

Hybrid wird das neue Normal

Viel Verwaltungsaufwand, schwer erreichbare Arbeitnehmer in der bAV: Hier sorgt die Digitalisierung für Entlastung im Maklerbüro. Wie hybrid in der Beratung bewusst als Wettbewerbsvorteil genutzt werden kann, beschreibt Monika Ritzer, Director Sales bei Xempus, der Plattform rund um betriebliche Vorsorgelösungen.

In der Arbeitswelt setzen sie sich durch, bei den Antrieben von Autos und nun auch in der Beratung: hybride Lösungen, also die ideale Kombination aus zwei vermeintlich unterschiedlichen Welten. Und in der Beratung, insbesondere von komplexen Lösungen wie der betrieblichen Altersversorgung (bAV), ist auch klar, warum: Die Kundinnen und Kunden benötigen die Unterstützung und Erklärungen der Maklerinnen und Makler nach wie vor, beide können aber wiederum in den Gesprächen immens von digitalen Lösungen profitieren.

Mehr Effizienz durch digitale bAV-Verwaltung

Mit anderen Worten: Jeder Schritt, den Versicherungsvertrieb zu digitalisieren, sollte mindestens darauf einzahlen, den Arbeitsalltag der Vermittlerinnen und Vermittler deutlich effizienter zu gestalten. Das kann beispielsweise mit Blick auf die Antragsstrecke heißen, dass sie komplett digital abgebildet ist – inklusive digitaler Unterschrift der Kunden und der anschließenden Verwaltung der Verträge. So können im Maklerbüro jederzeit die Verträge digital bearbeitet werden, bei denen es beispielsweise Anpassungsbedarf gibt. Stichwort: Betriebsrentenstärkungsgesetz, wo der Arbeitgeberzuschuss zur Entgeltumwandlung in der bAV in Höhe von 15% seit dem Jahreswechsel nun auch für Altverträge gilt. Der Mehrwert einer digitalen Verwaltung wird an diesem Beispiel mehr als deutlich – vor allem, wenn sie versichererübergreifend aufgesetzt ist.

Digitale Beratungsstrecken bieten noch mehr: Sie unterstützen

den Makler von der Beratung bis zum Abschluss vollends digital, bilden Zusammenhänge verständlich ab und sorgen für häufigere und höhere Abschlüsse.

Den Einstieg erleichtern

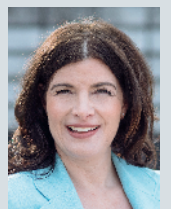
Digitalisierung hat im Versicherungsvertrieb einen weiteren Vorteil. Informationen stehen in einem anderen Umfang zur Verfügung und können, gut aufbereitet, dafür sorgen, dass beispielsweise auch Neueinsteiger in die bAV-Beratung einsteigen können. Das ist dann möglich, wenn digitale Beratung einer Schritt-für-Schritt-Logik folgt. Wenn die digitale Lösung so aufgebaut ist, dass sie durch die einzelnen Prozesse führt und Zusammenhänge kundenfreundlich visualisiert. Kundinnen und Kunden profitieren ebenfalls davon, wenn sie sich über eine digitale Lösung – beispielsweise über eine Plattform – schon vor der eigentlichen Beratung umfassend informieren können, weil dort alles Wissenswerte zentral und gut aufbereitet zur Verfügung steht.

Mehr Zeit für Beratung

Aus den Erfahrungen und Rückmeldungen, die Xempus bisher mit und zu seiner Plattform sammeln konnte, zeigt sich: Administrativer und Informationsaufwand reduzieren sich für Vermittlerinnen und Vermittler um bis zu 80%. Das ist wertvolle Zeit, die in die gezielte Beratung investiert werden kann und sich dort direkt in Form eines höheren Umsatzes bemerkbar macht. Eine durchdachte Digitalisierung macht Maklerbüros noch erfolgreicher. •



© Panithas – stock.adobe.com



Monika Ritzer

Director Sales
bei der Xempus AG