

Rabbit mobile: So meistern Versicherer die digitale Herausforderung „in schön“



Die Digitalisierung hat die einst konservative Versicherungsbranche erreicht und erfordert ein rasches Upgrade der Geschäftsmodelle von Versicherern und Maklern. Rabbit mobile hat für die österreichische Niederlassung eines der größten Versicherungsunternehmen im deutschsprachigen Raum einen mobilen Versicherungstarifrechner für freie Makler entwickelt. Dank seiner innovativen und kreativen Umsetzung durch die Frankfurter Agentur ist er für den German Design Award 2019 nominiert.

Die wachsende Akzeptanz digitaler Kanäle bringt es auch in der Versicherungsbranche mit sich, dass der Kunde heute die möglichst unmittelbare Umsetzung seiner Anfrage erwartet. Das klappt mittlerweile bei einem Großteil der Versicherer ganz gut. Sie setzen auf Apps und soziale Netzwerke, um die Kommunikation mit dem Kunden zu vereinfachen.

Doch selten gelingt es, die Grenzen zwischen Kommunikations- und Vertriebskanälen zu überwinden. Dabei wächst gerade in Kundensegmenten, die hohen Wert auf umfassenden Service legen, die Zahl der Onliner. Die sogenannten „Hybrid-Kunden“ akzeptieren keine Unterschiede mehr zwischen Online- und Offline-Angebot und erwarten ein breites digitales 24/7-Angebot: kompetente Beratung, unkomplizierten Vertragsabschluss und ggf. auch die Schadensmeldung. Das ist nicht verwunderlich, denn rund 60 Prozent der Bundesbürger sehen das Internet künftig als wichtigsten Kanal bei der Interaktion mit der Versicherung (Bain Studie). Parallel dazu wollen sie jedoch auf die persönliche Beratung mit ihrem Makler vor Ort nicht verzichten. Für 72 Prozent ist die nach wie vor wichtig und bleibt es auch.

Ab sofort und alles sofort in nur einem Kundenbesuch

Die Forderung nach „Convenience“ auf Kundenseite entwickelt sich gleichermaßen zur Herausforderung für Makler und Versicherer. Denn die brauchen nun alles sofort in nur einem Kundenbesuch. Bisher war es so, dass der manuelle Vertriebsaufwand und die Abstimmungsprozesse die Abschlussquote bremsen. Zu lange dauerten die Freigabeprozesse

zwischen Versicherungsnehmer, Makler und Versicherer. Eine zeitgemäße Lösung, die den hochkomplexen Berechnungsprozessen standhielt, musste her: Rabbit mobile hat den Ball aufgefangen.

Natürlich ist nicht jedes Versicherungsprodukt problemlos online-vertriebsfähig wie eine KFZ-Haftpflichtversicherung. Die größten Herausforderungen der Frankfurter Agentur waren deshalb der Ausbau der Produktpalette und die Anpassung an die unterschiedlichen Technologien der Endprodukte. Es ist gelungen: Das Projekt, das mit nur einem Versicherungsprodukt startete, hat heute 14 zur Auswahl und kann von überall auf die aktuellsten Zahlen, dynamische Faktoren und Berechnungslogiken zugreifen. Denn auch bei steigender Komplexität des Produktes hat der Kunde von heute wenig Verständnis dafür, sollte er tagelang auf die verbindliche Höhe seiner Prämie warten müssen.

Problemlösung in schön: Mobiler Tarifrechner für Makler

Doch dieses Problem ist gelöst: Durch den mobilen Tarifrechner werden bei Maklern Kapazitäten frei, zeichnungsfähige Angebote sind schnell erstellt und ein sofortiger Abschluss ist direkt vor Ort möglich. Wären die Bedienung des mobilen Rechners und seine kreative Umsetzung in der deutschen und internationalen Designlandschaft nicht wegweisend, wäre die Nominierung für den German Design Award von der hochkarätig besetzten Jury für 2019 nicht passiert. Doch auch, wenn der mobile Tarifrechner es nicht aufs Siegereppchen schafft, ist das komplexe Produkt von rabbit mobile ein wichtiger Schritt zur dringend notwendigen Digitalisierung der Assekuranz.

KONTAKT

artcontact pr & marketing
Ayten Held
Tel. 0179 9591222
Tel. 030 68232727
ah@agentur-artcontact.de
Prenzlauer Promenade 175
131389 Berlin
www.pr-artcontact.de