

Montag, 18. Januar 2016

[Berater](#) | [Kolumnen](#) | [Versicherungen](#)

## Das Jahr der Wahrheit für die Berater-Apps

Die Welle rollt. Den Ankündigungen der vergangenen Monate werden in diesem Jahr zahlreiche Apps folgen, mit denen Versicherungs- und Finanzordner der eigenen (und auch neuer) Kunden erfasst werden können. Noch mehr: die relevanten Vertragsdaten, besser die Kundenbeziehung, sollen damit digitalisiert werden. Als Grundlage für eine effizientere Kundenberatung.

*Die Haff-Kolumne*



[1]

Tobias Haff, Procheck24: "Fraglich bleibt, welche App, welche Plattform den Wettlauf gewinnt und schnell eine kritische Masse an Kundendaten erfassen und gewinnen kann."

Auch wenn der eine oder andere erste Schritte bereits gemacht hat und [Beratungs-Apps](#) [2] für die Erfassung von Kundendokumenten (Qualitypool) oder zur Depotöffnung und -verwaltung (Fondkonzept) anbietet, der "echte Fintech-Touch" kommt 2016.

Mit "[simplr](#)" [3] von Blau direkt und "Vermögen" von BCA stehen weitere Lösungen schon konkret zur Verfügung, [Fonds Finanz](#) [4], [JDC](#) [5] und Maxpool ziehen nach. Spätestens zum zweiten Quartal wird es eine breite Auswahl für den Makler geben.

### Wer den Ordner hat, hat den Kunden

Fest steht: wer den Kundenordner hat, bestimmt über die [Kundenbeziehung](#) [6]. Ob das nun der digitale Ordner ist oder der mit den Papierunterlagen, spielt dabei keine Rolle. Es geht darum, die Verträge zu kennen und daraus neue Beratungsansätze abzuleiten. Statt wie momentan im Schnitt nur 1,9 Verträge zu haben, sollen es am besten alle sein.

Die Erfassung der Verträge in der App ist dabei nichts anderes als das Befüllen eines Kundenverwaltungssystems. Allerdings besteht nicht nur am Bürorechner Zugriff darauf. Auch auf dem Mobilgerät sind die Daten verfügbar.

**Mehr zum Thema Digitalisierung**



- [Mobile Apps: Großes Potenzial für Krankenversicherer](#) [7]

Die Kunden haben ihren [Versicherungsordner](#) [10] damit immer in der Hosentasche – wenn die das wollen. Der Kundenkomfort ist dabei ein netter Nebeneffekt. Viel bedeutender ist, dass Sie als Berater systematisch die Daten des Kunden in elektronischer Form vorliegen haben.

Seite zwei: ["Der Wettlauf um die Kundendaten beginnt"](#) [11]

Die neuen Informationen sind dabei das Fundament für mögliche Bestandsübertragungen. Der Schweizer Anbieter [Knip](#) ist gerade deswegen in die Schlagzeilen gekommen. Denn der Umstand, dass ein Wechsel der Betreuerzuständigkeit mit der Nutzung der App verbunden ist, war für Kunden oft nicht klar erkennbar.

### Meistgelesen im Ressort Berater



- [Wie Ruhestandsplanung funktionieren kann](#) [12]

Beschwerden beim Versicherer aufgrund der Vertragsübertragung waren die Folge. Ein Umstand, der übrigens jeden betrifft, der Verträge per App überträgt und dies nicht klar kommuniziert.

Fraglich bleibt, welche App, welche Plattform den Wettlauf gewinnt und schnell eine kritische Masse an Kundendaten erfassen und gewinnen kann. Denn einzig und allein die vollständige Kundendatei ist von Bedeutung: Ein Kunde, der sich vollständig transparent macht und alle seine Verträge in die Hand eines Beraters legt.

### Der Wettlauf um die Kundendaten beginnt jetzt

Am besten mit einem umfänglichen Mandat für die weitere Betreuung, damit das Management der Kundenbeziehung sinnvoll möglich ist. Andernfalls bleibt es bei einer Zersplitterung, wie wir sie bereits heute bei Kundenverwaltungssystemen und im Datenaustausch haben.

Eines steht dabei fest: 2016 wird das Jahr der Wahrheit für die Berater-Apps.

*Tobias Haff ist seit 2008 Geschäftsführer von PROCHECK24. Er hat den Markt für unabhängige Ratenkreditvermittlung in Deutschland maßgeblich mitgeprägt und Produktinnovationen wie die flexible Restkreditversicherung, Online-Risikoleben und den Einkommensschutzbrief vorangebracht.*

*Foto: Procheck24*

---

Artikel gedruckt von Finanznachrichten auf Cash.Online: <http://www.cash-online.de>

URL des Artikels: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2016/das-jahr-der-wahrheit-fur-die-berater-apps/300080>

URLs in this post:

[1] Image: <http://www.cash-online.de/wp-content/uploads/2015/05/Tobias-HaffProcheck.jpg>

[2] [Beratungs-Apps](#): <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/makler-ohne-app/288202>

[3] [simplr](#): <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/blau-direkt-app-simplr-ist-da/294044>

[4] [Fonds Finanz](#): <http://www.cash-online.de/berater/2015/fonds-finanz-app/294147>

[5] [JDC](#): <http://www.cash-online.de/berater/2015/jdc-app/284178>

[6] [Kundenbeziehung](#): <http://www.cash-online.de/berater/2015/hybride-beratung/296400>

[7] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2016/mobile-apps-groses-potenzial-fur-krankenversicherer/300403>