

“Wir wollen die Qualität des PKV-Geschäfts erheblich verbessern”

 www.cash-online.de/berater/2017/kv-werk-interview/360817

Der Lübecker Maklerpool Blau direkt und der Kölner PKV-Spezialpool Insuro Maklerservice haben die gemeinsamen Dienstleister KV Werk gegründet. Im Rahmen der Network Convention hat Cash.Online mit Jan Dinner gesprochen, der neben seiner Tätigkeit als Insuro-Geschäftsführer nun auch das KV Werk leitet.



Cash.Online: Zum 1. Januar sind Sie mit dem KV Werk gestartet. Was genau verbirgt sich dahinter?

Dinner: Das [KV Werk](#) ist eine je fünfzigprozentige Tochter der Maklerpools Blau direkt und Insuro Maklerservice. Als Dienstleistungsgesellschaft für die Krankenversicherung sehen wir uns als Schnittstelle zwischen Versicherer und Makler.

Durch Synergien wie die gemeinsame Nutzung von Ressourcen durch die erhebliche Mittel frei werden, können wir massiv in den Ausbau des Maklersupports und die Weiterentwicklung von vertrieblichen Tools sowie in Angebots- und Beratungssoftware investieren.

An wen richtet sich das KV Werk?

Das KV Werk steht allen Maklern offen, die mit Insuro Maklerservice oder [Blau direkt](#) zusammenarbeiten. Diese können das komplette Dienstleistungsportfolio kostenfrei nutzen.

Grundsätzlich sind wir aber auch offen für Gespräche mit anderen [Maklerpools](#), die das Angebot des KV Werks für ihre Makler nutzen möchten.

Was gehört alles zum Leistungsspektrum vom KV Werk?

Zum einen unterstützt unser PKV-Kompetenzcenter Makler bei allen Fachfragen rund um das Thema [PKV](#). Wir erstellen also individuelle Angebote, prüfen Risiken und geben Hilfestellung bei Fragen zu Produkten und gesetzlichen Regelungen.

Unsere Antragsabteilung kontrolliert eingereichte Anträge auf Vollständigkeit und Plausibilität, bevor sie an die Versicherer gehen. Dadurch können Rückfragen reduziert und der Antragsprozess beschleunigt werden. Das qualifizierte Antragsmanagement sorgt auch dafür, dass wir nur Anträge weiterleiten, die tatsächlich polizierungsreif sind.

Unser Ziel ist es, eine sehr hohe Annahmquote eingereicherter Anträge zu erreichen. Versicherer können im Vorfeld viel Arbeit und Kosten sparen, da wir die Anträge so aufbereiten, dass sie nur noch “auf den Knopf drücken müssen”.

“Wir wollen die Qualität des PKV-Geschäfts erheblich verbessern”

 www.cash-online.de/berater/2017/kv-werk-interview/360817/2

1. Februar 2017, 08:13

Welche technische Unterstützung bietet das KV Werk?

Wir werden die gesamte technische Seite abdecken: So entwickeln wir derzeit Online-Vergleichsrechner für die Krankenvoll-, Krankenzusatz- und Pflegeversicherung. Zum [Generieren von Leads](#) wird es die Online-Rechner auch in einer Endkundenvariante geben, die die Vermittler künftig auf ihre Internetseite einbinden können.

Das komplette Paket wird mit dem Softwarehaus Levelnine entwickelt. Der Makler erhält so die bewährte Qualität der Levelnine-Angebote, kombiniert mit einer einfach gehaltenen, benutzerfreundlichen Oberfläche.

Zudem wird das Tool um einige überraschend gute Features erweitert, die den vertrieblichen Alltag der Makler vereinfachen werden. Mehr möchte ich dazu noch nicht sagen.

Ab wann steht das Tool den Maklern zur Verfügung?

Zwischen Mai und Juli. Wir arbeiten derzeit mit Hochdruck daran, dass die Makler schnellstmöglich die neue Anwendung nutzen können aber selbstverständlich benötigt die Entwicklung eines solchen Tools auch seine Zeit.

Das bereits etablierte und vielfach ausgezeichnete Beratungstool “[Pflegeplan](#)” steht bereits jetzt allen Maklern zur Verfügung und auch die Produkte der [vigo Krankenversicherung](#) können Blau-direkt-Makler ab sofort vermitteln. Ab März 2017 folgt der KV-Voll-Einheitsantrag für 19 Versicherer der ebenfalls den Beratungsalltag von Maklern viel angenehmer gestalten wird.

Unser Anspruch ist es, Maklern die beste und umfassendste KV-Vertriebsunterstützung zu bieten.

Interview: Julia Böhne

Foto: Fabian Stürtz