

Neue Software holt Makler aus der Verlustzone - Pforzheimer Dienstleister entschlackt Privatkundengeschäft

**Einen ganzen Monat hart gearbeitet, aber bei der Kostenrechnung bleibt nur ein fettes Minus. So geht es nicht wenigen Maklern mit ihrem privaten Sachgeschäft. Und wenn so mancher Vermittler sich die Mühe machen würde, seinen Verlust genau zu beziffern, dann würde er womöglich gleich seinen Beruf an den sprichwörtlichen Nagel hängen. Doch das muss nicht sein.
**

Einen ganzen Monat hart gearbeitet, aber bei der Kostenrechnung bleibt nur ein fettes Minus. So geht es nicht wenigen Maklern mit ihrem privaten Sachgeschäft. Und wenn so mancher Vermittler sich die Mühe machen würde, seinen Verlust genau zu beziffern, dann würde er womöglich gleich seinen Beruf an den sprichwörtlichen Nagel hängen. Doch das muss nicht sein. „Er könnte auch mit uns einen Zeitsprung in die lukrative Beratung der Zukunft machen“, sagt Sasha Justmann vom Maklerdienstleister zeitsprung.

„Prozessorientiertes Denken und Handeln“, das wird beim Dienstleister zeitsprung, der zur Pforzheimer E+H Gruppe gehört, groß geschrieben. Denn wer sich auf die Analyse von Arbeitsprozessen konzentriert, der kann flexibel auf Veränderungen reagieren und Abläufe optimieren, lautet das Credo der Pforzheimer. Dass das funktionieren kann, belegt eine kleine Studie der Fachhochschule Pforzheim aus dem Jahr 2011, die eine von Zeitsprung selbst entwickelte Software für Versicherungsvermittler unter die Lupe nahm und mit einem marktüblichen Programm verglich.

Studie belegt Zeitgewinn bei Beratung

Das Ergebnis der Fachhochschule fiel eindeutig aus: Ein Vermittler, der sich auf eine marktübliche technische Unterstützung verlässt, benötigt bis zu fünfmal mehr Zeit für die Beratung und Betreuung von Kunden als ein „zeitsprung-Makler“. Zudem ist die Gefahr von Fehlern beim konventionellen Beraten zum Teil deutlich größer.

Konkret untersuchte die Studie die Arbeitsabläufe bei Beratungen zu den Themen Privathaftpflicht und Kfz-Versicherung in der E+H-Gruppe. In beiden Fällen gehen die Wirtschaftswissenschaftler von 15 Arbeitsschritten – z. B. Eingabe der Kundendaten, Auswahl passender Versicherungslösungen und Schriftverkehr – aus. Bei der Privathaftpflicht benötigt ein versierter Vermittler, der auf eine am Markt übliche technische Unterstützung baut, für diese 15 Arbeitsschritte laut Studie knapp 26 Minuten. Ein Partner von zeitsprung kommt dagegen mit 13 Minuten aus.

Schon diese Halbierung der Arbeitszeit ist enorm, aber bei anderen Versicherungen kann der zeitsprung-Effekt noch deutlicher ausfallen – etwa bei der Betreuung von Kfz-Versicherungsverträgen. Hier benötigt ein konventioneller Berater laut Studie rund eine Stunde. Mit der Unterstützung der Pforzheimer reduziert sich der Aufwand dagegen auf gerade einmal zwölf Minuten. Das bedeutet, dass ein zeitsprung-Partner in der Zeit, in der ein „normaler“ Berater einen einzigen Vertrag bearbeiten kann, fünf Verträge schafft.

Doch es geht dem Maklerdienstleister nicht nur um diesen Zeitgewinn: In einem konventionellen Beratungsprozess unterlaufen selbst den erfahrensten Profis immer wieder Fehler oder Ungenauigkeiten. Die führen dazu, dass die jeweilige Gesellschaft und der Makler zeitaufwendige Nacharbeit, wie etwa die nachträgliche Eingabe von Daten oder die Kontrolle von Terminen und Policen, leisten müssen. Durch die automatisierten Arbeitsprozesse und technische Sicherungsmaßnahmen ist das für zeitsprung-Partner Schnee von gestern. „Das Ergebnis für Vermittler ist eine Beratungsqualität, wie es sie noch nie gab“, ist Justmann überzeugt. Und eine

solche Qualität in der Betreuung überzeuge jeden Kunden.

Aus Verlust wird Gewinn

Möglich wird die Zeitersparnis, weil die Spezialisten von Zeitsprung in ihrer Software mehrere Arbeitsschritte zusammengelegt oder gleich ganz automatisiert haben. Wie sich diese Zeitersparnis wirtschaftlich auswirkt, hat der Dienstleister, dessen Muttergesellschaft auch selbst als Industriemakler tätig ist, in einer Modellrechnung ausgearbeitet.

Dabei ist man von zwei Teilzeitmitarbeitern, die zusammen ein Monatsgehalt von 1.600 Euro erhalten, und einem Bestand von 8000 Verträgen ausgegangen. Ein konventionell arbeitendes Büro kommt in diesem Fall laut Zeitsprung auf einen Jahresverlust von rund 21.700 Euro, während Makler mit Zeitsprung-Software einen Gewinn von mehr als 70.000 Euro einfahren. „Für Makler, wie auch wir es sind, verbessert sich durch die Unterstützung von Zeitsprung nicht nur die Rentabilität des Büros, sondern die Beratung wird haftungssicherer und auch kundengerechter – gerade im Hinblick auf Cross-Selling“, fasst Marcel Hanselmann, Mitglied der Geschäftsleitung der E+H Gruppe, zusammen. Für ihn ergibt die Kooperation mit Zeitsprung eine klassische Win-win-win- Situation – Kunden, Makler und Gesellschaften profitieren gleichermaßen.

Kontakt:

Zeitsprung GmbH & Co. KG
Göppinger Str. 1
75179 Pforzheim

Tel.: 07231 / 16 60 93 - 0

Fax: 07231 / 16 60 93 - 1

Webseite: www.zeitsprung-makler.de

