



## VERSICHERUNG

# DIE Maklergruppe: 90% des Kfz-Versicherungsgeschäftes funktionieren bis Jahresende digital

Mit der Entwicklung einer „All in One Lösung“, unter der DIE Maklergruppe ein hauseigenes IT-Komplettsystem bestehend aus einem IDD-konformen digitalen Beratungstool, inklusive aller verhandelten Produkte und einem neuen CRM/Kundenverwaltungsprogramm versteht, ist man in der Lage, sich optimal digital über verschiedenste APIs mit den Versicherungsgesellschaften und auch mit den Versicherungskunden zu vernetzen.

**E**ine Realisierung einer von vielen gewünschten digitalen Drehscheibe zwischen Kunde, Makler und Versicherer ist somit für DIE Maklergruppe nicht mehr in weiter Ferne, denn DIE Maklergruppe wird bereits bis Jahresende in der Lage sein, 90% ihres gesamten Kfz-Versicherungsgeschäftes über ihre Plattform rasch, unkompliziert und vollkommen digital abwickeln zu können.

Die „dunkle Antragsübermittlung“, basierend auf einem mit dem Kunden vorangegangenen digitalen Wünsche- und Bedürfnistest, funktioniert bereits bei einigen Versicherungsgesellschaften wie der Allianz, Donau und VAV Versicherungsgesellschaft. Bis Jahresende sollen auch die „Polizzierungsschnittstellen“ zur Generali, Wiener Städtischen, UNIQA und Zurich fertiggestellt sein, wodurch ein Großteil des Kfz-Versicherungsgeschäftes digital abgewickelt werden wird können.

Der Maklergruppe ist es im Verhandlungsergebnis zu den Produkten mit ihren Produkthauptpartnern besonders wichtig, Produktvorteile in Kombination mit effizienter Abwicklung zu erreichen.

Beim Produkt geht es der Maklergruppe nicht immer nur um den Preis, sondern auch um die sinnvollen verhandelten Zusatzdeckungen, um ihren Maklerpartnern die besten Argumente zu den Produktempfehlungen zu liefern.

Um eine schnellstmögliche Polizzierung der Produkte bei den Versicherungsunternehmen zu erreichen, wird stets versucht, mit den Versicherungsgesellschaften den gemeinsamen Aufbau von „Dunkelverarbeitungsschnittstellen“ zu vereinbaren und diese auch über einen genau definierten Zeitplan dann gemeinsam umzusetzen.

Daten und Dokumentenlieferungen aus OMDS und auch aus BiPRO spielen für DIE Maklergruppe eine ganz entscheidende Rolle, dazu wurden Importschnittstellen in die neue Maklerbestandssoftware programmiert, um stets aktuelle Vertrags- und Schadensinformationen und auch digitale



Maklergruppe-Geschäftsführer Matthias Lindenhof

Polizzendokumente den Maklerpartnern im neuen CRM/Kundenverwaltungsprogramm zu ihren Kunden anzeigen zu können – eine eigene Einspielung der Daten aus OMDS und BiPRO ist hier durch die Maklerpartner nicht erforderlich.

„Das große Digitalisierungsziel der Maklergruppe ist ein automatisierter Jahrescheck im hybriden Beratungssystem“, so Matthias Lindenhof, Geschäftsführer der Maklergruppe. Dieses Ziel soll bereits im Jahr 2020 erreicht werden.

Mit einem digitalen Fragebogen sollen geänderte Wünsche und Bedürfnisse der Kunden erhoben werden und es soll automatisiert ein neues Gesamtkonzept generiert werden können, welches der bestehenden Situation mit Verbesserungsvorschlägen gegenübergestellt wird – die Auswahl und die Empfehlung der jeweiligen Produkte trifft schließlich aber immer der Makler. ■

»»»» Von DIE Maklergruppe Versicherungsmakler GmbH