich auf diesem Wege einen digitalen Kundenstamm aufbauen, das geht schon heute und ist das Gebot der Stunde.

Martin Müller dazu:



Jedes neue Geschäftsmodell aus dem Bereich InsurTech muss von jedem Makler und Finanzvertrieb auf Herz und Nieren geprüft werden – in Bezug auf die eigene Relevanz, Praxistauglichkeit und die Funktion. Denn nicht alles, was Nutzen verspricht, ist am Ende segensreich, weiß Martin Müller aus Erfahrung, der erst kürzlich bei einem InsurTech ausgestiegen ist und nun von seinen Erfahrungen in Vorträgen und Workshops berichtet. Er

möchte zukünftig wieder verstärkt in Sachen Social-Media-Vertrieb und Verkaufsstrategien beraten. Die Arbeit am Kundennutzen sowie am Ausbau und der Pflege des eigenen Kundenbestandes ist das Wichtigste, was ein Makler hat. Jede Technik ist nur ein Werkzeug – ein Werkzeug, das nur dann zum Einsatz kommen darf, wenn es einwandfrei funktioniert und garantiert Mehrwerte schafft.

Martin Müllers spricht am 20. März auf der [MMM Messe](#) der [FondsFinanz Maklerservice GmbH](#) in München. Sein Thema: Vertriebsstrategien über XING. Start ist um 12.00 Uhr.

Bilder: (1) © Nomad_Soul / fotolia.com (2) © Müller Consult

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944503/insurtech-kein-grund-zur-panik/>