

Anlässe, Rechner und Stornowarnungen

Die richtige Software wird im Wettbewerb der Vermittler wichtiger

Die Anforderungen an die Vertriebsunterstützung wachsen. Denn die richtige Prozessunterstützung für Vermittler ist nach Meinung der Gothaer mittlerweile genauso ein Wettbewerbsfaktor wie Preis, Leistung und Courtage. Große Makler und Vergleichsportale verlangen Lösungen, die in ihre Online-Plattformen integriert werden können. In den letzten Wochen reagierten die Versicherer auf die steigenden Anforderungen mit vielen Neuerungen, wie dieser kleine Überblick zeigt.

→ Tarifrrechner auf dem iPhone

Auch die Ideal setzt im Vertrieb auf mobile Software. Seit einigen Wochen steht Vertriebspartnern ein mobiler Zugang zum Ideal OnlineService zur Verfügung. Hierfür wurde eine iPhone-gerechte Webseite entwickelt, mit der Symbole für jeden Tarifrrechner auf dem iPhone, dem iPod oder dem iPad angelegt werden können. Unter www.ideal-versicherung.de/iPhone geben die Benutzer ihren Namen und das Passwort des Vertriebssystems Ipos ein und erhalten dann Erläuterungen zum System. Ideal-Produkte sowie eine Pflegeanalyse können so auf dem Home-Bildschirm abgelegt werden. Zu den Services zählen Bedarfs- und Tarifrrechner der verschiedenen Seniorenprodukte.

→ Häufiger zum Kunden gehen

Damit Vermittler die richtigen Kunden ansprechen, hat die Softwarefirma iS2 einen „Anlassgenerator“ entwickelt. Dieser bietet nach Herstellerangaben zielgenaue Selektionsmöglichkeiten auf Basis einer fachlichen Ana-

lyse für die effiziente Bearbeitung des Kundenpotenzials. Die Software durchsucht die Kundendatenbank nach ungenutztem Potenzial und verwendet dabei auch Finanzdaten und iS2-Vertriebsmodule. So lassen sich beispielsweise alle Kunden ermitteln, die mehr als 500 Euro Riester-Förderung erhalten. Das Ergebnis wird in Listenform ausgegeben und kann gespeichert, exportiert oder weiterbearbeitet werden. Der Anlassgenerator wurde als Baustein für Vertriebsportale entwickelt und schließt als Teil des Portalbaukastens myOASE Beratungsmodule in die Selektionen ein.

→ Neue Suchfunktion beim Kfz-Vergleich

Die Vergleichsplattform Procheck24 hat ihren Kfz-Versicherungsvergleich für Makler um eine Such- und eine neue Vergleichsfunktion erweitert. Die Makler können nach Unternehmensdarstellung mit Suchfiltern auf der Vergleichsseite Suchergebnisse nun individuell an Kundenwünsche anpassen. Zusätzliche Tarifbausteine wie z.B. Rabattschutz oder Schutzbrief können sekundenschnell ausgewählt werden. In einem Servicebereich mit Kfz-Tarifinformationen können sämtliche im Vergleich vorhandenen Tarife miteinander verglichen werden.

→ Daten automatisch weitergeben

Die Beratungs- und Verkaufssoftware der Maklermanagement.ag lässt sich jetzt auch auf dem iPad nutzen. Das kostenlose Tool „autoMaxx“ der zur Deutschen Ring Leben und Deutschen Ring Sach gehörenden Vertriebsgesellschaft ist für alle Tablet-PCs geeignet und kann als Kundenansprache-Instrument für die Altersvorsorgeberatung eingesetzt werden. In fünf Schritten führt die Software durch die Beratung, zeigt nach der Analyse Lücken und Lösungen auf. Der Vermittler kann die Daten aus dem Kundengespräch unmittelbar per E-Mail-Funktion an sein Büro verleiten, wo sie automatisch in der Software „autoMaxx“ weiterverarbeitet und für den nächsten Kundentermin analysiert werden. Das neue Tool ist mit Audiofunktionen ausgestattet, die der Makler im Kundengespräch für Hintergrundinformationen oder zum eigenen Training einsetzen kann.

→ Infomail bei Bestandsänderungen

Die Gothaer informiert Versicherungsmakler seit Mai auf Wunsch per Mail über Veränderungen in ihrem Bestand. Damit soll der Vertrieb zeitnah auf entsprechende Ereignisse in seinem Bestand reagieren können – beispielsweise über die Kündigung eines Vertrages. Weitere E-Mail-Alerts gehen dem Makler bei der Policierung eines Vertrages, Vertragsstornierungen, dem Versand von Mahnungen oder der Meldung eines Schadens zu. In welchen Fällen er eine Benachrichtigung wünscht, bestimmt er selbst, teilt der Versicherer mit. Ab Mitte Juni ist das Makler-Portal der Gothaer von unabhängigen Vermittlern kostenfrei über „easy Login“ zu erreichen. Damit haben die Vermittler mit nur einer Anmeldung den Zugriff auf die Portale von inzwischen neun Versicherern. Seit Anfang Januar können Makler auch per Smartphone oder iPad auf das Makler-Portal zugreifen. Unter mobil.makler.gothaer.de stehen bereits mehrere Online-Anwendungen kostenlos zur Verfügung. So können Makler über das mobile Portal direkt Kontakt zur ihrer Maklerdirektion aufnehmen, kleine Filmchen anschauen, Schäden melden oder verschiedene Online-Tarifrrechner nutzen.

→ bAV für das Kundengespräch

Die VHV Leben bietet Vertriebspartnern seit einigen Wochen einen Rechner für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) an. Mit nur wenigen Klicks gelangt man nach Angaben des Versicherers zum übersichtlichen und verständlichen Ausdruck, auf dem Steuer- und Sozialversicherungsersparnisse einer Entgeltumwandlung dargestellt werden. Das Programm steht im Maklerportal (www.vhv.max.net) für registrierte Nutzer zum Herunterladen bereit.

Der Vorteilsrechner dient der Unterstützung im Beratungsgespräch. Die gedruckte Auswertung erfolgt mit einer knappen Gegenüberstellung der Situation mit und ohne Entgeltumwandlung in drei Exemplaren: Dabei werden der Arbeitnehmer über seinen effektiven Aufwand und der Arbeitgeber über die Steuer- und Sozialversicherungsersparnis informiert. Der Vermittler erhält eine zusammenfassende Gesamtübersicht. lie



Foto: iStockphoto/oneclearvision