

[pma:] mit neuer Vertriebsplattform [prima: beraten]

Für nahezu jede Alltagssituation gibt es mittlerweile die passende App. Ob zu Hause gemütlich auf der Couch, beim Einkauf oder unterwegs auf der Autobahn: Pizza bestellen, E-Mails empfangen, Einkaufen, Preise vergleichen und vieles mehr. Täglich haben wir erstaunlich viele Berührungspunkte mit dem weltweiten Web. Auch in der Finanz- und Versicherungsbranche hat der digitale Vertrieb bereits Einzug gehalten. Der digitale Vertrieb nimmt einen immer höheren Stellenwert ein und birgt in Verbindung mit klassischen Vertriebsmethoden ungeahntes Potential. Web-Portale oder Smartphone-Applikationen bieten einen schnelleren Markteintritt und neue Möglichkeiten der Kundeninteraktion. Voraussetzung sind einfache Verkaufsprozesse bei geringem Aufwand für den Vermittler.

Für nahezu jede Alltagssituation gibt es mittlerweile die passende App. Ob zu Hause gemütlich auf der Couch, beim Einkauf oder unterwegs auf der Autobahn: Pizza bestellen, E-Mails empfangen, Einkaufen, Preise vergleichen und vieles mehr. Täglich haben wir erstaunlich viele Berührungspunkte mit dem weltweiten Web. Auch in der Finanz- und Versicherungsbranche hat der digitale Vertrieb bereits Einzug gehalten.

Der digitale Vertrieb nimmt einen immer höheren Stellenwert ein und birgt in Verbindung mit klassischen Vertriebsmethoden ungeahntes Potential. Web-Portale oder Smartphone-Applikationen bieten einen schnelleren Markteintritt und neue Möglichkeiten der Kundeninteraktion. Voraussetzung sind einfache Verkaufsprozesse bei geringem Aufwand für den Vermittler.

Nach monatelanger Entwicklungsarbeit hat das Team der [pma:] die notwendigen Vorarbeiten geleistet und zusammen mit renommierten Softwareexperten eine wegweisende Technologie zu einer einzigartigen Vertriebsplattform entwickelt: [prima:beraten].

[pma:] strebt bei diesem Thema die Innovationsführerschaft an und führt die digitale Verkaufsplattform mit zugehöriger Makler-App ein. Mit Hilfe der Verkaufsplattform können kleine Versicherungen wie z.B. Reisekranken, Elektronik und andere innovative Produkte einfach online abgeschlossen werden. Das Produktportfolio wird stetig erweitert und kann beispielsweise auch an saisonale Ereignisse angepasst werden. Dies ist der ideale Einstieg für den digitalen Vertrieb und der Startpunkt für mehr Interaktion zwischen Vermittler und Kunde. Über die unterstützende Makler-App kann zielgruppenspezifisch eine große Anzahl an Kunden per Mail erreicht und auf anlassbezogene Produkte aufmerksam gemacht werden, die über die Verkaufsplattform [prima: beraten] angeboten werden können.

Sich einfach versichern - immer und überall. Ob sich ein Kunde spontan am Flughafen noch für eine Auslandskrankenversicherung entscheidet oder schnell noch seine Fotokamera vor Abflug versichern will - kein Problem mit der Broker App von [prima:beraten]. Alles, was ein Kunde benötigt, ist ein Smartphone oder Tablet. Und den Link zu [prima:beraten], der vom Berater zur Verfügung gestellt wird.

Vernetzt Versicherer, Vermittler und Kunden

Um die Plattform nutzen zu können, reicht eine einmalige Registrierung durch den Makler. Nach der erfolgreichen Registrierung erhält der Makler Zugriff auf alle angebotenen Produkte für seine Kunden.

Mit der Makler-App können Berater bequem vom Smartphone aus Produkte auswählen und eine produktspezifische Teaser-Mail mit Kauf-Link über die App versenden. So kann der Kunde nach Erhalt der Mail selbstständig online das gewünschte Produkt auf der Plattform [prima: beraten]

abschließen.

Zusätzlich werden die Schritte im Kaufprozess gespeichert und in einem Dashboard visualisiert. So erhält der Makler ein direktes Feedback über den Erfolg seiner Aktionen.

Mit [prima: beraten] und der Webtechnologie sowie der zugehörigen Makler-App wird die Interaktion zwischen Kunde und Makler gesteigert, Zeit und Kosten gespart.

Das macht die App so besonders Interaktion mit Kunden leicht gemacht

- Erleichterter Verkauf ohne großen Aufwand durch interaktive Vertriebs-Webseiten
- Versicherungsangebote und Vertragsmanagement gebündelt auf einer Plattform

Innovative Produkte schnell verfügbar

- Neue Produkte einfach und schnell verbreiten
- Unkomplizierter Zugriff auf eine Vielzahl von Produkten
- Saisonale Produkte schnell verkaufen

Innovative Prozesse

- Zahlung über PayPal, Kreditkarte etc.
- Verkauf und Bezahlung automatisiert

Pressekontakt:

Katarina Orlovic

Tel.: 0251 / 384 5000-140

Fax.: 0251 / 384 5000-235

E-Mail: korlovic@pma.de

Unternehmen:

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

Wilhelm-Schickard-Str. 2

48149 Münster

Internet: www.pma.de

Kurzprofil der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH mit Sitz in Münster ist einer der größten Dienstleister für Makler in Deutschland und unterstützt seit mehr als 30 Jahren Finanzdienstleister – sowohl qualifizierte „Einzelkämpfer“ als auch Vertriebsorganisationen – auf ihrem Weg zum Erfolg.

Anders als „gewöhnliche“ Pools deckt [pma:] alle Finanzsparten ab: zum Portfolio des Unternehmens zählen hochwertige Angebote der Sparten Versicherung (private und gewerbliche), Investment, Baufinanzierung und Vermögensverwaltung. Mit aktuell 55 fachlich sehr gut ausgebildeten Mitarbeitern garantiert das Unternehmen höchste Beratungsqualität und

bietet seinen mehr als 1.600 Partnern umfassende und hochwertige Serviceleistungen.
[pma:] Partner beraten als unabhängige Experten ihre Mandanten individuell und umfassend in den Bereichen Assekuranz, Finanzen und Vermögen.
Das Unternehmen gehört seit 2011 zum Verbund der Dr. Maasjost & Kollegen AG-Gruppe.

