

vb

+ SPECIAL +
Systemhaus

VERSICHERUNGSBETRIEBE
Fachzeitschrift für die Assekuranz

Schwerpunkt:
Transformation

Makler:
Check24 und Makler
vor Gericht

Versicherungs-IT:
Die neue
Unübersichtlichkeit



**Makler lassen Erträge
und Chancen liegen**

Steffen Beitler,
Vorstand Finakom AG

Makler lassen Erträge und Chancen liegen

Beraten, Verwalten, Informieren in einer Oberfläche. Ganzheitliche Beratung – dieses Stichwort fällt fast immer, wenn über Qualität in der Finanzberatung gesprochen wird. Viele Akteure im Finanzvertrieb behaupten, dass sie diesen Anspruch haben und ihre Kunden rundum betreuen.



Autoren:
Steffen Beitler,
Vorstand
Finakom AG



Guntram Schloß,
Vorstand
Apella AG



Andreas Bargfried,
CEO CODie software
products e.K.

Die ausführliche Datenerfassung verorten Makler gern in den Beritt der Strukturvertriebe. Dort ist das seit vielen Jahren gang und gäbe. Und es funktioniert, wie Kenner des Finanzvertriebs wissen. Welches Potenzial lässt sich aber erst erschließen, wenn ein erfahrener und hoch qualifizierter Berater dieses Werkzeug nutzt? Die Ergebnisse der Makler, die bereits damit arbeiten, demonstrieren es. Im Durchschnitt betreuen Makler 1,9 Verträge pro

Kunde. Jeder deutsche Haushalt verfügt jedoch durchschnittlich über rund 10,4 Versicherungsverträge. Allein die Gegenüberstellung dieser beiden Zahlen zeigt, wie weit die meisten Makler vom Anspruch einer ganzheitlichen Betreuung entfernt sind. Wer betreut die anderen 8,5 Verträge? Abgesehen von den entgangenen Erträgen offenbart diese Zahl, auf welch dünnem Eis diese Kundenbeziehungen stehen. Makler sind permanent der Gefahr ausgesetzt, den Kunden ganz zu verlieren. Das war der Grund, warum Apella, Finakom und CODie viel Energie in die Entwicklung einer eigenen Beratungssoftware gesteckt haben, die alle Arbeitsschritte zusammenführt und in einer Oberfläche vereint.

Welche Verträge hat der Kunde? Wie übernehme, verändere oder kündige ich die Verträge? Wie verwalte ich den Kundenbestand? Woher bekomme ich Informationen zu Tarifen, Gesellschaften und Ansprechpartnern?

Vollständiger Überblick

Die komplexen Verwaltungsabläufe im Hintergrund reduzieren sich für den Makler auf eine ganzheitliche Oberfläche (Datenaktualisierung, Kundenverwaltung, Analyse, Produktvergleiche, Angebote, Verträge, Abrechnung, Schriftverkehr, Protokolle, Gutachten, Bestandsübergabe), die es bisher so noch nicht gab. Medien- oder Datenbrüche gehören damit der Vergangenheit an. Zwei Verwaltungssysteme sind alternativ integriert. Neben dem Apella Makler-ServiceCenter steht das mit dem Innovationspreis – IT 2016 ausgezeichnete

Kunden- und Vertragsverwaltung von CODie zur Verfügung. Sie überzeugen als komplette CRM Systeme mit Beratungsprozessen, Provisionsabrechnung und Reporting. Die Programme ermöglichen einen vollständigen Überblick über den Umfang und die Qualität des Maklerbestandes mit Hilfe von umfangreichen Such- und Statistikfunktionen. Das automatische Benachrichtigungssystem in der CODie Kunden- und Vertragsverwaltung informiert per Email und/oder SMS die Makler über Vertragsänderungen, neue oder geänderte Dokumente und Termine. Makler können mit der Tippgeber- und Sekretariatsfunktion ihre angestellten oder freiberuflichen Mitarbeiter optimal in den Büroablauf integrieren.

Der Makler kann sogar ohne Internetverbindung mit einer App Kunden- und Vertragsdaten erfassen, Dokumente erzeugen, diese unterschreiben lassen und Kundenentscheidungen dokumentieren. Alle durch eine Kundenentscheidung notwendigen Prozesse wie Kündigung, Bestandsübernahme und Neuabschluss wickeln Apella, Finakom und CODie papierlos mit digitaler Unterschrift vollautomatisch ab.

Es ist an der Zeit, dass sich Makler die Frage stellen, worin ihre Dienstleistung besteht, die trotz der Veränderungen am Finanzmarkt dauerhaft Bestand haben soll. Der isolierte Produktvergleich wird es mit Sicherheit nicht sein, das werden Vergleichsportale und FinTechs schnell viel einfacher und günstiger und praktisch permanent anbieten. Der Kunde wird schon vorvergleichen sein. Die ganzheitliche Beratung als Dienstleistungskonzept jedoch nicht! ■



1. Gesetzliche Grundlage
Erstinformation,
Maklervvertrag,
Datenschutz

2. Analyseaufnahme/
Datenerhebung
(auch offline mit iPad)

3. Handlungsempfehlung
und integrierte
Angebotsrechner

4. Gutachten
erstellen

5. Kundenentscheidung
(alles online) Abschluss/
Kündigung/Bestands-
übertragung

6. CODiE
software products e.K.

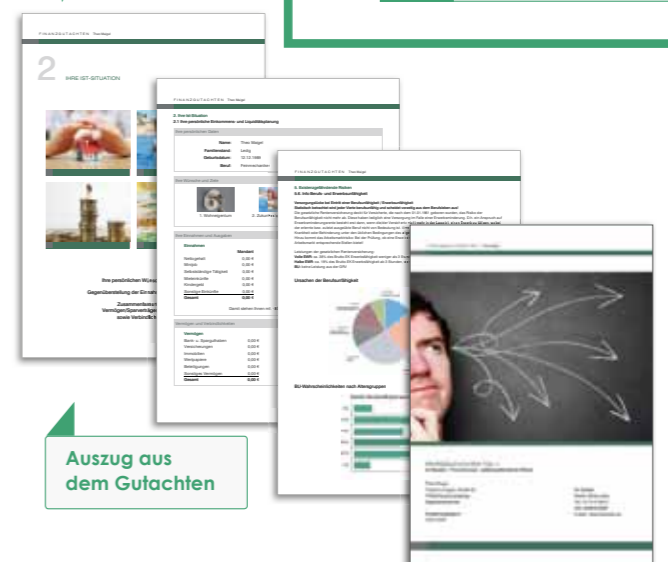
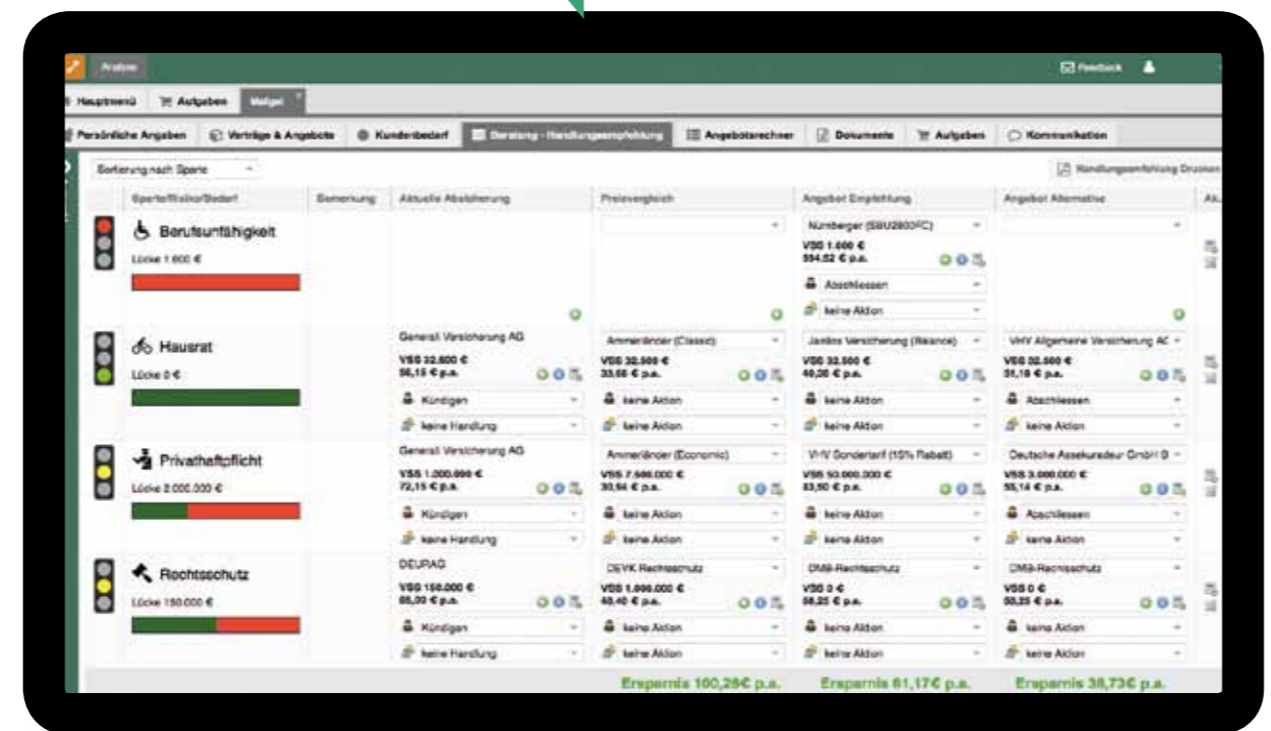
6. Apella®
AKTIENGESELLSCHAFT

Alles in einer Übersicht!
Lücken in der Versorgung und
Absicherung sowie Ersparnisse
auf einen Blick. Der Kunde kann
den Warenkorb befüllen.

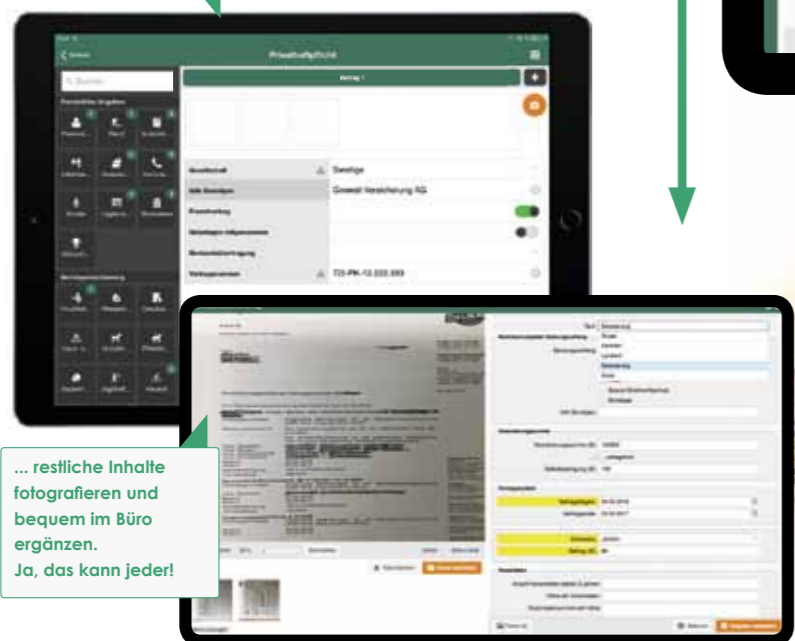


... komplett ausgefüllt, fertig.
Unterschrift auf dem iPad
... schon verarbeitet.

... nur wenige Eckdaten
mit dem iPad erfassen ...



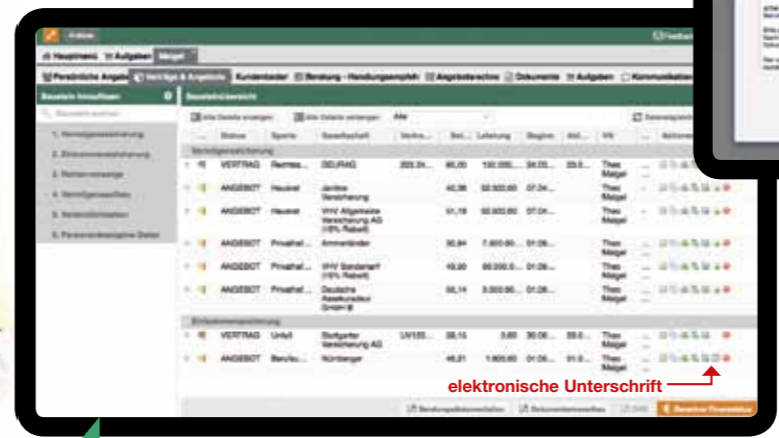
Auszug aus
dem Gutachten



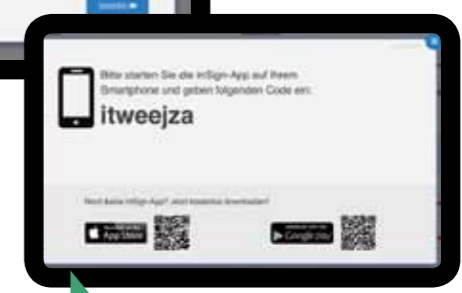
... restliche Inhalte
fotografieren und
bequem im Büro
ergänzen.
Ja, das kann jeder!



**PROFI
BERATUNG
SOFTWARE**



Wer es gern auf Papier möchte, kein Problem. Umfangreiches Gutachten
stellt haftungssicher die gesamte Kundensituation dar.



... ein Klick und die elektronische Unterschrift kann
erfolgen. Egal wo sich der Kunde befindet und die
Unterschrift z. B. auf seinem Smartphone leistet,
sie ist in 3 Sekunden bei Ihnen auf dem Dokument.

- ✓ alles online – bis zur Signatur
- ✓ alles in einem System
- ✓ alles ohne Absprung

