

Versicherungsberatung wird digital



Die digitale Beratermappe von AXA, kurz „**DigiMapp**“, bildet den Beratungs-, Verkaufs- und Dokumentationsprozess komplett digital ab. Interaktive Möglichkeiten verändern das Beratungserlebnis für Kunde und Vermittler grundlegend.

Digitalisierung als Chance für die Kundenbeziehung

Erkenntnisse der YouGov-Studie*

- 39%** stimmen der Aussage zu, dass sie durch die Digitalisierung **Zeit** bei der Erledigung von Versicherungsangelegenheiten **sparen**.
- 54%** sagen, dass **persönliche Beratung** in fünf Jahren noch genauso wichtig sein wird wie heute.
- 65%** finden es wichtig bis äußerst wichtig, dass ihr Vermittler einen **Computer/Laptop** zur Beratung nutzt.
- 32%** finden es wichtig bis äußerst wichtig, dass ihr Vermittler ein **Tablet** zur Beratung nutzt.
- 25%** finden es wichtig bis äußerst wichtig, dass ihr Vermittler **Online-Beratung** anbietet.



4.352
AXA Exklusivvermittler beraten bundesweit **mehrere Millionen Kunden**, die im Durchschnitt je **2,57 Verträge** abgeschlossen haben.

Analog

Digital

Der hybride Kunde

Vertrauensverhältnis durch persönlichen Austausch

Ein Ansprechpartner für alle Versicherungsfragen

Individuelle und kompetente Beratung

Termine kurzfristig und ortsunabhängig wahrnehmen

Multimedialer und interaktiver Beratungssupport

Alles in einem Termin erledigen: Fallabschließende Beratung

Vertragsdaten abrufen

Rechnungen einreichen

Mit der **DigiMapp** können Vermittler noch besser auf spezifische Kundenwünsche eingehen.

- **Griffbereit:** Versicherungsbeiträge live berechnen
- **Wissensspeicher:** alle aktuellen Tarife und Bedingungen jederzeit abrufbereit
- **Interaktiv:** Anpassungen von Dokumenten durch Vermittler und Kunde
- **Maßgeschneidert:** Informationen einfach per Drag & Drop zusammenstellen
- **Ortsunabhängig:** Beratung via Videochat
- **Komfortabel:** volle Funktionalität auch für mobile Endgeräte
- **Kundenorientiert:** Versicherungshistorie einsehen und gezielt Versicherungslücken, Optimierungsmöglichkeiten oder Überabsicherung erkennen

Wenn digitale und analoge Beratung aufeinandertreffen

Die persönliche Versicherungsberatung ist und bleibt wichtig. Die Digitalisierung ermöglicht es, dem veränderten Mediennutzungs- und Kaufverhalten der Kunden gerecht zu werden. Diese präferieren selten ausschließlich analoge oder digitale Lösungen. Die DigiMapp orientiert sich daran und ermöglicht eine individuelle, persönliche Beratung mit digitaler Unterstützung.



Maßstäbe / neu definiert

* YouGov Kundenmonitor Assekuranz 2015 – Schwerpunktthema „Digitalisierung als Chance für die Kundenbeziehung“