

## 5 Tipps für die Top-Herausforderungen von Versicherungsberatern

Steigende Energiepreise, Lebensmittelkosten und Inflation verändern derzeit überall das Kundenverhalten und stellen auch die Versicherungsbranche vor große Herausforderungen. Die Verunsicherung über die Entwicklung der Lebenshaltungskosten führt zu Zurückhaltung beim Abschluss von Versicherungsprodukten und beschert Versicherern sinkende Margen. Kunden wünschen sich zurzeit vor allem Kostenkontrolle und Einsparpotenziale und sind daher nicht leicht von langfristigen Vertragsbindungen zu überzeugen.

Hinzu kommt noch eine stetig wachsende Konkurrenz aus dem digitalen Umfeld, die bei Kunden neue Bedürfnisse weckt – Versicherungen einfach per Klick in den Warenkorb legen, kurze Reaktionszeiten und digitale Abwicklungsprozesse sind nur einige Beispiele. Digitaler Wettbewerbsdruck bei gleichzeitig rückläufigem Kaufverhalten ergeben für manchen klassischen Versicherungsexperten vermeintlich eher düstere Geschäftsaussichten.

Aber ist das wirklich so? Wir sagen nein und geben Ihnen fünf Tipps, wie Sie die Herausforderungen meistern können!

HEY!

**SIE SIND INTERESSIERT?  
Kontaktieren Sie uns!**

### 1 **Hybride Beratung im Versicherungsgeschäft als Gamechanger**

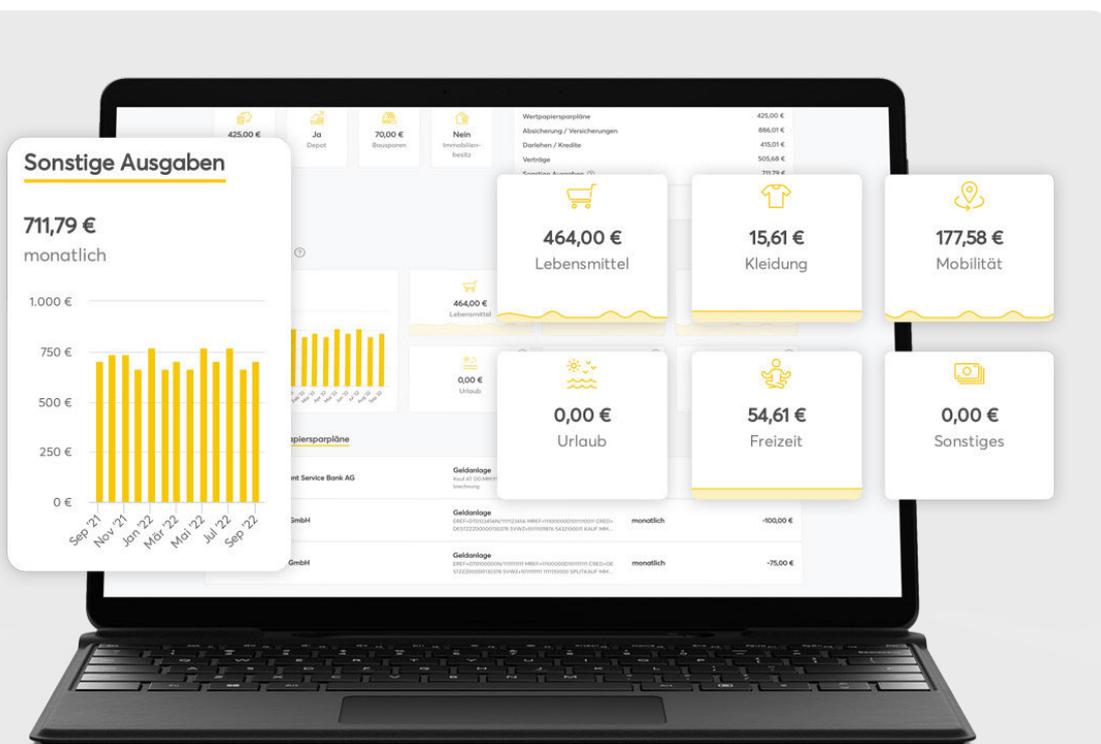
Ob Check24, CLARK oder Finanzguru – die Digitalisierung hat längst im Versicherungsbereich Einzug gehalten und ermöglicht es mit wenigen Klicks, Versicherungsangebote zu vergleichen sowie Verträge abzuschließen, zu managen und zu kündigen. Dem entgegen steht die Komplexität von Versicherungsprodukten, welche die persönliche Beratung wichtiger denn je werden lässt. Aus diesem Grund gehen neun von zehn Bundesbürgern für den Abschluss einer Versicherungspolice noch immer ins Maklerbüro oder die Bank<sup>1</sup>. Dort punkten Sie als Berater nach wie vor im direkten Gespräch. Die Zukunft liegt somit in einer Kombination aus beiden Welten – der hybriden Beratung. Verbinden Sie als Versicherungsexperte die Stärken Ihrer persönlichen Kundenberatung mit denen digitaler Kommunikationswege, die Sie einfach an den passenden Stellen ohne Integrationsaufwand in Ihren Beratungsprozess einbinden. Mit einem digitalen Finanz-Check erhalten Ihre Kunden per Knopfdruck einen umfassenden Überblick auf ihre Finanzsituation und bestehende Verträge. Gleichzeitig ermöglicht die vollautomatische Vertragsanalyse Ihnen als Ver-

<sup>1</sup> www.bitkom.org

sicherungsberater, Versorgungslücken sowie Einsparpotenziale mit einem Blick zu entdecken. So nehmen Sie Ihren Kunden in der persönlichen Beratung die Sorge vor zu hoher finanzieller Belastung, punkten mit innovativer Customer Experience und schaffen Vertrauen, weil Sie Ihren Kunden auch in Zeiten unsicherer Kostenentwicklungen sinnvollen Versicherungsschutz ermöglichen.

## 2 Nur wer seine Kunden kennt, kann Risiken und Stornos minimieren

Insbesondere beim ersten Akquisegespräch müssen Sie sich als Versicherungsberater ein detailliertes Bild der finanziellen Situation des Gegenübers verschaffen. Dieser Schritt ist ohne Frage wichtig und macht eine gute Beratung aus. Gerade in Zeiten steigender Lebenshaltungskosten ist eine genaue Analyse der finanziellen Spielräume für Sie als Versicherungsexperte besonders wichtig, um Risiken und Stornos von Verträgen von vornherein auszuschließen. Aber diese Bestandsanalyse und Befragung Ihres Kunden zu den Einnahmen wie Gehalt oder Rente, Mieteinnahmen und Kindergeld, ebenso zu den Ausgaben sowie zu laufenden Verträgen, der Lebens- und Wohnsituation, aufgenommenen Krediten und Darlehen sowie den Vermögenswerten bindet viel Zeit – bei Ihnen und aber auch bei Ihren Kunden. Denn oft hat Ihr Kunde die nötigen Informationen gar nicht parat und muss sich zeitintensiv auf den Termin vorbereiten. Durch den Einsatz eines digitalen Finanz-Check gewinnen Sie wertvolle Zeit bei der Analyse, die Sie in eine noch intensivere Beratung reinvestieren können. Und Ihr Kunde kann den Versicherungsordner getrost im Schrank lassen und muss sich nicht aufwendig auf den gemeinsamen Termin vorbereiten. Das erhöht die Kundenbindung und hilft gleichzeitig dabei, das Risiko einer Fehlberatung und damit einhergehenden Stornos zu minimieren.



### 3 Bedürfnisse Ihres Kunden erkennen, bevor er es tut

Als Berater sind Sie dann erfolgreich, wenn Sie Ihre Kunden mit einer einmaligen Customer Experience überraschen. Kurze Antwortzeiten auf möglichst vielen digitalen Kanälen sind dabei längst selbstverständlich, weshalb andere Maßnahmen erforderlich sind, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Zum Beispiel können innovative, digitale Features, die sich spielend leicht in bestehende Anwendungen integrieren lassen, zusätzlich die Attraktivität des Beratungsangebotes steigern. Integrieren Sie z. B. eine digitale Finanzanalyse in Ihren Beratungsprozess und erfüllen Sie Ihren Kunden so den Wunsch nach Kostentransparenz – einfach, digital und von überall.

Aber das ist noch nicht alles: Auch Sie als Versicherungsberater profitieren in besonderem Maße von einer detaillierten Datenanalyse. In den Ergebnissen lassen sich beispielsweise der Kauf einer Eigentumswohnung oder eine Familienstandsänderung mühelos ablesen und schaffen gute Anlässe, bei denen Sie proaktiv auf Ihre Kunden zugehen sollten. Genau diese Insights ermöglichen es Ihnen, mit einer exzellenten Kundenerfahrung zu punkten – denn sie versetzen Sie als Berater in die Situation, die Initiative zu ergreifen und an Ihren Kunden heranzutreten, noch bevor dieser überhaupt den Handlungsbedarf erkennt.

The screenshot shows a user interface for managing insurance policies. At the top, there are navigation buttons: 'An Berater senden', 'PDF herunterladen', 'CSV herunterladen', and 'Bankkonto hinzufügen'. The main section is titled 'Absicherung / Versicherungen' and contains a table of active policies.

Logo	Provider Name	Policy Type	Frequency	Amount
	Wüstenrot Bausparkasse AG	Bausparen WUESTENROT BAUSPARKASSE AG 1/23 456 7890 70.00 EUR Mandatsref: 100 00101101 Gläubiger-ID: DE92ZZZ00000032166 SEPA-BASISLASTSCHRIFT...	monatlich	-70,00 €
	Allianz Versicherungs-AG	Kfz-Versicherung KFZ-VERSICHERUNG 8033185XXXX AB-CD 1234 FOLGTBTR 01/YY 860.92 EU R ANZ TS:11 US:00 PN:9250	jährlich	-860,92 €
	Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.	Lebensversicherung ALTE LEIPZIGER LEBEN Vers-Nr:000011111111-11r Beitrag End-to-End-Ref.: NOT PROVIDED Mandatsref: 0111101111 Gläubiger-ID: DE84ZZZ00000082459 SE...	monatlich	-58,92 €
	Generali Deutschland Krankenversicherung AG	Private Krankenversicherung Versicherungs-Nr. 01111001 Beitrag GD Krankenversicherung ehem. Central Krankenversicherung End-to-End-Ref.: NOTPROVIDED Mandatsref: 0000011111 ...	monatlich	-412,16 €
	Gothaer Allgemeine Versicherung AG	Privathaftpflichtversicherung GOTHAER ALLGEMEINE VERS. AG 111001111111 ABBUCHUNG AM DD.MM.YYYY Y HAFTPFLICHT-VERSICHERUNG -H- Mandatsref: 102345670 Gläubiger-ID: ...	monatlich	-6,49 €
	Allrecht Rechtsschutzversicherung AG	Rechtsschutzversicherung Allrecht Rechtsschutzversicherung AG Rechnungs-Nr. 11101111/Pol.-Nr. 11011111 End-to-End-Ref.: NOTPROVIDED Mandatsref: WP-1101111-001 Gläubiger-ID: D...	monatlich	-8,00 €
	AGILA Haustierversicherung AG	Tierversicherung AGILA Haustierversicherung AG Ihre AGILA Tierversicherung Vertrags-Nr. 111111 10.1 Mehr Info unter www.agila.de/kunde End-to-End-Ref.: RE11111111 Manda...	monatlich	-30,90 €
	Zürich Beteiligungs-Aktiengesellschaft	Versicherung Zürich Insurance plc Niederlassung für Deutschland MULTIPLUS BEITRAG End-to-End-Ref.: NOTPROVIDED Mandatsref: 0111011019 Gläubiger-ID: DE38ZZ...	monatlich	-124,90 €
	Zürich Beteiligungs-Aktiengesellschaft	Versicherung Zürich Insurance plc Niederlassung für Deutschland MULTIPLUS BEITRAG End-to-End-Ref.: NOTPROVIDED Mandatsref: 0111011011 Gläubiger-ID: DE38ZZ...	monatlich	-102,90 €

#### **4 Nicht verpassen: Neue Vertriebschancen durch Open Banking nutzen!**

Die Digitalisierung sorgt nicht nur für mehr Effizienz in der Administration, sondern erzeugt vor allem einen wahren Boost im Vertrieb. Dreh- und Angelpunkt ist hierbei die Nutzung von Kundendaten. Die Grundlage dafür bildet die Zahlungsdienst-richtlinie PSD2 mit der Öffnung der Zahlungskonten für Dritte. Konkret heißt das – als Versicherungsprofi können Sie anhand von Kontotransaktionen bestehende Versicherungen bzw. vorhandene Lücken erkennen und mit passgenauen Angeboten überzeugen. Eine solche Herangehensweise steht nicht den hohen Datenschutzanforderungen in der Finanzbranche entgegen und erfolgt nur bei vorliegendem Kundeneinverständnis. Dabei hat sich der Blick der Kunden auf den Datenschutz in der letzten Zeit verändert, was nicht zuletzt in der Nutzung digitaler Dienste begründet liegt. Und die Bereitschaft dafür ist tatsächlich sehr hoch, wie eine Studie des Versicherungstechnologieunternehmens Cover Genius belegt<sup>2</sup>. Demnach wünschen mehr als die Hälfte der Teilnehmer Embedded-Insurance-Angebote auf Basis von Kontotransaktionsdaten.



#### **5 Keine Angst – smarte IT-Lösungen brauchen keinen hohen Implementierungsaufwand**

Mit dem Markteintritt von InsurTechs stehen traditionelle Versicherungsberatungen vor großen Herausforderungen. Damit der „analoge“ Berater mithalten kann, bedarf es digitaler Lösungen, die sofort einsatzbereit sind und keinerlei Implementierungs- oder Pflegeaufwand erfordern. Die häufig geäußerte Sorge vor aufwendigen IT-Installationen ist dabei völlig unbegründet. Heute bietet der Markt smarte Software-as-a-Service-Lösungen, die das Ergebnis der Analyse in Echtzeit und verständlich aufbereitet zur Verfügung stellen – ready to go und ohne zeitintensiven IT-Aufwand!

<sup>2</sup> <https://campaigns.covergenius.com>

## ✓ Challenge accepted

Mit fino-Cockpit, unserem smarten Vertriebsassistenten, können Sie aktuelle Herausforderungen elegant meistern. Denn unsere innovative Lösung analysiert die Kontotransaktionsdaten Ihrer Kunden, schafft Transparenz über die individuelle Finanzsituation, erkennt vorhandene Versicherungen und zeigt sekundenschnell Risiken oder Versicherungslücken auf. Dazu zählen unter anderem Möglichkeiten, die Altersvorsorge zu optimieren oder den eigenen Versicherungsschutz an die individuelle Finanz- oder Wohnsituation anzupassen. Aber auch erkannte Life-Changing-Moments wie Familienstandsänderungen oder der Eintritt in die Rente bieten gute Anlässe für Beratungsgespräche.

### fino-Cockpit



ermöglicht Ihnen, Ihre Kunden von Anfang an besser zu verstehen und passgenau zu beraten



spart Kunden und Ihnen Zeit bei der Terminvorbereitung



minimiert Risiken und Stornoquoten



integriert sich nahtlos in den Beratungsprozess



steigert die Attraktivität des Beratungsangebots durch zeitgemäße Features



ist sofort und ohne IT-Investition einsatzbereit

**Testen** Sie jetzt unverbindlich das fino-Cockpit einen Monat kostenlos oder **kontaktieren** Sie uns!

## Immer für Sie da Unsere Experten für Ihre Fragen



**Björn Espe**  
Director Sales FinTech  
+49 175 825 521 3  
bjoern.espe@fino.digital



**Michael Riederer**  
Director Sales FinTech  
+49 160 462 979 8  
michael.riederer@fino.digital