

VersicherungsJournal.de

Das Wesentliche im Blick

Vertrieb & Marketing vom 25.4.2019

Wie Makler mit zusätzlichen Angeboten Geld verdienen

Angebote von Serviceleistungen können für Vermittler ein Weg sein, um im Wettbewerb um Kunden zu bestehen. Die Advectus Servicegesellschaft richtet sich mit ihrer neuen Offerte, einem Notfallspeicher, an Privatleute. Diverso baut das bestehende Angebot über Finanzdienstleister für die private und gewerbliche Klientel um einen Notfallplan aus.

Einen Mehrwert für das Kundengespräch oder die Neukundenakquise von Vermittlern sieht die Advectus Servicegesellschaft mbH in ihrem neuen Angebot [Notfallspeicher.de](#). Über das Portal kann sich jeder Interessent einen individuellen Notfallbereich einrichten und eine persönliche Notfallkarte ausdrucken. Platziert neben Ausweis oder Versichertenkarte, soll sie im medizinischen Notfall Sanitätern oder Ärzten sofort zur Verfügung stehen.

Funktionen und Kosten

Über einen Zugangscode oder wahlweise QR-Code könnten die Retter sofort in den persönlichen Notfallbereich des Patienten kommen. Dort finden sie Antworten auf lebensrettende Fragen wie Blutgruppe, notwendige Medikamente, Unverträglichkeiten wie allergische Reaktionen auf Medikamente oder chronische Erkrankungen.

Außerdem können hier Daten eines Notfallkontaktes und Hinweise auf hilfebedürftige Personen wie Kinder oder auch Haustiere hinterlegt werden. Auch anwaltlich verfasste Vorsorgedokumente können im Speicher abgelegt werden.

Pro Person kostet der Notfallspeicher 19,90 Euro im Jahr, zwei Kunden zahlen 17,50 jährlich und drei Personen 15 Euro. Zum Datenschutz erklärt das Unternehmen: „Die Daten von Notfallspeicher.de werden in allen Prozessen verschlüsselt und an unterschiedlichen Standorten, ausschließlich in Deutschland, gehostet.“

Damit der erwähnte Preis für das Jahresabo realisierbar ist, erfolge keine Vergütung für die Vermittlung, erklärt das Unternehmen auf Nachfrage.

Seit Mitte März am Markt

Das Portal ging am 15. März an den Start. Hinter dem Angebot steht ein Projektteam von zehn Mitarbeitern. Nach Unternehmensangaben konnte Notfallspeicher.de bisher 75 Kunden gewinnen. Für den Vertrieb des neuen Produktes konnte Advectus die [Aquila Versicherungsmakler GmbH](#) und die [Schwenninger Krankenkasse](#) gewinnen.

„Hauptsächlich nutze ich das Thema Notfallspeicher und Vorsorgevollmachten, um meinen Kunden einen Mehrwert im Kundengespräch bieten zu können“, sagt Thomas Uebelleitner, Geschäftsführer von Aquila auf Nachfrage. Er offeriere das Angebot über eine eigene [Landingpage](#) allerdings erst seit wenigen Wochen. Da sei es noch zu früh, um konkrete Aussagen zur Kundenakzeptanz zu treffen.

Verstärkte Kooperationen mit Vermittlern

Die Zusammenarbeit mit Vermittlern soll weiter ausgebaut werden. „Wir kooperieren zunehmend mit größeren Organisationen, die Notfallspeicher.de in deren Maklernetzwerk empfehlen: zum Beispiel die [GSR Maklerverbund GmbH](#) und die Initiative Pro Makler unter [Makler.de](#)“, erklärt Andreas Zillhardt, Geschäftsführer der Advectus auf Nachfrage.

„Aktuell sind wir mit 15 Maklern in enger Abstimmung zur Umsetzung. Es kommen aber fast täglich neue hinzu, da das Thema offensichtlich so interessant ist, dass es aktiv von den bestehenden Kontakten weiterempfohlen wird“, so Zillhardt weiter.



Andreas Zillhardt (Bild: Advectus)

Vertrieb: Türöffner und Querverkauf

Der Mehrwert des Angebots für Vermittler erklärt der Geschäftsführer wie folgt: „Notfallspeicher.de kann als Türöffner und ganzheitliches Beratungsinstrument zur erfolgreichen Umsetzung der finanziellen Notfallvorsorge eingesetzt werden. Ein Versicherungsprodukt steht nicht im Vordergrund des Beratungsprozesses, kann aber in diesem erfolgreich umgesetzt werden.“

Außerdem öffne dieser Beratungsansatz „unkompliziert weitere oder neue Kontakte innerhalb einer Familie, aber auch weitergehend durch die positive Empfehlung in das gesamte Kontaktnetzwerk wie Verwandte, Freunde, Bekannte eines Kunden“, so Zillhardt.

2019 soll das Angebot für Gewerbekunden „zur Mitarbeiterbindung und Sicherung der Arbeitskraft“ weiterentwickelt werden. „Arbeitgeber können dann finanzielle Vorteile über den steuerfreien Sachwertbezug nutzen. Versicherungsmakler wiederum haben mit diesem Konzept die Möglichkeit, ihre Gewerbekunden mit einem neuen und interessanten Thema anzusprechen“, so Zillhardt.

Diverso: Mit Notfallplan gestartet

Die [Diverso GmbH](#) bietet seit 2013 über das unternehmenseigene Portal [My-Diverso](#) ausschließlich Vermittlern einen digitalen Notfallordner für ihre Kunden an. Basis war ein digitaler Versicherungsordner sowie die Möglichkeit, Vorsorgeverfügungen in Form digitaler Kopien in diesem Ordner zu hinterlegen.

Das Unternehmen setzte sein Angebot neu auf. Neben sämtlichen Formen von Versicherungen und Vorsorgeverfügungen können Kunden jetzt auch Spar- und Darlehensverträge und sonstige Verträge (wie Telefon, Strom, Gas oder Abos) verwalten.

Seit Oktober 2018 gibt es für Vermittler außerdem die Möglichkeit, ausgewählten Kunden einen digitalen Notfallplan, der mit den digitalen Ordnern verknüpft ist, zur Verfügung zu stellen. Als Paten für die Entwicklung und heutigen Kooperationspartner nennt Diverso zum Beispiel die [Deutsche Vorsorgedatenbank AG](#).

Privat- und Gewerbekunden im Blick

Neu ist bei Diverso die für den Vertrieb getrennte Ansprache von Privat- und Gewerbekunden. Die Zielgruppen „benötigen im Bereich der Versicherungen eine komplett andere Produktpalette“, wie Geschäftsführer Ralf Kohl gegenüber dem VersicherungsJournal betont.

Vermittler könnten jetzt Gewerbekunden zielgruppengerecht den digitalen Notfallordner offerieren. Die gewerbliche Klientel könnte somit Ordner für die betrieblichen Verträge und Urkunden, für Handelsregisterauszüge oder Grundbuchauszüge erstellen. „Unterlagen, die zeitnah nach einem Worst-Case-Szenario oder einem Unfall des Geschäftsführers oder Inhabers benötigt werden“, erklärt Kohl.

Den digitalen Notfallplan, der mit den digitalen Ordnern verknüpft sei, habe Diverso für Privatpersonen und Einzelunternehmen konzipiert. Ein Notfallplan für Unternehmen sei in Planung, so Kohl weiter.



Ralf Kohl (Bild: Diverso)

Mehrwert für Vermittler

Das Diverso-Angebot adressiert Finanzdienstleister wie Versicherungsmakler, Honorarberater, Mehrfachagenten oder Ausschließlichkeits-Vertreter. Sie könnten „den Notfallplan optimal für die Kundenbindung und die Erhöhung der Vertragsdichte durch Cross-Selling nutzen“, wirbt Kohl.

Die Erstellung dieses Angebots biete dem Vertrieb die Gelegenheit „möglichst viele Verträge per Maklermandat in seinen Bestand zu übertragen, damit die Bevollmächtigten im Notfall bestenfalls nur einen Ansprechpartner haben“, führt der Geschäftsführer aus.

Vermittler sollten Service berechnen

Kohls Empfehlung an den Vertrieb lautet: „Die Unterstützung beim Aufräumen des Kunden und natürlich beim Erstellen des digitalen Notfallplans kann und sollte sich der Finanzdienstleister bezahlen lassen. Da dies nichts mit einer Versicherungs-Vermittlung zu tun hat, ist dies auch erlaubt, unterliegt aber der Umsatzsteuerpflicht.“

Die einmalige Einrichtungsgebühr bei Diverso beträgt für Vermittler 199 Euro. Für die Basisversion zahlt er monatlich 25 Euro für bis zu 250 Kunden. Weitere Preise für die Nutzung verschiedener Module können [hier](#) eingesehen werden.

Datenschutz

Die im Notfallplan hinterlegten Daten sind DSGVO-konform und gehören ausschließlich „unseren Anwendern, beziehungsweise den Kunden unserer Anwender und werden niemals weitergegeben oder anderweitig verwertet“, betont Kohl.

Des Weiteren liegen die Daten ausschließlich in deutschen Rechenzentren. Jeder Anwender des Notfallplans entscheide frei, wie er die angebotenen Möglichkeiten nutzt, für wen er sie freigibt und an wen er sie weitergibt, so der Geschäftsführer.

Cornelia Hefer