

Pressemitteilung

Versicherungsplattform SMART INSUR ermöglicht volldigitalisierten Versicherungsprozess

Technologie-Paket sorgt für Handlungsfähigkeit von Maklern in Zeiten von Covid-19

Berlin, 13. Mai 2020. Die Versicherungsplattform SMART INSUR hat eine Videoberatungs-Technologie in sein Beratungs- und Analysemodul Smart Consult integriert. Dies ermöglicht die vollständig digitale Abbildung des gesamten Workflows. Partner der Plattform können so die gesamte Customer Journey vollständig online abbilden: Vom Erstkontakt über die Analyse der Versorgungslücken, die anlassbezogene und Konzeptberatung inklusive Beratungsdokumentation, den Vergleich von Tarif- und Leistungsmerkmalen bis hin zum Abschluss mit der elektronischen Unterschrift. Auch die Abwicklung des Maklermandats ist online möglich. Die Videoberatung vervollständigt das Technologie-Paket ‚Smart Remote‘, das die Geschäftsfähigkeit von Maklern in Zeiten von Covid-19 sicherstellt. Zugleich ist sie ein wichtiger Schritt zur Digitalisierung der Vertriebsprozesse.

„Die Corona-Pandemie forciert Innovationen“, berichtet Marcus Rex, Vorstand der Smart InsurTech AG. „Aufgrund der aktuellen Situation stellen wir unseren Partnern mit Smart View eine vollumfängliche Videoberatungslösung zur Verfügung, die auf der Technologie von Snapview basiert. Damit können Vermittler ihre Kunden ganzheitlich aus dem Homeoffice oder von unterwegs beraten. Zugleich verkürzt sich so der Vertriebszyklus. Unser Ziel war es aber, neben dieser Einzellösung einen ganzheitlichen automatisierten Prozess zu schaffen.“ Durch die Integration der Videotechnologie in die Beratungsfunktion Smart Consult kann nun ein Beratungsprozess durchgängig online durchgeführt und zugleich emotional begleitet werden. Dies umfasst u.a. die Bedarfserfassung des Kunden, die Priorisierung seiner Absicherungsthemen, Exposé-Präsentation sowie Produktauswahl und auch die Abwicklung des Maklermandats – diese Lösung ist sonst einem Maklerverwaltungsprogramm vorbehalten. „Kunde sowie Makler gewinnen so räumliche und zeitliche Flexibilität“, stellt Rex fest. „Dies wird auch in Zeiten, die nicht mehr durch Ausgangsbeschränkungen geprägt sind, vorteilhaft sein. Makler und Kunde sparen Zeit, der Vertriebszyklus beschleunigt sich.“

‚Smart Remote‘: Technologie-Paket hält Geschäftsfähigkeit in außergewöhnlichen Zeiten aufrecht und stellt Weichen für die digitale Zukunft

Aufgrund der Covid-19-Pandemie hat sich nicht nur der Alltag der Vermittler verändert, auch deren Kunden interessieren sich nun vermehrt für Online-Lösungen im Versicherungsbereich. „Für uns war dies Anlass, unter dem Namen ‚Smart Remote‘ drei Produkte zu etablieren, die die Geschäftsfähigkeit der Makler in herausfordernden Zeiten nicht nur aufrechterhält, sondern sie dank automatisierter Prozesse auch besser für die Herausforderungen der Digitalisierung rüstet“, so Rex.

Mit **Smart View** bietet das Unternehmen in Kooperation mit Snapview eine vollumfängliche Video-Beratung an. Es handelt sich um ein intuitiv bedienbares Technologie-Tool mit Servern in Deutschland, das keine Daten sammelt und es Maklern ermöglicht, unabhängig zu bleiben und mit ihren bisherigen Systemen das Kundengespräch zu begleiten. Smart View umfasst alle gängigen Features einer Video-Beratung: Screen-Sharing zur Präsentation, Applikationsfenster zum Austausch von Verkaufsunterlagen, Chat-Funktion und

elektronische Signatur. Es gewährleistet eine hohe Qualität und erfordert bei Endkunden keine Installation. Smart View kann separat oder als Gesamtlösung mit Integration in den Beratungsprozess verwendet werden.

Smart Check ist ein weiteres, bereits eingeführtes ‚Smart-Remote‘-Produkt, das die Kommunikation mit dem Endkunden aus dem Homeoffice ermöglicht, leicht bedienbar ist und dank Automatisierung den Vertriebszyklus verkürzt, während die Abschlussquote steigt. „Mit dem Tarif-Check können Makler die vorhandenen Tarife ihrer Kunden nach Verbraucherschutzkriterien absolut objektiv und neutral bewerten“, berichtet Rex. „Maßgabe sind Kriterien u.a. der Stiftung Warentest. Das ist am Markt einzigartig.“ Unter Rückgriff auf über 12.000 Alt- und Neutarife (Basistarife jew. zzgl. einer Vielzahl von Tarifvarianten) von mehr als 350 relevanten Versicherern wird nicht nur der aktuelle Tarif bewertet. Es werden auch Optimierungsvorschläge mit oft günstigeren Prämien bei besserem Versicherungsschutz aufgezeigt. So können Vermittler dem Kundenbedürfnis nach Einsparungen im Versicherungsbereich nachkommen, ohne auf Qualität bei der Absicherung zu verzichten.

Die dritte Technologie des ‚Remote‘-Pakets ist die Prozessdigitalisierung **Smart GeVo**. Der vollumfängliche Dokumentenservice kommt bei sämtlichen Vertragsänderungen zum Einsatz. Er arbeitet mit Künstlicher Intelligenz und entlastet dank der Automatisierung sämtlicher Prozesse den Innendienst des Vermittlers von aufwendiger manueller Tätigkeit. So sinken Vertriebskosten während Effizienz und auch Datenqualität steigen. Der Dokumentenservice beinhaltet die automatisierte Verarbeitung von Dokumenten aus verschiedenen Quellen, die Anreicherung um wichtige Zuordnungsinformationen sowie die Zuordnung der Dokumente und das Anstoßen von Folgeprozessen. Mit der intelligenten Vertragssuche werden Geschäftsvorfälle einem Vertrag im Bestand zugeordnet. So ist die automatische Weiterverarbeitung im Ziel-MVP möglich. „Der Vermittler kann sich durch die Digitalisierung dieser Prozesse auf seine Kernkompetenz, die Kundenberatung, konzentrieren“, hält Rex fest. „So ist er auch in herausfordernden Zeiten gut aufgestellt und kann auch remote arbeiten.“

Weitere Informationen unter: **smart-remote.digital**

Über die Smart InsurTech AG

Die Smart InsurTech AG betreibt mit SMART INSUR eine webbasierte Versicherungsplattform für Verwaltung, Vergleich und Beratung von Versicherungs- und Vorsorgeprodukten bzw. -verträgen. Das voll integrierte System verbindet Prozesse und Datenflüsse von Versicherungsunternehmen und -vertrieben und ermöglicht mit seiner modernen Technologie den schnellen und direkten Vertragsabschluss, anlassbezogene Produktvergleiche, Konzeptberatung und effiziente Bestandsverwaltung. Die hoch automatisierten Prozesse der Plattform führen zu deutlichen Kostenvorteilen und nachhaltigem Geschäftserfolg unserer Kunden. Die Smart InsurTech AG ist eine 100%ige Tochter der in Lübeck ansässigen Hypoport SE, die an der Deutschen Börse im Prime Standard gelistet ist. Ende 2015 wurde Hypoport in den SDAX aufgenommen. Die Hypoport-Gruppe beschäftigt in ihrem Netzwerk von Technologieunternehmen knapp 2.000 Mitarbeiter und hat im Jahr 2019 einen Umsatz von 337 Mio. Euro erwirtschaftet.

Pressekontakt

Smart InsurTech AG
Ute Gombert
Senior Manager Public Relations
Klosterstraße 71, 10179 Berlin
Tel.: +49 (0)30 / 42086 - 1939
Mobil: +49 (0)151 / 5804 - 3077
E-Mail: presse@smartinsurtech.de
Twitter: <https://twitter.com/SmartInsurTech>