

PRESSESPIEGEL

24.03.2020

IT Finanzmagazin

Soziale Distanz bei der Beratung

Vertriebspartner des Versicherungskonzerns Canada Life können ab sofort Kunden und Interessenten per JDC-Videoberatung kontaktieren. So können auch bereits vereinbarte Termine ins Netz verlegt werden. Der Einsatz des Tools ist für Schnellentschlossene drei Monate kostenlos.

Social Distancing ist das Gebot der Stunde – persönliche Treffen sind derzeit nicht angesagt. Das gilt auch für Beratungsgespräche in Finanz- und Versicherungsfragen. Viele Kunden sagen deshalb bereits fest vereinbarte Termine ab, neue Gesprächsvereinbarungen sind praktisch nicht zu bekommen.

Jung, DMS & Cie., nach eigenen Angaben eine der größten Service- und Technologie-Plattformen für Finanzdienstleister in Europa, bietet aus diesem Grund zusammen mit dem Versicherungskonzern Canada Life eine digitale Alternative an. Das Online-Beratungstool Snapview soll ab sofort eine professionelle Videoberatung ermöglichen.

Geringe Einstiegshürden

Die Anforderungen für die Video-Beratung sind gering:

- PC oder Notebook (Windows, MacOS X oder Linux), alternativ auch ein iPad;
- stabile Internet-Verbindung;
- Mikrofon und (falls gewünscht) Kamera, sofern nicht sowieso im Gerät integriert.

An erster Stelle steht die Video- oder Audio-Kommunikation. Per Screen-Sharing können Berater und Kunde den gleichen Bildschirminhalt sehen. Über Marker und Zeigepfeile kann der Versicherungsmakler die Aufmerksamkeit des Gegenübers auf bestimmte Punkte lenken. Integriert ist zudem eine Chat-Funktion sowie die Möglichkeit, mit Hilfe einer E-Signatur Beratungsverträge rechtssicher zu unterschreiben.

PRESSESPIEGEL

Für 500 Vertriebspartner erstes Quartal gratis

Angesichts der Corona-Krise und der daraus resultierenden schwierigen Situation für viele Versicherungsmakler hat sich JDC mit Unterstützung der Canada Life dazu entschlossen, die Nutzung des Online-Beratungstools für einen begrenzten Teilnehmerkreis vorübergehend gratis anzubieten. Die ersten 500 JDC-Berater und -Vermittler, die auf das Angebot eingehen, können das Tool drei Monate kostenfrei zur Beratung ihrer Kunden nutzen. Dies entspricht einer Ersparnis von fast 200 Euro.

“ „Uns erreichen zahlreiche Meldungen besorgter Vermittler, deren Kunden reihenweise bereits fest vereinbarte Termine absagen. Daher ist professionelle Videoberatung momentan der einzige und richtige Weg der Kundenbetreuung.“

JDC-Vorstand Ralph Konrad



Canada Life-Vorstand Markus Drews erwartet, dass die Krise länger anhält als viele hoffen. Diese Situation könne daher zur unternehmerischen Nagelprobe werden. Deshalb wolle man die Makler schnell und unbürokratisch unterstützen. „Wer jetzt seinen Beratungsalltag online gestalten kann, bleibt handlungsfähig“, so das Fazit von Drews.

hj ■