Versicherer und Maklerpools entdecken Digitalisierung

Mit welchen Tools Fonds Finanz & Co. den Vertrieb effizienter gestalten wollen

Screenshot der AVP-Homepage von der Financial Planners Group: Das Tool gibt es jetzt auch als App

Die Maklerpools haben das Thema Digitalisierung für sich entdeckt. Nach Fondskonzept, der die Fonds nach dem Zalando-Prinzip vertreiben will, stellen nun auch andere Anbieter ihre Online-Tools zur effizienteren Vertriebsgestaltung vor.

Empfehlen Twittern g+1 Teilen Mitteilen Kommentare

Vergangene Woche kündigte der Maklerpool Fondskonzept gegenüber DAS INVESTMENT.com ein Tool an, bei dem der Fondskauf dem Einkaufen bei Amazon oder Zalando ähneln soll. Nun ziehen andere Anbieter nach und stellen ihre Online-Konzepte für einen effizienteren Vertrieb vor.

Fonds Finanz mit aktualisiertem Kundenverwaltungs-Programms und Online-Schulungen

So kündigt Fonds Finanz eine Aktualisierung seines Kundenverwaltungs-Programms an. Die Vertriebspartner des Maklerpools können nach Unternehmensangaben ab sofort das Programm „Venta KVM" nutzen, das nun noch benutzerfreundlicher geworden sei.

Das aktualisierte Programm verfügt unter anderem über einen Offline Viewer bei „Venta 2.0", der auch ohne Internetverbindung das Aufrufen von Dokumenten ermöglicht. Außerdem bietet das Programm das Outlook-Add-in, das als Schnittstelle zu dem E-Mail-Programm fungiert und direkt an den Start von Outlook gekoppelt ist. Dadurch ließen sich Outlook und Venta ohne Umwege und Ladezeiten jederzeit synchronisieren, so Fonds Finanz.

Bei den Vorlagen gibt es nach Unternehmensangaben jetzt zusätzlich zu den Feldern für die Personendaten solche, die mit Detailinformationen zur jeweiligen Gesellschaft und zum Vertrag befüllt werden könnten. Interessenten für die Nutzung von „Venta" und Venta 2.0" bietet Fonds Finanz kostenfreie Online-Schulungen an. Die Termine finden Sie hier.

Arag führt „Tele-Underwriting" ein

Um Vertragsabschlüsse zu beschleunigen führt der Versicherer Arag Liveübertragung von Bildern potenzieller Vertragspartner ein. So musste der Underwriter bisher zum Kunden fahren, um Gegenstände mit einer hohen Versicherungssumme sowie Maßnahmen zu deren Schutz begutachten zu können. Nun kann er das dank der Livebilder von seinem Büro aus tun. Die Bilder werden vom zuständigen Arag-Vertriebsmitarbeiter mit einem iPad beim Kunden aufgenommen und per Video-Chat übermittelt.

Das Tool befindet sich derzeit in der Testphase. Sobald es eingesetzt werden kann, werden die Underwriter nach Einschätzung des Versicherers in gleicher Zeit deutlich mehr Begutachtungen vorzunehmen können als bisher. Für die Kunden verkürzt sich damit die Wartezeit bis zur Annahme-Entscheidung.

PDF Drucken 04.08.2015 - 11:45 Uhr

Versicherer und Maklerpools entdecken Digitalisierung

Mit welchen Tools Fonds Finanz & Co. den Vertrieb effizienter gestalten wollen

Empfehlen Twittern +1 Teilen Mitteilen Kommentare

Online-Anwendungen der Financial Planners Group nun auch auf Smartphone und Tablet

Die Financial Planners Group stellt den Beratern ihre Online-Angebote „AVP financial tools" aus den Bereichen Arbeit und Leben, Wohnen und Immobilien, Geldanlage, private und betriebliche Altersvorsorge sowie Absicherung und Steuern nun auch als App für iOS und für Android zur Verfügung. Damit können Berater komplexe finanzmathematische Berechnungen auf ihrem Smartphone oder Tablet vornehmen.

Ergo Direkt: Rechnungen online einreichen

Während die oben vorgestellten Angebote sich an Finanz- und Versicherungsvermittler richten, wendet sich der Versicherer Ergo Direkt mit seinem Schadensbearbeitungs-Tool direkt an die Endkunden. Mit dem neuen Programm können Kunden ihre Rechnungen von bis zu 150 Euro für Zahnreinigungs-Behandlungen online einreichen.

Dafür melden sie sich im geschützten Kunden-Login an und tragen das Rechnungsdatum, den Rechnungsbetrag sowie die versicherte Person ein. Anschließend prüft das Programm die eingegebenen Daten und gibt sofort Rückmeldung, ob und in welcher Höhe die Rechnung übernommen wird.