

Cash.DIREKT



Die digitale Revolution

Welche Technologie das
Maklergeschäft jetzt verändert



ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST LERNEN SIE UNS KENNEN

Online:
per Fax:
per E-Mail:

kennenlernen.blaudirekt.de
0451 / 87 201 299
makler@blaudirekt.de senden.

Firma _____

Vorname _____ Nachname _____

Straße _____

PLZ / ORT _____

Telefon _____ E-mail _____

INHALT

blau-direkt-App erleichtert Bestandsaufnahme	4 – 5
Fingerunterschrift für Maklervollmacht	6 – 7
Robo-Save, das erste Bestandsoptimierungssystem der Welt	8 – 11
Interview mit den Entwicklern von Robo-Save & simplr	12 – 13
simplr – die Nr.-1-App für Makler-Kunden	14

Impressum

Verlag: Cash.Print GmbH

Stresemannstraße 163

22769 Hamburg

Tel.: +49 (0)40/51444-0

Internet: www.cash-online.de

Geschäftsführer:

Ulrich Faust, Helge Schaubode

Verantwortlich für den redaktionellen

Inhalt: blau direkt

Diese Cash.Direkt Sonderveröffentlichung ist eine Beilage im Cash.-Magazin.

Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

Vorstufe: Dierichs Druck + Media GmbH

& Co. KG, Kassel

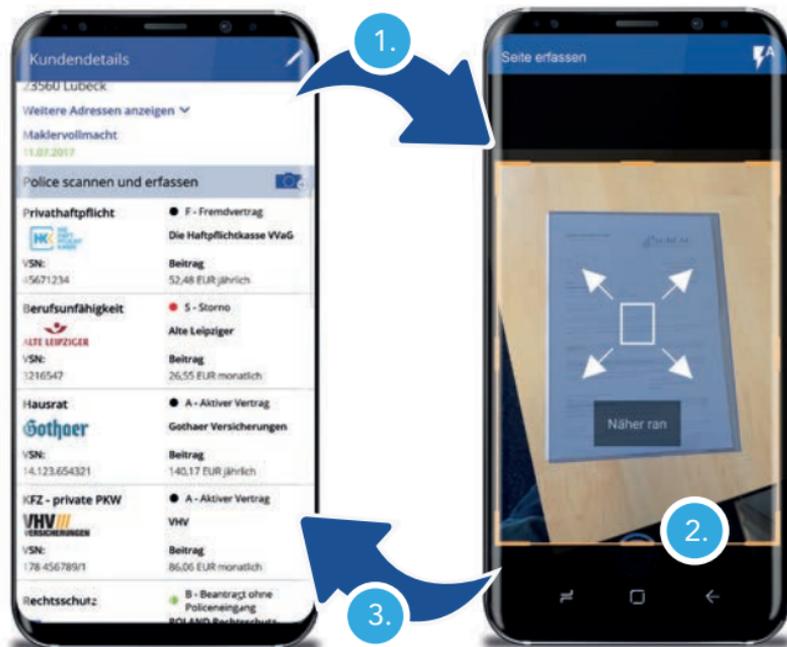
Druck: Griebisch & Rochol Druck GmbH & Co. KG, Hamm

Fotos: blau direkt

Haftung:

Den Artikeln liegen Informationen zugrunde, die vom Verlag als verlässlich angesehen werden. Eine Garantie für die Richtigkeit kann nicht übernommen werden.

Der Inhalt dient ausschließlich der Information und stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Produkten dar.



blau-direkt-App erleichtert Bestandsaufbau

„Stellen Sie sich vor, künftig würde es Ihnen zum Bestandsaufbau ausreichen, einfach die Policen Ihrer Kunden mit Ihrem Smartphone zu fotografieren.“

Mit ihrer neuen Vermittler-App ist blau direkt wieder ein Überraschungserfolg gelungen. Die App gibt dem Makler direkten Zugriff auf seine Kundendatenbank. Er kann dort seine Bestandskunden herausuchen oder neue Interessenten anlegen, sodass diese direkt in sein Maklerverwaltungsprogramm wandern. In einer Übersicht erhält der Makler alle Verträge des Kunden inklusive der aktuell vereinbarten Maklervollmacht.

Der revolutionäre Ansatz verbirgt sich hinter einer zunächst unscheinbar wirkenden Foto-Funktion. Der Vermittler kann künftig einfach die Policen des Kunden fotografieren. Die Technologie, um hochqualitative Dokumenten-Erkennung sicherzustellen, ist bereits in der Foto-Funktion verankert, so wird sichergestellt, dass nur verwertbare Fotos erstellt werden. Mithilfe künstlicher Intelligenz werden die Bilder anschließend ausgewertet; alle relevanten Daten erfasst. Der neue Vertrag wandert direkt in das Maklerverwaltungsprogramm. Während der Vermittler dadurch eine deutliche Arbeitserleichterung erfährt, wird die Beratung zu einem Erlebnis für den Kunden: Er sieht den Vertrag sofort in seiner Kunden-App „simplr“.

Ohne dass es weiterer Arbeit des Maklers bedarf, wird der erfasste Vertrag sofort zur Bestandsübertragung an den jeweiligen Versicherer übermittelt. Alle erforderlichen Unterlagen, wie beispielweise die Maklervollmacht, fügt das System vollautomatisch an. Die erfolgreiche Übertragung überwacht blau direkt.

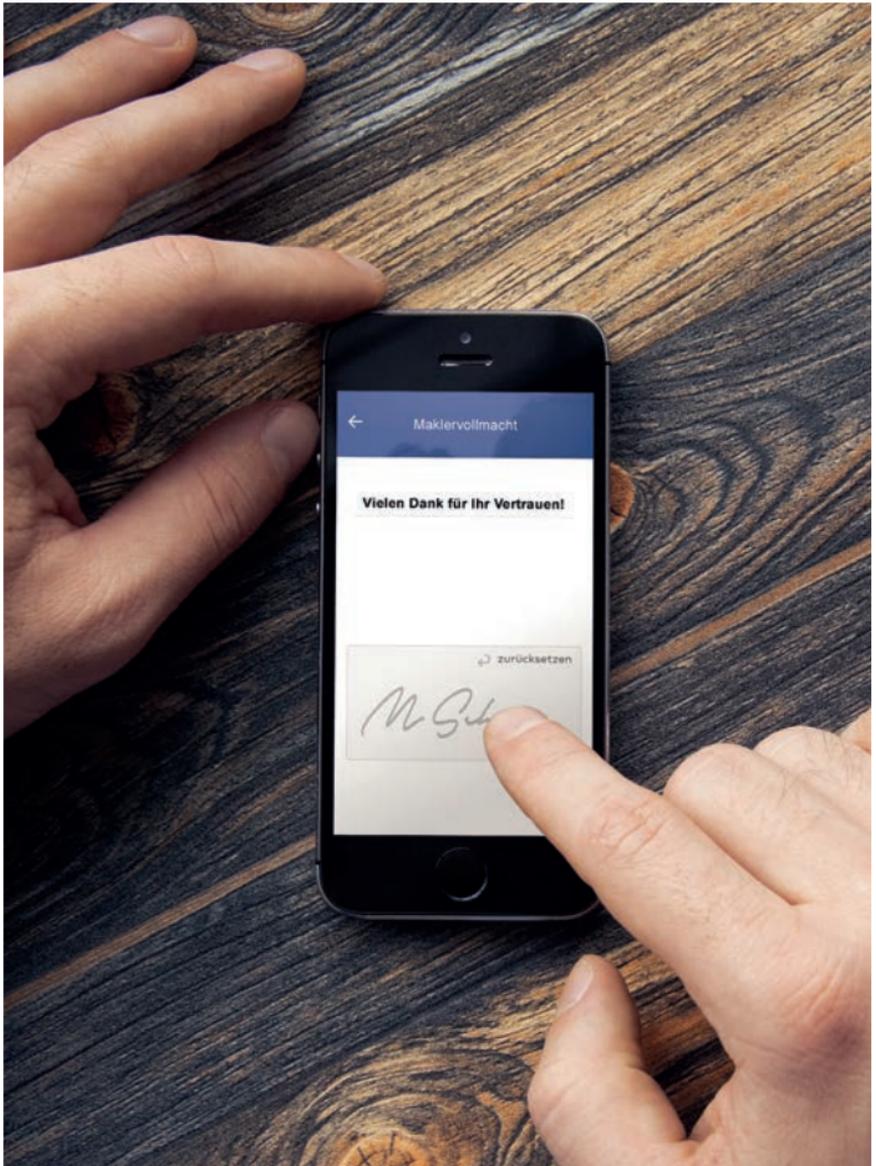
„Mit dieser Vorgehensweise reichen ein paar Fotos, um den Bestand unseres Maklerpartners zu vergrößern. Schneller und einfacher lässt sich die Betreuung des Kunden nicht übernehmen.“

Fingerunterschrift für Maklervollmacht

„Suchen Sie nach einem Weg, Ihre Interessenten spielerisch zur Mandatserteilung einzuladen?“

Natürlich kann es hin und wieder vorkommen, dass ein Neukunde dem Makler noch keine Vollmacht erteilt hat. Auch dafür bietet die neue Vermittler-App von blau direkt eine Lösung. Mit einem Knopfdruck löst der Makler eine SMS an seinen neuen Kunden aus. Dieser erhält einen Link auf sein Smartphone geschickt. Klickt der Kunde auf den Link, gelangt er direkt zur Maklervollmacht seines Maklers und kann diese per Fingerunterschrift bestätigen.

Unmittelbar nach Zustimmung des Kunden wird die Maklervollmacht im Verwaltungssystem des Vermittlers archiviert. Alle Verträge des Kunden werden in den Bestand des Maklers übertragen und fehlende Daten vom Versicherer elektronisch abgerufen – ohne dass es weiterer Handgriffe bedarf.



Robo-Save, das erste Bestandsoptimierungssystem der Welt

„Mal angenommen, es gäbe ein System, das die Verträge Ihrer Kunden überwacht und – wann immer möglich – bessere Tarife vorschlägt. Würden Sie es Ihren Kunden gern als Erster vorstellen?“

Mit der Robo-Save-Technologie entwickelt blau direkt das erste vollautomatisierte Bestandsoptimierungssystem der Welt. Robo-Save behält alle wichtigen Komposit- & Kfz-Versicherungsverträge des Kunden im Blick; prüft fortlaufend, zu welchen Terminen eine Umstellung möglich ist.

Gibt es die Möglichkeit, zum gleichen Preis bessere Bedingungen bei einem anderen Anbieter zu erhalten, informiert Robo-Save den Kunden. Ebenso informiert Robo-Save den Kunden, wenn er die gleiche Tarif-Qualität bei einem anderen Anbieter günstiger absichern kann.

Robo-Save ist Dienstleister des Vermittlers; tritt daher immer im Namen des Vermittlers auf. Für den Kunden sieht es so aus, als wenn der Makler persönlich die Angebote gesichtet und für seinen Kunden aufgearbeitet hat. So wächst das Vertrauen in die Serviceorientierung des Maklers stetig.

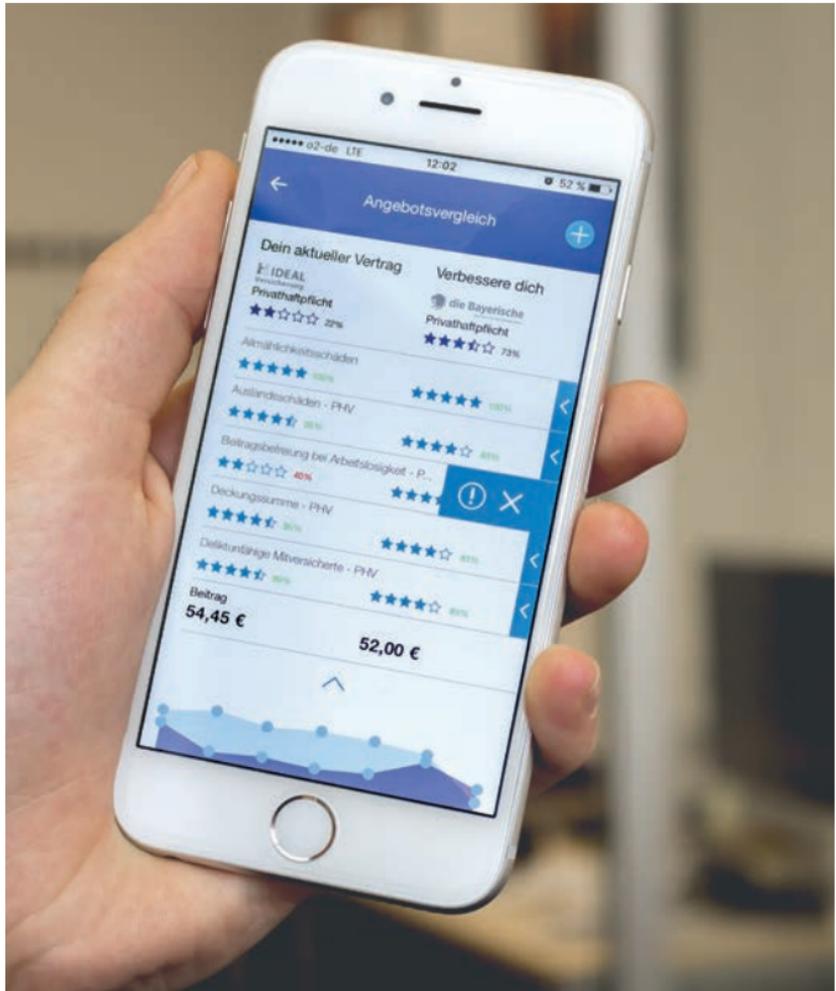
Entscheidet sich der Kunde für eine Alternative, kümmert sich Robo-Save um alles Weitere. Ohne dass es eines Handgriffs des Maklers bedarf, sendet Robo-Save den neuen Deckungsauftrag an den Versicherer, überwacht die Policierung und kündigt den alten Vertrag. Auf diese Weise wird der Vertragsbestand des Kunden stetig optimiert.

So funktioniert's

1. Hat Robo-Save ein besseres Angebot ausgemacht, erhält der Kunde eine kurze Info.

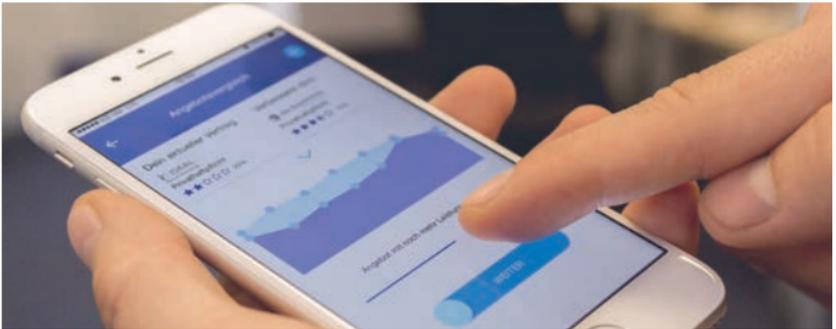


- 2. Interessiert sich der Kunde für eine vorgeschlagene Alternative, erhält er auf Klick eine Gegenüberstellung des neuen zu seinem bisherigen Tarif.



3. Die Darstellung signalisiert ihm, wie viel Risiko offenbleibt. Mit einem Schiebe-Regler kann er seinen Schutz auf den gewünschten Grad erhöhen. So erhöht der Kunde bequem seinen Schutz bis zu der ihm möglichen finanziellen Belastung.

Hohe Qualität im Tarifangebot wird für den Kunden spürbar und erstrebenswert.



4. Die Policierung des neuen Vertrages wird beauftragt und überwacht. Nach Sicherstellung des neuen Schutzes wird die Kündigung ausgelöst. Eine sichere Prozesskette erspart dem Makler persönliche Arbeit und schützt ihn vor Haftung.



„Wer weiß, was seine Kunden antreibt, weiß, wie er zum Abschluss gelangt.“

Ein Interview mit den Entwicklern von Robo-Save & simplr.

Cash.: Herr Heilenkötter, Herr Wassermann, für „simplr“ sind Sie gerade als „bestes Insurtech 2017“ ausgezeichnet worden. Erwarten Sie einen ähnlichen Erfolg mit Robo-Save?

Wassermann: simplr hat inzwischen fast alles gewonnen, was es zu gewinnen gibt. Das ist toll, aber darüber denkt man nicht nach, wenn man neue Projekte konzeptioniert. Vielmehr frage ich mich immer, was mir als Kunde am besten gefallen

würde und dann schauen wir, ob es technisch machbar ist.

Heilenkötter: Ja, und das ist in der Versicherungsbranche kein Selbstläufer. Es gibt Restriktionen, an denen du nur mit Kreativität und Kompromissen vorbeikommst.

Cash.: Robo-Save sei das erste Bestandsoptimierungssystem der Welt. Hat so etwas wirklich noch kein anderer entwickelt?

Heilenkötter: Zumindest aus Europa und Amerika ist nichts



HANNES HEILENKÖTTER
Geschäftsführer, Dionera



PHILIP WASSERMANN
Leitender Entwickler, Dionera

vergleichbares bekannt. Zuzutrauen wäre es den Japanern, aber da fehlt uns der Markteinblick.

Wassermann: Um ein komplexes System wie Robo-Save überhaupt andenken zu können, braucht es eine Menge Komponenten. Du musst nicht nur die Kundenverträge sehr genau kennen, sondern auch sämtliche Tarife des Marktes, die genauen Bedingungen der Verträge und das auch rückwirkend. Du benötigst komplexe Technologien wie „calculation as a service“, ein hohes Maß automatisierter Daten-Synchronisation mit nahezu allen relevanten Versicherern, dazu zahlreiche automatisierte Prozessketten. Eine solche Ausgangslage finden Entwickler bei ihren Auftraggebern eher selten vor.

Cash.: Wenn Robo-Save immer weiß, wie der Kunde sich versichern soll, können Makler dann von Robo-Save lernen?

Heilenkötter: Fachlich hat Robo-Save Grenzen, in denen der Mensch noch im Vorteil ist. Makler können aber lernen, wie ihr Kunde tickt. Robo-Save entscheidet sehr bewusst, ob es dem Kunden lieber einen billigeren Preis bei gleicher Leistung oder mehr Leistung zum gleichen Preis vorschlägt. Mit jeder Kundenentscheidung lernt das System dazu. So weiß Robo-Save irgendwann, auf was der Kunde reflektiert. Das ist eine wertvolle Information für den Makler, denn wer weiß, was seinen Kunden antreibt, weiß immer auch, wie er zum Abschluss kommt.

simplr – die Nr.-1-App für Makler-Kunden

„Sind Sie bereit, Ihre Kunden in die digitale Zukunft zu begleiten?“

Makler können modernste Smartphone-Technologie nutzen, um ihre Kunden zu begeistern. Mit simplr erhalten Kunden jederzeit Überblick über ihre Versicherungssituation; sehen ihre Verträge und sämtliche zugehörige Dokumente, immer aktuell, weltweit. Doch simplr bietet mehr: Kunden können Adress- oder Bankdaten ändern, Schäden melden, ihre Wertsachen dokumentieren, wichtige Dokumente bombensicher verwahren oder auch ihren Makler



kontaktieren und Unterstützung anfordern. Auch seinen Versicherungsschutz kann der Kunde jederzeit kontrollieren und per Knopfdruck mit einem aus 38 Vergleichsrechnern den Angeboten des Marktes gegenüber- und ggf. umstellen. Doch selbst wenn die App kaum benutzt wird,

überwacht sie mithilfe der Robo-Save-Technologie die Wirtschaftlichkeit der Kundenverträge; schlägt dem Kunden selbstständig Vertragsoptimierungen vor und führt diese auf Kundenwunsch durch.

Der Makler wird seinerseits reich belohnt; durch die digitale Kooperation mit dem Kunden ist er der Erste, der von neuen Bedürfnissen seines Kunden erfährt und jederzeit automatisiert digital mit ihm in Kontakt treten kann.

Mit simplr geben Makler ihren Kunden ein Stück Unabhängigkeit zurück, binden diese nachhaltig, gewinnen Vertrauen und Empfehlungen.

Makler sein wird

simplr[®]



Jetzt erhältlich



„Ich war und bin überrascht, was hier alles geht,
was bei anderen Pools seit Jahren als problematisch
oder ‚nicht umsetzbar‘ gilt.“

Michael S.

Versicherungsmakler aus Hamburg