

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Ein ganzes Universum für Ihren Erfolg

Wir nehmen Sie mit auf eine Reise
zu den Techniksternen

Frühjahrsputz

Wischen Sie unnötige
Courtageabrechnungen
einfach beiseite!

Lieblingsspielzeug Drohne

Im Frühjahr geht es wieder
hoch hinaus – Hauptsache,
gut versichert!

Versicherungskunst

So ist auch die ausge-
fallenste Kunstsammlung
ganz sicher

Ein ganzes
Universum
für Ihren
Erfolg



Geschäftiges Treiben ist in den Unternehmensräumen von MAXPOOL eigentlich nichts Ungewöhnliches. In diesen Tagen geht es aber besonders betriebsam zu, denn Anfang April ist es endlich so weit: MAXPOOL stellt die Maklerverwaltung auf die Technik und IT-Infrastruktur von blau direkt um. Nur alter Wein in neuen Schläuchen? Keineswegs: Die Tools des Lübecker Technikdienstleisters heben die digitale Maklerverwaltung nicht nur auf ein neues Niveau, sondern eröffnen den Maklern mit Ameise, Octi & Co. eine ganze Welt voller neuer Möglichkeiten. »



An ein paar Stellschrauben muss die IT-Abteilung von MAXPOOL noch drehen, dann soll der digitale Brückenschlag zwischen Hamburg und Lübeck endlich vollbracht sein. Nach Monaten der Planung, Vorbereitung und Umsetzung werden dann endlich auch MAXPOOL-Makler auf die digitale Toolbox von blau direkt zugreifen können.

Derzeit prüfen die Teams sämtliche Systeme auf Herz und Nieren. Funktioniert der Datenaustausch über die neuen Schnittstellen? Kommen die Makler mit den neuen Funktionen zurecht? „Wir haben uns intensiv auf den Tag X vorbereitet“, erklärt IT-Vorstand Andreas Zak den Stand der Dinge. „Zum Glück waren die Kollegen von blau direkt uns dabei eine Riesenhilfe. Man merkt, dass beide Seiten richtig Lust auf die Kooperation haben und die vielzitierten hanseatischen Tugenden wirklich leben. Familiärer Umgang in einem professionellen Rahmen – das ist etwas, das sich jeder Projektleiter wünscht.“ Ein strahlend blauer Himmel also – oder gibt es doch noch Wolken am

*»Mit der Zusammenarbeit
beider Häuser können
wir die jeweiligen Stärken optimal
für den Erfolg unserer
Maklerinnen und Makler nutzen.«*

Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Horizont? „Die Erfahrung zeigt, dass viele Herausforderungen erst in der Umsetzungsphase wirklich sichtbar werden.“ Wie es sich für waschechte Hanseaten gehört, bleibe man aber dennoch gelassen: „Benutzerfreundlichkeit gehört zu den großen Stärken von Ameise, Panda und all den anderen Tieren im Gehege von blau direkt, weshalb ich keine großen Anlaufschwierigkeiten erwarte.

Da die Ameise um einige Funktionen aus dem MAXOFFICE erweitert wurde, wird unseren Maklern ohnehin so manches vertraut vorkommen.“

KOMPROMISSLOS GUT

Benutzerfreundlichkeit ist nur eine von vielen Stärken der digitalen Tools, die blau direkt derzeit anbietet. Die digitalen Verwaltungssysteme des Lübecker Infrastrukturdienstleisters zählen vor allem in Sachen Datenqualität und Datentiefe zum Besten, was die Versicherungsbranche zu bieten hat, und auch beim Datentransfer kann ihnen so schnell keiner etwas vormachen. Ein echter Zugewinn für MAXPOOL und seine Makler also – weshalb die Erwartungen an den Launch in Hamburg besonders hoch sind.

Und nicht nur dort, wie Vertriebsvorstand Kevin Jürgens berichtet: „Aus persönlichen Gesprächen mit unseren Vertriebspartnern weiß ich, dass viele den Roll-out kaum noch erwarten können. Der beste Service und die beste digitale Infrastruktur unter einem Dach – das ist genau das, was sich Makler wünschen.“ Wer dennoch etwas Starthilfe benötigt, bekommt sie in intensiven Schulungen, die MAXPOOL ab Februar dieses Jahres durchführt, um die künftigen Nutzer mit den neuen Programmen bekannt zu machen.

Manche Neuerungen wurden aber bereits ausgerollt – so arbeitet MAXPOOL schon seit Oktober letzten Jahres mit dem Dienstleister KV Werk zusammen, der Maklern bei Kundenanfragen zur Krankenversicherung zur Seite steht. „blau direkt gehört zu den Hauptanteilseignern des KV Werks, weshalb dieser Schritt für uns nur logisch war“, erklärt Kevin Jürgens den Hintergrund der Kooperation. „Die Kölner KV-Experten sind absolut professionell aufgestellt und waren uns vom ersten Tag an eine Riesenhilfe.“ Mit der Zwei-Faktor-Authentifizierung erhielt das MAXOFFICE außerdem eine zusätzliche Sicherheitsschranke, hinter der die Kundendaten selbst dann sicher vor unerlaubten Zugriffen sind, wenn Unbefugte an das Passwort gelangen sollten.

EXPERTEN IM AUFTRAG DER GESUNDHEIT

Das KV Werk ist ein in Köln beheimateter Serviceanbieter, der sich voll und ganz auf Dienstleistungen aus dem Bereich private Krankenversicherung spezialisiert hat. Das junge Unternehmen kümmert sich unter anderem um Risikovorabfragen und die Angebotserstellung, versteht sich aber ebenso auf fachliche Fragen rund um die PKV und bietet den Maklern außerdem vertriebliche Unterstützung. Neben Fachberatern versammelt das Team des KV Werks auch IT-Spezialisten, die hauseigene Branchen-Software entwickeln. Die Vertriebspartner von MAXPOOL können diese Services vollkommen kostenfrei nutzen.

Sie haben Fragen rund um die private Krankenversicherung? Dann finden Sie hier Ihre Ansprechpartner:

www.maxpool.de/ueber-uns/ansprechpartner.html – oder scannen Sie den QR-Code.



»

WAS IHRE NEUEN DIGITALEN HELFER KÖNNEN

Ameise, Octi, Panda ... und sogar ein Alien? Mit der digitalen Toolbox von blau direkt steht Ihnen ab jetzt ein ganzes Universum an neuen Vertriebs- und Verwaltungstools zur Verfügung. Aber was können die neuen Helfer eigentlich und worin unterscheiden sie sich von unserem MAXOFFICE? Wir nehmen Sie mit auf die Reise und erzählen Ihnen, wie auch Sie diese Tools gewinnbringend einsetzen können.



AMEISE

Die Ameise ist dabei das zentrale Maklerverwaltungsprogramm der Lübecker Kollegen und somit das Pendant zum MAXOFFICE. Als klassisches CRM-Tool unterstützt es Makler bei den kleinen und großen Herausforderungen des Arbeitsalltags und sorgt durch die Automatisierung vieler Routinetätigkeiten für mehr Freiraum im Terminkalender. Ein zentraler Unterschied zum MAXOFFICE ist der Aufbau des Programms: die Ameise ist nämlich nach dem Baukastenprinzip konzipiert, sodass die Nutzer je nach Bedarf zusätzliche Integrationen anbinden und sich so ein CRM-Tool ganz nach ihrem individuellen Bedarf zusammenstellen können. Derzeit stehen ihnen im marketplace mehr als 40 solcher Integrationen zur Verfügung.



PANDA

Ursprünglich als Tool für die Ausschreibung von Versicherungsrisiken konzipiert, fungiert der Panda heute auch als volldigitaler Helfer bei Risikovorabfragen für die privaten und gewerblichen Versicherungen. Die große Stärke der Plattform sind komplexe Anfragen, wobei der Panda auch mit gewerblichen Mischrisiken, Risiken mit Vorschäden oder auch Vorerkrankungen in der Biometrie fertig wird. Die Kommunikation mit den Risikoprüfern und den Underwriting-Teams der Gesellschaften findet direkt über den Panda statt; Dokumente und andere Informationen wandern nach der Antragstellung automatisiert in die Ameise. Wer sich menschliche Unterstützung durch Experten wünscht, bekommt auch das: dann wandern die Anfragen über den Panda an das MAXPOOL-Team, welches anschließend die Ausschreibung startet.



MAILIEN

Mit dem Mailien sparen Sie sich die Mühe, selbst Content für Landingpages oder Texte für Mails zu erstellen. Stattdessen analysiert Mailien Ihre Bestandsdaten, erstellt auf dieser Basis individualisierte E-Mails und stellt Ihnen zahlreiche professionell produzierte Videos zur Verfügung, die das jeweilige Versicherungsprodukt verständlich und abschlussorientiert erklären.



Mit sage und schreibe neun Gehirnen ist der Oktopus wohl das schlaueste Kerlchen jenseits der Meeresoberfläche. Der Octi von blau direkt steht dem in nichts nach: Das Tool für die automatische Datenpflege kann selbst Direktvereinbarungen in die Ameise übertragen. Da Sie dies im MAXOFFICE bislang noch selbst erledigen mussten, wird sich die Bestandsverwaltung somit deutlich vereinfachen, ohne dass dafür ausgefeiltes technisches Know-how notwendig wäre. Weiterer Vorteil: Dank easy Login und TGIC können die Nutzer mit einem einzigen Zugang mehr als 35 Gesellschaften anbinden.



Die DoKuh verspricht nicht nur, Makler bei der Erfüllung ihrer gesetzlichen Pflichten hinsichtlich der Beratungsdokumentation zu unterstützen, sondern auch ihre Abschlussquote deutlich nach oben zu schrauben. Makler können damit für unterschiedliche Sparten, Gesellschaften, Tarife & Co. Textbausteine erstellen, die später mit nur einem Klick in die entsprechenden Textfelder eingesetzt werden. Die Übertragung der benötigten Vertragsdaten aus der Ameise wie auch die Ablage der Dokumentation beim jeweiligen Kunden laufen automatisiert ab, was den Nutzern jede Menge Arbeit erspart. Die Kunden können die Beratung anschließend in ihrem simplr einsehen.



Womit wir auch schon bei der Kunden-App der Lübecker Kollegen wären. Im simplr verwalten die Kunden ihre Versicherungsverträge, reichen Schadenmeldungen ein, aktualisieren ihre persönlichen Daten oder nutzen das Tool, um mit ihren Maklern zu kommunizieren. So behalten sie nicht nur die Übersicht über ihre gesamte Versicherungssituation, sondern können diese auch jederzeit und von überall aus managen. Neue Daten, Anträge, Schadenmeldungen & Co. schickt die App direkt an die Versicherer, während die Makler sämtliche Infos in ihrer Ameise einsehen können. simplr kann allerdings noch viel mehr: dank der RoboSave-Technologie behält die App die Versicherungssituation der Kunden im Auge, identifiziert selbstständig Optimierungspotenziale, schlägt Anpassungen vor und führt diese sogar eigenständig aus, sofern die Kunden es wünschen. So stärkt simplr die Kundenbindung und entlastet zugleich den Arbeitsalltag der Makler. >>





»Die exzellente technische Infrastruktur von blau direkt, unsere marktführenden Deckungskonzepte und die persönliche Unterstützung durch unsere Teams ergeben genau die Mischung, die unseren Maklern einen klaren Vertriebsvorsprung verschafft.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

BEGEHRTE TUGENDEN

Bleibt bei so viel digitaler Unterstützung das Menschliche auf der Strecke? Keineswegs: MAXPOOL bleibt seinen Vertriebspartnern als persönlicher Qualitätspool erhalten. Durch die Entlastung der eigenen IT-Kapazitäten sollen die Bereiche Beratung und Service sogar noch deutlicher in den Fokus rücken. MAXPOOL bleibt also nach wie vor telefonisch erreichbar – nur dass die angebundenen Makler zusätzlich ein Ticketsystem für ihre Anliegen nutzen können. Auch der Finanzierungsservice, die Ansprechpartnerstrukturen, die Abrechnungstechnik und viele weitere Bereiche bleiben von der Kooperation unberührt.

Doch was ist mit solchen USPs wie dem MAXPOOL-Leistungsservice oder der Vor-Ort-Beratung? Kevin Jürgens klärt auf: „Die Vor-Ort-Beratung bieten wir nach wie vor an, und auch der Leistungsservice wird den Kunden unserer Makler wie gewohnt beistehen, wenn es zu zweifelhaften Ablehnungen vonseiten der Versicherer kommt. Dass wir damit schon seit Jahren spartenübergreifend tolle Erfolgsquoten erzielen, ist eine von vielen individuellen Stärken unseres Hauses, die wir weiterhin pflegen werden.“

Eine weitere Stärke ist die PHÖNIX Schutzgemeinschaft, die exklusiv für MAXPOOL-Makler und nun auch für die Kooperationspartner der Pool Alliance eigene Deckungskonzepte entwickelt. Nur wenige Maklerpools verfügen über einen eigenen Assekuradeur – zumal über einen, dessen Versicherungsprodukte in den jeweiligen Sparten zu den Klassenbesten zählen. Für die Poolgemeinschaft war dies ohne Zweifel eines der wichtigsten Argumente für eine Zusammenarbeit mit MAXPOOL. Bedeutet das aber, dass die eigenen Makler künftig mit den anderen Maklern der Pool Alliance konkurrieren werden? Stefan Klahn, Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft, wischt die Bedenken beiseite: „Durch die Zusammenarbeit mit den anderen Pools schaffen wir mehr Reichweite für unser Angebot. Die vielen digitalen Tools eröffnen dem Vertrieb außerdem vollkommen neue Möglichkeiten, Interessenten effektiver zu erreichen und Kundenbeziehungen auszubauen. Zu guter Letzt werden wir auch das Angebot selbst weiter ausbauen, um neue Zielgruppen zu erschließen. Der Plan ist also nicht weniger, sondern noch mehr Geschäft für MAXPOOL-Vertriebspartner.“

SIEBEN MAKLERPOOLS, EINE GEMEINSAME VISION

Wer unabhängig bleiben will, muss sich zusammen tun: Was zunächst widersprüchlich klingt, ist gerade im Hinblick auf die jüngsten Entwicklungen innerhalb der Versicherungsbranche ein nur allzu logischer Schritt. InsurTechs wirbelten den Markt kräftig durcheinander und zwangen selbst eingefleischte Fans des analogen Arbeitens dazu, sich dem digitalen Wandel zu stellen. Und der Sturm ist noch lange nicht vorbei, denn die einstigen Branchenneulinge lernen ständig dazu und weiten ihre Kompetenzen immer weiter aus. Wer gestern nur Tarife vergleichen konnte, versteht sich heute auch auf das Bestandsmanagement und bietet Kundenberatungen an. Selbst Tech-Unternehmen, die bislang keinerlei Berührungspunkte mit der Versicherungsbranche hatten, sind mittlerweile in der Lage, etablierte Player durch technologische Übermacht in die Knie zu zwingen.

Die Pool Alliance aus sieben Maklerpools ist die konsequente Antwort auf diese Entwicklung. Die individuellen Stärken eines jeden einzelnen verbunden mit der Stärke der Gemeinschaft sichern nicht nur ihre eigene Zukunft, sondern auch die des freien Vermittlermarktes. <

Kontakt:

Team Maklerservice
040 29 99 40-330
maklerservice@maxpool.de

EINE STARKE GEMEINSCHAFT

