

Das Beste aus zwei Welten

PROCHECK24 betreibt mit über 60.000 Vertriebspartnern die größte Internetplattform zur Vermittlung von Produkten rund um das Thema Haushaltsoptimierung im B2B-Bereich. Im Kfz-Segment sind die Münchener um Geschäftsführer Björn Weikert sehr stark und bieten den Maklern nicht nur einfache digitale Abwicklung mit Kundenschutz, sondern zusätzlich Social Media Marketing zur Kunden-Akquise.

finanzwelt: Man liebt es oder man hasst es. Einige Makler sehen das Kfz-Geschäft negativ. Andere verdienen Geld damit und haben zufriedene Kunden. Warum ist das so?

Björn Weikert: Im klassischen Versicherungsvertrieb wird die Kfz-Versicherung immer als der Türöffner zum Kunden gesehen. In den meisten Fällen aus meiner Sicht zu Recht – gerade in einem immer transparenter werdenden Markt. Immer mehr Kunden rechnen auch mal selbst im Internet einen Kfz-Versicherungsvergleich. Wenn ich als Makler meinen Kunden dann aber in Bezug auf Preis und Leistung nicht wettbewerbsfähig versichert habe, so gefährde ich gegebenenfalls eine gesamte Kundenbeziehung. Ein zu hoher Preis in Kfz wird oftmals die Vermutung beim Kunden auslösen, insgesamt mit seinem Versicherungsschutz nicht optimal bei seinem Makler bedient zu sein. Ein so einfaches Einfallsstor sollte man keinem Dritten bieten. Zumal Kfz mit der richtigen technischen Lösung auch in Bezug auf Aufwand und Ertrag Spaß machen kann.

finanzwelt: Eine CHECK24 dominiert Kfz-Tarifvergleiche. Inwieweit können Makler davon profitieren und sich positionieren?

Weikert: Über PROCHECK24 können Makler das Beste aus zwei Welten vereinen. Zum einen bekommen sie Zugriff auf einen kostenlosen und hinsichtlich Einfachheit optimierten Vergleichsrechner mit breiter Marktabdeckung aus klassischen Versicherern und Direktversicherern. Zum anderen können sie ihre Kunden vor Ort beraten. Hierdurch kann der Makler seinen Kunden den bestmöglichen Service bieten – mit Vergleichsportalen wettbewerbsfähige Preise kombiniert mit persönlichem Service. Er ist damit sogar Vergleichsportalen überlegen.

finanzwelt: Was bieten Sie dem Makler für Lösungen an, damit er hier nicht zurückbleibt?

Weikert: Wir sehen den Makler sogar im Vorteil gegenüber Vergleichsportalen. Über PROCHECK24 bekommt er kostenlos eine extrem einfache technische Lösung an die Hand, mit der er Zugriff auf ein breites und attraktives Versichererportfolio bekommt. Gleichzeitig kann er beim Kunden mit seiner Beratung und seinem Service vor Ort punkten. Zum Versichererportfolio: Der Makler kann über uns auf klassische Versicherer zugreifen, wie z. B. eine VHV, eine DEVK, AXA oder eine R+V. Daneben stehen ihm aber auch eine breite Auswahl an Direktversicherern zur Verfügung, mit denen er in fast jeder Kundensituation preislich wettbewerbsfähig mit Vergleichsportalen oder anderen Online-Versicherern ist. Hierzu zählen beispielsweise eine DA Direkt, die Verti, Bavaria Direkt oder eine Sparkassen Direkt.

finanzwelt: Wie sieht es denn hinter den Kulissen aus? Sprich, wie funktioniert das technisch?

Weikert: Zur technischen Lösung: Der Makler nutzt über uns die CHECK24-Antragsstrecke, die für den Endkunden entwickelt wurde und damit sicherstellt, dass diese für ihn maximal einfach in der Anwendung ist. Eine Vergleichsbeurteilung kostet den Makler über uns daher sicher weniger Zeit als mit anderen Maklerprogrammen. Auch eine Neuberechnung von einmal angelegten Kunden ist extrem schnell möglich. Mit einem Klick bekommt der Vermittler einen Überblick über den bestehenden Deckungsumfang sowie das Fahrzeug und dessen Alter. Mit einem zweiten Klick kann er direkt eine Neuberechnung starten und über Filter dabei schnell eventuell sinnvolle Anpassungen am Deckungsumfang vornehmen. In vielen Fällen nutzen unsere Makler in dem Zusammenhang auch den Versand unseres „Quick-Links“ an ihre Kunden. Hierbei kann der Kunde direkt in einen mit seinen Daten vorausgefüllten Vergleich einsteigen, so mit minimalem Aufwand selbst eine preisliche Überprüfung seines Vertrages vornehmen und bei Beratungsbedarf jederzeit seinen Makler hinzuziehen.

finanzwelt: Welche Nachteile haben klassische Affiliate-Systeme?

Weikert: Klassische Affiliate-Programme haben für den Makler den Nachteil, dass er seinen Kunden gegen eine einmalige Provision abgibt. Anschließend hat er keinen



» Eine Vergleichsberechnung kostet den Makler über uns daher sicher weniger Zeit als mit anderen Maklerprogrammen. «

Einblick mehr in den Versicherungsschutz seines Kunden und dieser kann danach beliebig für Anschluss- und Cross-Selling-Geschäft von anderer Seite angesprochen werden. Hier ist das Risiko sehr hoch, einen solchen Kunden in der Folge auch mit seinem weiteren Versicherungsbestand zu verlieren. Unsere Partner hingegen haben über das bereitgestellte CRM laufenden Einblick in die gesamte Vertragskommunikation. Policen, Beratungsprotokolle, Bedingungswerke etc. sind zu jedem Vorgang einfach einsehbar. Außerdem gilt natürlich umfassender Kundenschutz.

finanzwelt: Wie stellen Sie den Kundenschutz sicher?

Weikert» Kundenschutz ist für uns als reinen B2B-Anbieter von oberster Priorität. Über uns vermittelte Kunden werden zum einen niemals von uns direkt kontaktiert, sämtliche Kommunikation läuft über den Makler bzw. im Look&Feel und mit der Signatur des Maklers. Zum anderen werden unsere Kunden auch bei Übermittlung durch CHECK24 1an die Versicherer klar in einer separaten Datenbank gehalten. Kundenschutz wird jedem unserer Partner vertraglich garantiert, der Makler bleibt immer alleiniger Eigentümer des Kunden und seiner Daten.

finanzwelt: Bieten Sie noch mehr Vorteile?

Weikert» Selbstverständlich. Wir verstehen uns zuallererst

als Service-Dienstleister für den Makler. Unser Expertenteam steht unseren Partnern jederzeit für Rückfragen zu einzelnen Versicherern oder komplizierteren Angelegenheiten zur Verfügung – per Telefon, E-Mail oder Chat. Und auch bei Marketing-Themen unterstützen wir unsere Partner. Über unsere Kooperation mit DIGiDOR können Partner z. B. kostenlose eigene E-Mail-Kampagnen starten und automatisiert ihre Kunden anschreiben. Auch können unsere Partner den Kfz-Versicherungsvergleich personalisiert auf ihrer eigenen Website einbinden und somit für ihre Kunden eine Art eigenes kleines Vergleichsportale erstellen. Hierfür bieten wir sogar eine kostenlose Website an, in die neben Kfz auch noch weitere Vergleichsrechner wie Kredit oder Strom integriert werden können.

finanzwelt: Wie sehen Sie den Kfz-Versicherungsmarkt in fünf Jahren?

Weikert» Der Markt wird immer digitaler und transparenter werden. Für den Makler wird dies bedeuten, dass er zunehmend auf einen starken technischen Partner angewiesen sein wird, der ihn hier begleitet und unterstützt. Wir übernehmen diese Rolle gerne.

finanzwelt: Herr Weikert, vielen Dank für das ausführliche Interview. (lvs)