

## PRESSESPIEGEL

26.03.2020

VersicherungsJournal.de

### Corona: Wie Vermittler jetzt handlungsfähig bleiben

Bisher hatten Vermittler gegenüber dem digitalen Direktvertrieb einen Vorteil, den der Kunde honoriert hat: den persönlichen Kontakt, das Beratungsgespräch unter vier Augen.

Dieser Aspekt brachte Vertretern und Maklern bisher Top-Noten bei ihrer Klientel ein, wie die Untersuchung „Anforderungen an den Versicherungsvermittler“ der [Sirius Campus GmbH](#) kürzlich belegt hat (VersicherungsJournal 13.3.2020). Auch in der Gewerbeberatung machen Vor-Ort-Termine Sinn, beispielsweise für notwendige Betriebsbegehungen oder für den jährlichen Policen-Check.

In Zeiten von Corona und damit einhergehenden Kontaktverboten und Ausgangssperren wird der Job des Vermittlers schwieriger. Für viele gehören Videoberatung und Online-Abschluss schon zum Alltag. Andere stehen hier noch am Anfang.

#### Digitale Beratung gewinnt an Bedeutung

Sicher scheint, dass Vermittler, die bereits Erfahrungen in der digitalen Beratung sammeln konnten, derzeit besser aufgestellt sind als Kollegen, die bislang ausschließlich auf den persönlichen Kontakt zum Kunden gesetzt haben.

#### Jung, DMS & Cie. bietet Partnern Videoberatungstool

Um ihren Vertriebspartnern den Weg in die digitale Welt zu erleichtern, bietet die [Jung, DMS & Cie. AG](#) gemeinsam mit ihrem Produktpartner [Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland](#) ab sofort eine Videoberatung über das Onlineberatungstool „Snapview“ an.

Für dieses brauchen Vermittler nach Angaben des Pools einen Rechner (Windows, Mac, Linux) oder ein „iPad“, eine stabile Internetverbindung und ein funktionierendes Mikrofon – falls gewünscht auch eine Kamera.

Die Anwendung bietet auch die Möglichkeit der Video-Kommunikation inklusive „Screen-Sharing“. Das heißt, Berater und Kunde sehen den gleichen Bildschirminhalt. Integriert seien zudem eine Chatfunktion und die Möglichkeit der E-Signatur, so dass Beratungsverträge rechtssicher digital unterschrieben werden könnten. Weitere Infos stellt der Pool auf seiner [Website](#) zur Verfügung.

#### Partnern Neugeschäft ermöglichen

JDC-Berater und -Vermittler erhalten die Anwendung die ersten drei Monate kostenlos. Das Angebot sei erst einmal auf die ersten 500 Nutzer begrenzt.

„Die Kosten ab dem vierten Monat belaufen sich für den digitalen Beratungsraum auf 34,95 Euro plus Mehrwertsteuer monatlich. Für die E-Signatur-Lösung kommen zusätzlich 19,95 Euro (zuzüglich Mehrwertsteuer) im Monat dazu“, erklärt Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandschef von Jung, DMS & Cie., auf Nachfrage.

Die Einführung der Technologie habe laut Grabmaier bei JDC auch ohne die Coronakrise kurz bevorstanden. „Den Start haben wir nun einige Wochen vorgezogen, damit unsere Partner ab sofort handlungsfähig sind und keine ‚Corona-Delle‘ erleiden müssen.“