

# Pressemitteilung

## Das erfolgreiche Maklerunternehmen: Automatisierte Prozesse als Basis für mehr Umsatz

- **S. Beck, Concordia Versicherungsgesellschaft a.G.:** „Technisch ist alles vorhanden. Jetzt geht es für Makler darum, den Führerschein zu machen. Wir unterstützen sie dabei.“
- **A.-J. Baltali, Makler:** „Investitionen in intelligente Prozesse zahlen sich aus – ich habe so mehr Zeit für die Kundenberatung, konnte meinen Umsatz steigern und das Neugeschäft ausbauen.“

**Berlin, 18. Januar 2022.** Keine Angst vor Digitalisierung – dies war eine der Schlussfolgerungen des gemeinsamen Webinars von dvb und Smart InsurTech zu den Erfolgsfaktoren im Maklergeschäft. Es gilt, Digitalisierung als Chance zu nutzen. Eine wichtige Stellschraube ist dabei die flächendeckende Umsetzung der vorhandenen BiPRO-Normen.

„Nach über zehn Jahren Grundlagenarbeit an den BiPRO-Normen liegt die relevante Technologie nun vor“, stellt Sascha Beck, Abteilungsleiter Vertrieb Maklerunterstützung bei der Concordia Versicherungsgesellschaft a. G., im Webinar fest. „Jetzt geht es gewissermaßen für Makler darum, den Führerschein zu machen, sie also zur Nutzung zu befähigen.“ Für das Projekt „Maklerfitness“ schult Concordia seine Maklerbetreuer zum Thema Digitalisierung und hat intern ein bereichsübergreifendes BiPRO-Gremium geschaffen, das monatlich erörtert, wie Maklern mehr Zeit für die Beratung ermöglicht werden kann.

### Erfolgsfaktoren für die Digitalisierung im Maklerbüro

Adnan-Johannes Baltali, Inhaber von MSB – Ihr MaklerService, berichtet aus eigener Erfahrung: „Ich habe vor rund fünf Jahren damit angefangen, meine alltäglichen Prozesse aufzuschreiben. Wie ist die Ist-Situation und wo möchte ich hin, das waren die Leitplanken. Dann habe ich überlegt, wie der Prozess dazwischen sein sollte und welche Aufgabe welcher Dienstleister entwickeln kann. Zielsetzung war die Prozessoptimierung, so dass Angebote schnell den Kunden erreichen und auch online abgeschlossen werden können.“ So entstand eine auf Baltalis individuelle Situation zugeschnittene Software. „Die Investitionen in intelligente Prozesse zahlen sich aus“, stellt Baltali heute fest. „Ich habe mehr Zeit für die Kundenberatung, konnte meinen Umsatz deutlich steigern und auch das Neugeschäft ausbauen.“ Der Makler muss beispielsweise nicht mehr manuell Kundendaten in das Verwaltungssystem eingeben und hat durch einen automatisierten Reminder an Interessenten die Abschlussquote von Versicherungsverträgen gesteigert.

„Nicht alle Vermittler haben die technische Affinität von Herrn Baltali“, sagt Armin Juhlke, Senior Business Analyst der Smart InsurTech AG. „Daher bieten wir mit unserer Versicherungsplattform Maklerbüros und

Vertriebsorganisationen ein Technologiepaket aus einer Hand an, das von der Beratungstechnologie mit Vergleichen und qualitativer Tarfbewertung bis hin zu Maklerverwaltungsprogrammen inklusive Dokumentenservice reicht.“ Vermittler bleiben weiterhin unabhängig, da sie ihre Bestände nicht an die Plattform übertragen, sondern ihre Direktanbindung zum Versicherer behalten.

### **Das Potenzial von BiPRO und die Notwendigkeit der GDV-Daten**

Neben automatisierten Prozessen ist die Umsetzung der BiPRO-Normen entscheidend für die Digitalisierung im Maklerbüro. Herausfordernd für Vermittler ist die Heterogenität der Daten: Mal werden sie mittels BiPRO, mal per GDV-Datentransfer, per E-Mail, Fax oder Post übermittelt. „Die einheitlichen BiPRO-Normen gehen in die richtige Richtung – zumal es nicht nur um die Lieferung, sondern auch um die Aktualisierung von Daten geht“, meint Baltali. „BiPRO wird kommen, aktuell ist das GDV-Datenformat allerdings unerlässlich, da Vermittler so wenigstens Datensätze erhalten.“

Juhlke ergänzt: „Im Hinblick auf aktuelle Bestandsauskünfte wird die Digitalisierungsoffensive Plus Bestandsdatenübermittlung (DIOPLUS BDÜ) zum Game Changer, wenn sie breit im Markt umgesetzt ist. Sie liefert im Rahmen der BiPRO 430er-Norm qualitativ und strukturell bessere, vollständige Bestandsdaten.“ Im Gegensatz zu GDV-Lieferungen zeigt sie nicht nur das Endergebnis zu einem bestimmten Stichtag an, sondern macht auch die Verarbeitung transparent.

dvb und Smart InsurTech werden aufgrund des hohen Interesses am Austausch die Diskussion in einer Webinar-Serie unter dem Titel „Das erfolgreiche Maklerunternehmen“ weiterführen.

Die Webinar-Reihe“ wird am 3. März 2022 – mit Henning Plagemann, dvb, als Moderator – fortgesetzt und vertieft. Am konkreten Beispiel wird gezeigt, wie jeder Makler mit Privatkundenmassengeschäft sein Unternehmen digitalisieren kann und mit effizienten Prozessen mehr Freiraum für Vertrieb und Beratung gewinnt.

### **Über die deutsche-versicherungsboerse.de**

Die dvb ist ein Fachportal für die Versicherungsbranche. Praxisorientierte Fachinformationen werden durch eigene Umfragen und Analysen erhoben und ausgewertet. Ausführliche Studien untersuchen fachliche Angebote wie z.B. MVP-Systeme, technische Maklerprozesse und Tarifvergleiche, wobei der Fokus stets auf höchsten praktischen Nutzen gelegt wird. Das gilt auch für die Workshops, die über den fachlichen Austausch von Branchenkennern und Entscheidern auch echten Praxisnutzen für den beruflichen Alltag vermitteln. Die fachliche Expertise und unser belastbares Netzwerk des achtköpfigen Teams werden auch in ergebnisorientierter Mitarbeit in Projekten von Maklern und Versicherungen geschätzt.

**Pressekontakt**

dvb Dienstleistungs GmbH

Komturstr. 58-62

12099 Berlin

Telefon (030) 6098141-0

[www.deutsche-versicherungsboerse.de](http://www.deutsche-versicherungsboerse.de)

HRB 111925B, Amtsgericht Charlottenburg

**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 Aktien der Hypoport SE sind an der Deutschen Börse im Prime Standard gelistet und seit September 2021 im MDAX vertreten. Die Hypoport-Gruppe beschäftigt in ihrem Netzwerk von Technologieunternehmen über 2.000 Mitarbeitende und hat im Jahr 2020 einen Umsatz von 388 Mio. Euro erwirtschaftet.

**Pressekontakt**

Smart InsurTech AG

Ute Gombert

Senior Manager Public Relations

Heidestraße 8, 10557 Berlin

Tel.: +49 (0)30 / 233 23 7- 494

Mobil: +49 (0)151 / 5804 - 3077

E-Mail: [presse@smartinsurtech.de](mailto:presse@smartinsurtech.de)

Web: [www.smartinsurtech.de](http://www.smartinsurtech.de)

Twitter: <https://twitter.com/SmartInsurTech>

Facebook: <https://www.facebook.com/SmartInsurTechAG>