

Empfehlen Sie die modernen Vorsorgekonzepte der
NEU: KomfortDynamik – dynamisch geht auch ganz entspannt.

Jetzt in

finanzwelt

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

suchen...

[Online](#) [eMagazine](#) [Software-Portal](#) [Charity Golf Cup](#) [Convention Pflege](#) [Newsletter](#) [Media](#)

[Home](#) [Marktübersicht](#) [Sachwertanlagen](#) [Investmentfonds](#) [Immobilien](#) [Versicherungen](#) [Assistance Vertrieb](#) [Personality](#) [Recht](#)



**Unterstützt hat ihn dabei sein
Business-Berater Ingo Krause**

Wobei können unsere Business-
Berater Sie unterstützen?

Jetzt Ready Check-Termin vereinbaren >

Vodafone
Power to you

Für Vermittler
ist die Teilnahme
kostenfrei!



13. Oktober 2015 - 09:00 Uhr bis 18:00 Uhr
finanzwelt Convention **Pflege**

[Zurück zur Übersicht](#)

Der digitale Makler – Präsenz beim Kunden

15.09.15 Digitalisierung der Finanzwelt



Obwohl die Digitalisierung im Service der Assekuranz teilweise erst langsam in Fahrt kommt, geht das bei Service-Dienstleistern für Versicherungsmakler schneller. Ein sehr gutes Beispiel aus der Praxis.

2015-09-15 (fw/db) Die Digitalisierung kommt bei Versicherungsmaklern schneller voran, wie bei den Anbietern von Versicherungsschutz und Deckungskonzepten. Der Maklerpool blau direkt setzt auf die digitale Unterstützung von Versicherungsmaklern. Auf der aktuellen Roadshow des Unternehmens werden teilnehmende Versicherungsmakler in digitalen Sequenzen gefilmt und diese Filme anschließend zusätzlich digital veredelt. Der Lübecker Pool gewinnt damit die Werkzeuge, um Kunden auch in der digitalen Welt emotional an ihre Versicherungsmakler zu binden.

„In der Regel versprechen Versicherungs-Apps der neuen FinTech-Szene im Wesentlichen eine Selbstverwaltung der eigenen Verträge. Uns geht es jedoch darum den Makler in die Hosen- bzw. Handtasche seiner Kunden zu bringen“, erläutert **Oliver Pradetto**, Marketingspezialist von blau direkt.

Lädt sich ein Bestandskunde die App herunter, so erkennt das System zu welchem Versicherungsmakler der Kunde gehört. Der Makler erhält eine Benachrichtigung und kann fortan gezielt Kontakt zum Kunden aufnehmen.



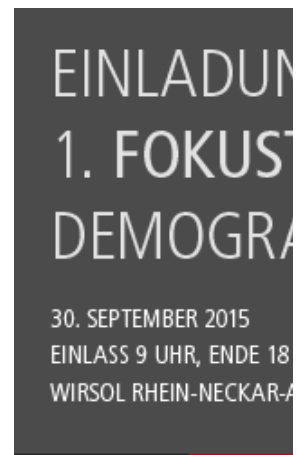
Neukunden werden persönlich begrüßt: Versicherungsmakler Alexander Penucci stellt sich seinem neuen Kunden vor.

Alle digitalen Mitteilungen erhält der Kunde dann personalisiert von dem für ihn verantwortlichen Mitarbeiter des Maklers. Das System setzt dabei gezielt die vom Makler produzierten Filme ein. So gelangen emotionale Botschaften. Zu diesen gehören Geburtstagsgratulationen, ein Ostergruß oder auch weihnachtliche Wünsche in denen der Makler als digitale Variante seiner selbst auf dem Handy des Kunden aufscheint.



Der Kunde hat Geburtstag? Makler Mario Meggle singt ein Ständchen. Klar, dass das weitergezeigt wird und Empfehlungen beschert.

Ruft der Kunde in der App die Vergleichsrechner auf, so erhält er zu jeder Sparte die Möglichkeit sich in kurzen Spielfilmen die wichtigsten Erklärungen zu den Versicherungslösungen geben zu lassen. Erstmals wird neben der Berechnung und Angabe der Versicherungsprämie ein Beratungsangebot gemacht. Selbst wenn der Kunden einen Tarif seiner Wahl gefunden hat, kann er sich zu den meisten Tarifen noch einen kurzen Film mit den Produkt-Besonderheiten und Mehrwerten anschauen. Dazu arbeitet blau direkt seit Mai 2015 bereits mit vielen Versicherern zusammen, um die jeweiligen Versicherungslösungen optimal darzustellen.



„Für viele Versicherer ist diese Art der Kundenkommunikation noch Neuland. Wir zwingen niemanden mitzumachen. Nach und nach wird unseren Versicherungspartnern jedoch klar, dass der Umsatz schon sehr bald wegbricht, wenn die Produkte nicht am Point of Sale kommuniziert werden“, sagt **Lars Drückhammer**, Chefeinkäufer bei blau direkt.

Der Maklerpool blau direkt setzt mit der neuen App vor allem auf den Servicegedanken, um bestehende Kunden zu binden und begeistern. Dennoch ließen sich mit der App auch Neukunden gewinnen. In diesem Falle setzt die App darauf so früh und emotional wie möglich den Kontakt von der reinen Technik auf die persönliche Ebene zu bringen. Zu diesem Zweck würde jeder neue Kunde persönlich von seinem digitalisierten Makler begrüßt.



blau direkt geht neue Wege mit der Digitalisierung von Maklern.

Dietmar Braun



KOLUMNE



Mit einem wirkliche

Alles hat se



Chinas s

Wo sollte d



Dringlich wassersp Technolo

Wasserinve



Aufkläru Anlagebe Verbotes



Warum s durchset

Unabhängig



Die Emer dem jüng

Marktkomr



Vermöge wikifolio. steigend

Rundruf



Von date marktabl

Finanzmar



Der Mom

Marktkomr