

[pma:] mit neuer hybrider Beratungsplattform für mehr Interaktion zwischen Maklern und Kunden

(Münster, 26.02.2016) Führende Unternehmensberatungen prognostizieren einen signifikanten Wandel der Ansprache und der Interaktion zwischen Maklern und Kunden. Hierbei wird häufig die Bezeichnung „digital aktiver Versicherungskunde“ propagiert, welche binnen der nächsten drei bis fünf Jahre auf mehr als jeden zweiten Versicherungsnehmer zutreffen wird.

Dementsprechend muss der Kommunikationsprozess zwischen Makler und Kunde konsequent neu gedacht und für die digitale Interaktion konzipiert werden. Nur so entsteht für beide ein entsprechender Mehrwert. Die meisten Kunden wollen dabei aber keinesfalls auf eine persönliche und individuelle Beratung verzichten. Das aus diesen Tendenzen und Präferenzen heraus resultierende Potential greift [pma:] nun mit einem völlig neuen Frontendkonzept auf und führt die Makler- und Kundenbedürfnisse in einem einheitlichen Frontend zusammen.

Dem Kundenverlangen nach digitalen Interaktions- und Kommunikationsmöglichkeiten zu ihrem Berater kann nun durch die responsive Web-Anwendung entsprochen werden. Diese fungiert als zentrale Schnittstelle für den Austausch und die Abwicklung zwischen Berater und Kunde.

Mit der neuen Beratungsplattform [prima:beraten] der [pma:] werden auch den Maklern moderne Interaktionsmöglichkeiten geboten. Diese werden kombiniert mit einem digitalen Informationsangebot zu bestehenden Versicherungen und individuellen Zusatzinformationen. Kunden erhalten einen Zugang, über den sie auf Ihre digitale Versicherungsakte jederzeit und von überall zugreifen können. Die von zahlreichen InsureTech Firmen aufgegriffenen Trends im Kundenverhalten werden so konsistent integriert. Somit profitieren Makler von einer engeren Interaktion mit ihren Kunden, von mehr Informationen, einer höheren Kundenbindung sowie einer Arbeitsvereinfachung durch Prozessoptimierung. Für Kunden wiederum ist die Kontakthürde vereinfacht und benötigte Informationen werden digital verfügbar und interagierbar.

Die Zielsetzung war es, das Beste zweier Welten zusammen zu führen. Der digitale, zeitgemäße Anspruch der Kunden und die engere Vernetzung zum bekannten und vertrauten Makler, der individuell über alle Kanäle seine Kunden mit maßgeschneiderten Informationen berät. Diese Informationen sowie die interaktiven Analysemöglichkeiten der Oberfläche bieten ein hohes Maß an intuitiver Bedienung und Unterhaltung. Aus Kundensicht wird man zur Nutzung motiviert.

Hinsichtlich Usability, Funktionsumfang und Erweiterung fließen fortlaufend Benchmarkdaten und Trendanalysen in die Planung ein. Somit kann aktuell

PRESEMITTEILUNG

Presseinformation

und künftig sichergestellt werden, dass das Portal ein Kommunikations- und Vertriebsmotor für [pma:]-Partner sein wird.

Die neuen Vorteile im Überblick:

- Digitale Versicherungsakte für Endkunden mit Anzeige der bestehenden Versicherungen und Details
- Direkte Darstellung des zuständigen Beraters mit verschiedenen Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme und zur Terminvereinbarung
- Stammdaten können direkt vom Endkunden angepasst werden
- Integration der Bedarfsanalyse nach DIN SPEC 77222 für Endkunden zur Veranschaulichung der aktuellen Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung mit individuellem Versicherungs-Status und Finanzscore
- Direktes Informationsangebot für den Endkunden mit kampagnenfähiger Darstellung von individuellen Zusatzinformationen
- Hohe Benutzerfreundlichkeit und ansprechendes Design
- Digitales Kundenportal auf allen Endgeräten ohne Notwendigkeit einer Installation
- Anbindung an das CRM der [pma:] zum Austausch der Daten und einfachen Steuerung durch den Makler

Die Plattform ist über jeden Web Browser zugänglich, so dass die Installation einer separaten App entfällt. Sie wurde von dem Frontend Experten Sevenval Technologies als responsives Portal per One Web Technologie umgesetzt. Dadurch wird eine optimale Darstellung auf sämtlichen Endgeräten ermöglicht. Diese werden serverseitig anhand einer Vielzahl unterschiedlicher Parameter erkannt und der Inhalt wird entsprechend dargestellt. Die Art der Darstellung spiegelt moderne und ansprechende User Experience Maßstäbe wider.

Die neue Oberfläche ist an die bekannte und etablierte CRM-Anwendung ELVIS.one angebunden und greift auf die gleichen Ressourcen zu. Somit entfällt eine Eingewöhnungsphase.

Das Portal soll funktional nach der Einführung um weitere Möglichkeiten zur Kundenbindung und Arbeitserleichterung für Berater erweitert werden. Im Laufe der nächsten Monate wird das Portal auch für die Nutzung durch Kunden um verschiedene Module ergänzt. Geplant sind Versicherungsvergleichsrechner, den Makler ihren Kunden über das Portal zur Verfügung stellen können. Darüber hinaus wird es die Möglichkeit geben, nicht erklärungsbedürftige Versicherungsprodukte, wie Smartphone- oder Reiseversicherungen, direkt abschließen zu können und eine Schadenmeldung einfach über das Portal durchzuführen.

[pma:] erweitert so technologisch die führende Position am Markt für unabhängige Makler und unterstreicht seine Position als Qualitätsführer.

Presseinformation

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH mit Sitz in Münster ist einer der größten Dienstleister für Makler in Deutschland und unterstützt seit 1983 Finanzdienstleister auf ihrem Weg zum Erfolg.

[pma:] deckt alle Finanzsparten ab: zum Portfolio des Unternehmens zählen hochwertige Angebote der Sparten Versicherung (private und gewerbliche), Investment, Baufinanzierung und Vermögensverwaltung. Mit aktuell 55 fachlich sehr gut ausgebildeten Mitarbeitern garantiert das Unternehmen höchste Beratungsqualität und bietet seinen mehr als 1.630 Partnern umfassende und hochwertige Serviceleistungen.

[pma:] Partner beraten als unabhängige Experten ihre Mandanten individuell und umfassend in den Bereichen Assekuranz, Finanzen und Vermögen.

Das Unternehmen gehört seit 2011 zum Verbund der Dr. Maasjost & Kollegen AG-Gruppe.

Wörter: 620

Zeichen (mit Leerzeichen): 4.690

Weitere Informationen:

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

Katarina Orlovic

Wilhelm-Schickard-Str. 2

48149 Münster

Tel.: 0251 384 5000 140

Fax.: 0251 384 5000 235

korlovic@pma.de