

Jetzt geht's App Mehr Vertriebs Erfolg mit dem iPad

Das iPad eröffnet interessante neue Möglichkeiten im Versicherungsvertrieb. Mit speziellen Apps lassen sich Beratungsgespräche wirkungsvoll unterstützen. Vor diesem Hintergrund sind das handliche iPad und auch andere Tablet-Rechner ideal für den Außendienstesatz.

Für Tablet-PCs benötigen Versicherungsunternehmen spezielle Apps, die dem Außendienst helfen, das Risikobewusstsein der Kunden zu schärfen, die Beratung unterstützen und im Idealfall auch das Abschließen des Vertrags ermöglichen. Zu den Anbietern solcher Apps gehört beispielsweise das IT-Beratungs- und -Servicehaus Syngenio. Das auf IT-Lösungen für Finanzdienstleister spezialisierte Unternehmen hat eine Basisplattform entwickelt, die sich unkompliziert an die fachlichen Anforderungen eines Versicherers anpassen lässt.

Eine solche App kann den gesamten Beratungs- und Vertriebsprozess ohne Medienbruch in einheitlicher Umgebung darstellen. Eine zentrale Funktion dabei ist die 3D-Visualisierung typischer Risiken: Via iPad unternimmt der Vermittler zusammen mit dem Kunden eine virtuelle Reise durch alltägliche Situationen – und die damit verbundenen Risiken. Dafür stellt die App verschiedene Szenarien in 3D-Bildern dar und weist auf charakteristische Risiken hin. Bei Privatkunden kann dies zum Beispiel ein Einfamilienhaus mit

Solarzellen auf dem Dach und ein Auto in der Garage sein. Im Garten spielen Kinder Ball – daneben das nachbarliche Gewächshaus. Die hinter dem Szenario liegenden Risiken – und die entsprechenden Versicherungslösungen – lassen sich via Bildschirmberührung abrufen: eine Haftpflichtversicherung, die durch Kinder verursachte Schäden einschließt, eine Gebäudeversicherung, bei der Solaranlagen versichert sind, oder ein Kfz-Versicherungstarif für Besitzer abschließbarer Einzelgaragen.

Die App und ihre 3D-Bilder verdeutlichen den Kunden ihre Risiken. So werden abstrakte Versicherungsprodukte erlebbar. Ein weiterer Vorteil: Dem Vermittler gelingt es mit der App leichter, dem Kunden seinen Gesamtrisikomix vor Augen zu führen – und ihm so mehrere Produkte nahezubringen. Das gilt besonders für Bündelprodukte, deren Preisvorteil sich einfach per Bildschirmberührung darstellen lässt. Gleichzeitig verbindet die App die emotionale Bildsprache von gedruckten Prospekten mit dem rationalen Aspekt von Beitragsberechnung, Angebotserstellung und Abschluss.

Wie lässt sich nun eine solche Außendienst-App in die Infrastruktur eines Versicherungsunternehmens integrieren? Zum einen ist die Lösung eigenständig als Beratungs- und Verkaufsmedium einzusetzen und die technische Abwicklung von Angebotserstellung und Vertragsabschluss



Foto: © Syngenio AG

Die App hilft, das Bewusstsein für Risiken und Vorsorgebedarf zu stärken – und bringt so mehr Neugeschäft.

wie bisher über die vorhandenen Außendienstsysteme abzuwickeln. Zum anderen können Versicherer die App auch als Zusatzkomponente in ihr bestehendes Außendienstsystem integrieren oder zu einem vollständigen Außendienstsystem für den mobilen Einsatz ausbauen. So lassen sich eigenständige Lösungen im Laufe der Zeit weiter ausbauen und nach und nach in das Außendienstsystem integrieren. Plant ein Versicherer den Wechsel auf eine andere Plattform, zum Beispiel von Apples iPad zu einem Tablet auf Basis des Android-Betriebssystems von Google, ist eine Eins-zu-eins-Portierung der App-Infrastruktur problemlos möglich.

Mit den iPad und entsprechenden Apps hat der Versicherungsvertrieb künftig neue Möglichkeiten zur Kundenansprache. Besonders innovationsfreudige Kunden lassen sich – nach dem Motto „das Medium ist die Botschaft“ – damit für eine Versicherung einnehmen. Parallel dazu kann es sinnvoll sein, solche Menschen über kostenlose Smartphone-Apps zu binden. In der Summe ergibt sich damit ein mobiler Multi-Kanal-Ansatz, mit dem Versicherer ihre Kunden über diverse mobile Plattformen ansprechen und binden können.

*Bernhard Bensch, Senior Business Consultant,
Syngenio AG*