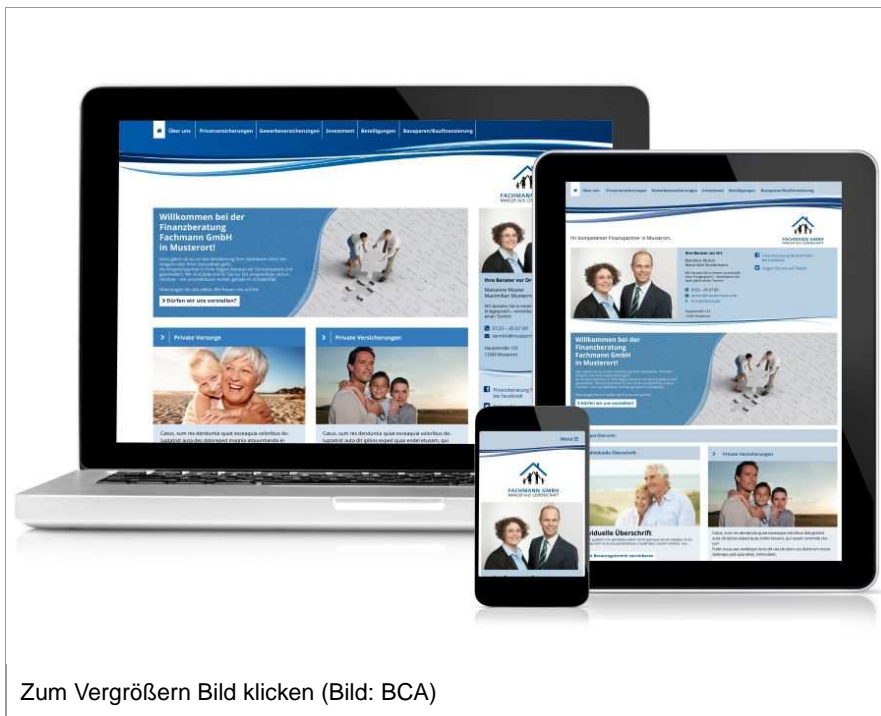


Eine weitere Vertriebs-Aufrüstungsrunde der Assekuranz

Der Maklerpool BCA rüstet seine Partner mit einem neuen Website-Manager auf, der Verbund Deutscher Honorarberater die seinen mit einem neuen CRM-System. Finanzchef24 bietet einen neuen Online-Tarifvergleichsrechner speziell für Architekten an. Die Deutsche Familienversicherung will den Pflegeversicherungs-Vertrieb per Weiterbildung befördern, und die JDC Group und Blau Direkt wollen mit einer neuen App eine Brücke zwischen der neuen Fintech-Welt und der klassischen Beratung schlagen.

Mit einem neuen Website-Manager will der Maklerpool BCA AG (<http://www.bca.de/>) seine Partner dabei unterstützen, sich im Dschungel der Anbietervielfalt erfolgreich durch eine selbst erstellte, personalisierte und inhaltsoptimierte Internetpräsenz zu positionieren. Und dies, so wird versprochen, auch ohne spezielle IT-Kenntnisse, großen Zeiteinsatz und hohen finanziellen Aufwand für Spezialisten.



Zum Vergrößern Bild klicken (Bild: BCA)

Sämtliche anspruchsvollen Aufgaben wie die Serverauswahl, die programmtechnische Konfiguration oder die intelligente Strukturierung der Website seien bei diesem Homepage-System daher von Profis bereits vorbereitet. Sie stehen den Vermittlern in Form dreier „ausdrucksstarker Designkonzepte“ quasi in Echtzeit zur Verfügung, wird mitgeteilt.

Diverse Anpassungs- und Individualisierungs-Möglichkeiten

Zugleich verfüge dieses neue Web-Tool, in das die Vermittlerdaten automatisch eingebunden würden, über sehr große Anpassungs- und Individualisierungs-Möglichkeiten. Dies beispielsweise hinsichtlich Bildauswahl, Texten, Firmenlogo und Hausfarben.

Eingeschlossen seien unter anderem außerdem eine Wunschdomain, bis zu 100 Wunsch-E-Mailadressen und ein breiter Content-Pool. Hervorgehoben wird in einer Pressemitteilung weiterhin, dass der BCA-Webseitenmanager durch ein zu 100 Prozent responsives Design automatisch erkennt, von welcher Art Endgerät aus die Seite abgerufen wird.

Daher erfolge eine automatische Anpassung. Für die Vermittler sei die Nutzung des Tools mit keinerlei Einrichtungskosten verbunden.

VDH stellt seinen Partnern ein neues CRM-System zur Verfügung

Die VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater (<http://www.verbund-deutscher-honorarberater.de/>) berichtet ebenfalls über ein neues Service-Angebot an die angeschlossenen Partner. In diesem Fall geht es um ein neues CRM (<https://de.wikipedia.org/wiki/Customer-Relationship-Management>)-System, das nach Angaben des Unternehmens auf der Basis von Microsoft Dynamics arbeitet und von der Unidienst GmbH (<https://www.unidienst.de/>) realisiert wurde.

Es ermöglicht den Angaben zufolge die Integration sämtlicher Honorar- und Kickback-Abrechnungen und bietet Schnittstellen zu allen Transaktionsbanken und anderen Partnern. Zudem beinhaltet es weitere sinnvolle Marketing-, Akquisitions- sowie Administrationstools.

Neues Pricing-Modell

Einstellbare Vorgaben für die Berechnung des Honorars erlauben es, exakt auf festgelegte Honorarvereinbarungen einzugehen, wird weiter mitgeteilt. Zudem beachte das System auch komplexe Strukturen zwischen Mandant, Honorarberater, kontoführender Bank sowie dem Haftungsdach.

Hervorgehoben wird, dass mit dem neuen CRM-Komplettsystem, welches das bisherige, an seine technischen Grenzen gestoßene Abrechnungssystem ablöse, zugleich ein neuartiges Pricing-Modell nach dem „Pay-per-use-Prinzip pro Datensatz“ eingeführt wurde. Der VDH berechnet den Partnern daher keine zusätzlichen Monatspauschalen.

Durch diese – beispielsweise von Cloud-Systemen bekannte – Abrechnungsmethode würden kleinere Beratungsunternehmen sowie Einsteiger in die Honorarberatung mit vergleichsweise geringen Kosten belastet. Auf der anderen Seite sind bei größeren Beratungseinheiten die Nutzungsgebühren gedeckelt, wird mitgeteilt.

Online-Tarifvergleichsrechner speziell für Architekten

Einen neuen kostenfreien Online-Tarifvergleichsrechner speziell für die Haftpflichtversicherung der Architekten und Ingenieure hat die Finanzchef24 GmbH (<http://www.finanzchef24.de/>) inzwischen zur Verfügung gestellt. Dieser kann sowohl von Endkunden als auch von Maklern genutzt werden, lässt das Internet-Portal wissen.

Grundlage der „fundierten digitalen Analyse“ der bei dieser Berufsgruppe oft besonders komplexen Risikosituation ist eigenen Angaben zufolge die Eingabe des spezifischen Tätigkeitsfeldes. Aufgrund dieser Information sowie der Antworten auf weitere risikorelevante Fragen werde automatisch ein individuelles Risikoprofil erstellt und ein passendes Deckungskonzept ausgewählt.

Angeboten wird nicht nur ein Überblick über die Preise und Leistungen der Haftpflicht-Policen, sondern zusätzlich eine direkte Abschlussmöglichkeit. Unverändert könnten Architekten und Ingenieure, die sich über Finanzchef 24 versichern möchten, den kostenfreien telefonischen Beratungsservice durch die hauseigenen Gewerbeversicherungs-Experten nutzen.

DFV will Wissenslücken im Pflegeversicherungs-Vertrieb schließen

Die DFV Deutsche Familienversicherung AG (<http://www.dfv.ag/>) adressiert mit ihrer jüngsten Unterstützungsofferte, dem „Pflegesicherheits-Paket“, ein bei Maklern und Vermittlern oft als sehr komplex empfundenenes Versicherungssegment. Zwar werde die Pflege thematik mittlerweile grundsätzlich als sehr wichtig wahrgenommen, stehe deshalb aber dennoch zu wenig auf ihrer Agenda.

Mit dem „Pflegesicherheits-Paket“ stellt der Versicherer daher nun ein flankierendes Angebot zur Verfügung, mit dem Makler und Vermittler nach Unternehmensangaben ihr Wissen, ihre Beratungskompetenz und ihren Vertriebsserfolg deutlich steigern können.

Das Paket enthalte unter anderem ein kostenloses Schulungsvideo. In diesem werden neben den relevanten Haftungsfragen die Kernelemente der gesetzlichen Pflegeversicherung dargestellt, heißt es in einer Pressemitteilung. Zugleich werde aufgezeigt, wie durch private Zusatzversicherungen deren Leistungen ergänzt werden können.

Durch die erfolgreiche Teilnahme an dem Wissenstest könne ein Weiterbildungspunkt der „Initiative gut beraten“ (<http://www.gutberaten.de/>) sowie ein Zertifikat als geprüfter „Pflegeratungs-Experte“ erworben werden. Außerdem bietet, wie ergänzend mitgeteilt wird, die DFV mit einer neuen Online-Antragsstrecke die Möglichkeit für einen unkomplizierten Vertragsabschluss auch ohne Unterschrift des Kunden.

Brücke zwischen der Fintech-Welt und der klassischen Beratung

Die neue Kunden-App „allesmeins“ der JDC Group AG (<http://www.jdcgroup.de/>) (Jung DMS & Cie.) verbindet nach eigener Einschätzung des Unternehmens „die Vorteile online-gestützter Kundenzugänge und Beratungsprozesse mit der etablierten Welt der Finanzberatung“. Sie soll laut Ankündigung im Rahmen eines Beta-Tests ab Dezember zur Verfügung stehen und im kommenden Jahr offiziell starten.

Durch den hybriden Ansatz aus Technik plus Beratung könnten Maklerkunden damit wie bei den sogenannten Fintech (<https://de.wikipedia.org/wiki/Finanztechnologie>)-Start-ups anbieterübergreifend alle ihre Versicherungsverträge mit der entsprechenden Vertragsdokumentation auf ihrem Smartphone oder Tablet abrufen. Neue oder optimierte Verträge könnten problemlos hinzugefügt werden.

Maklern winken zusätzliche laufende Betreuungsvergütungen

Der entscheidende Unterschied gegenüber reinen Fintech-Lösungen bestehe darin, dass bei Nutzung von „allesmeins“ der individuelle Versicherungs- oder Anlageberater mit seiner Beratungskompetenz den Kunden voll erhalten bleibe. Für die an JDC angeschlossenen Makler und Anlagenvermittler andererseits sei das Modell jedoch ebenfalls „hoch attraktiv“.

Für sie entstehe durch die Übertragung weiterer Kundenverträge in die App ein vollständiges Bild des Risikoportfolios und später

auch der Vermögenssituation des Kunden. Außerdem erhielten die Vermittler aus den neu übertragenen Beständen eine zusätzliche laufende Betreuungsvergütung.

Blau Direkt versucht den Spagat zwischen „digital“ und „Mensch“

Der Maklerpool Blau Direkt GmbH & Co. KG (<http://www.blaudirekt.de/>) schickt ebenfalls eine neue Kunden-App mit Namen „simplr“ ins Rennen. Sie bringe dem Kunden „jederzeit verfügbare Sicherheit, indem dieser seine Verträge und Dokumente immer bei sich hat“, heißt es in einer Pressemitteilung. Verträge könnten durch die App selbst verwaltet werden, aber der vertraute Makler damit bei Bedarf auch jederzeit hinzugezogen werden.

Für die Kunden werde „auf diese Weise fühlbar, dass ein persönlicher Maklerservice modern, unaufdringlich und dennoch umfassend erfolgt“. „Simplr“ ermögliche es ihnen, Versicherungsscheine einfach zu fotografieren und hochzuladen. Anschließend würden die Verträge für den Kunden erfasst und auf Wunsch direkt in die Betreuung des Maklers geholt.

Der gewinne so „spielend leicht seine Kunden vollständig“ und erziele damit einen leichten Bestandscourtage-Zuwachs, lockt Blau Direkt. Zugleich wird jedoch betont, dass bei dem neuen Angebot in erster Linie der Kundenservice im Vordergrund stehe.

Deshalb könnten mit dieser App beispielsweise auch Patientenverfügungen, Vorsorgevollmachten, Ausweiskopien und andere wichtige Dokumente per Foto-Upload importiert und „bombensicher“ abgelegt werden. Damit bestehe für die Kunden auf diese ebenfalls weltweit und jederzeit eine Zugriffsmöglichkeit

Reinhold Müller (r.mueller@versicherungsjournal.de)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.de/-124075>