

Weniger Verwaltung, mehr Zeit für Kunden AXA startet Initiative Digitalisierung für Vertriebspartner

Ob bei der Informationssuche, der Buchung von Urlauben, dem Wareneinkauf oder Bankgeschäften - der Digitalisierungstrend hat schon längst Einzug in den privaten Alltag gehalten. Doch auch die Geschäftsprozesse von Maklern sind durch die digitale Welt zunehmend beeinflusst.

Ob bei der Informationssuche, der Buchung von Urlauben, dem Wareneinkauf oder Bankgeschäften - der Digitalisierungstrend hat schon längst Einzug in den privaten Alltag gehalten. Doch auch die Geschäftsprozesse von Maklern sind durch die digitale Welt zunehmend beeinflusst. Im Rahmen der „Initiative Digitalisierung“ informiert AXA daher, wie Vertriebspartner die Vorteile für ihre geschäftlichen Prozesse nutzen können und wie AXA die digitale Anbindung seiner Vertriebspartner vorantreibt.

„Im standardisierten Versicherungsgeschäft läuft die Informationsbereitstellung bzw. Kommunikation mit unseren Vertriebspartnern in spätestens zehn Jahren weitgehend digital ab“, ist sich Kai Kuklinski, Direktor Makler- und Partnervertrieb bei AXA, sicher. Dementsprechend konsequent investiert AXA seit einiger Zeit in das Thema. „Digitalisierung hat viele Facetten. Für uns im Maklervertrieb liegt der Schwerpunkt klar darauf, Prozesse zu automatisieren, Vertriebspartner technisch ein- und anzubinden und damit die Zusammenarbeit mit AXA für beide Seiten effizienter und einfacher zu gestalten“, sagt Kuklinski.

Große Anbindungsvielfalt

Vertriebspartner wünschen sich in der Zusammenarbeit mit einem Versicherer vor allem verlässliche und schnelle Informationen. Auch für Versicherer wie AXA stehen schlanke und fehlerfreie Prozesse im Fokus. Saubere Schnittstellen zwischen Versicherer und Vertriebspartner sind daher das A und O in der Zusammenarbeit. AXA bietet angebotenen Maklern aktuell zwei Zieltechniken für die digitale Zusammenarbeit an: Über das Makler-Extranet von AXA können Vertriebspartner Daten direkt abfragen, Angebote erstellen, Verträge verwalten und den Schriftwechsel hierzu online einsehen. Auch Neugeschäftsanträge können digital eingereicht werden. Viele Makler arbeiten zudem mit Vergleichsportalen und Maklerverwaltungsprogrammen. AXA stellt daher auch diesen technischen Dienstleistern über eine zweite Zieltechnik, den Webservice, eine Art „Daten-Pipeline“ zur Verfügung. Über sie kann der Vertriebspartner ebenfalls über die gesamte Wertschöpfungskette mit AXA digital zusammenarbeiten. Mit Softfair, dem führenden Anbieter von Vergleichs- und Analyseprogrammen, hat AXA zudem nun für seine Vertriebspartner die elektronische Signatur über mobile Endgeräte umgesetzt.

„Kein Wettbewerber verfügt derzeit über diese Funktions- und Anbindungsvielfalt im deutschen Markt“, sagt Kuklinski. „Und wir werden weiter in die Anbindungen investieren, denn unser Ziel ist es, administrative Aufwände für unsere Partner zu reduzieren sowie Fehlerquellen und Doppelarbeiten zu minimieren. Denn so bleibt mehr Zeit für die Betreuung von Bestandskunden und die Neukunden-Ansprache und Beratung.“

Veranstaltungsreihe mit Softfair und ASSFiNET

Im Rahmen der Veranstaltungsreihe in mehreren deutschen Städten schaut AXA auf den Markt der Vergleichsportale und Maklerverwaltungsprogramme. Gemeinsam mit den marktführenden Programmen der Softfair GmbH und AMS.4 der ASSFiNET AG zeigt AXA anhand von konkreten Praxisbeispielen, wie Vertriebspartner digital mit AXA zusammenarbeiten können und welche

Vorteile dies bietet. Mehr Informationen zu der bundesweiten Roadshow unter www.AXA-makler.de.

Pressekontakt:

Jessica Voß

Telefon: 0221 / 1 48 - 31374

Fax: 0221 / 1 48 - 30044

E-Mail: jessica.voss@axa.de

Unternehmen:

AXA Konzern AG

- Konzernkommunikation -

Colonia-Allee 10-20

51067 Köln

E-Mail: presse@axa.de

Internet: www.axa.de

Über die AXA in Deutschland

Der AXA Konzern zählt mit Beitragseinnahmen von 10,5 Mrd. Euro und mehr als 10.000 Mitarbeitern zu den führenden Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgruppen in Deutschland. Das Unternehmen bietet ganzheitliche Lösungen in den Bereichen private und betriebliche Vorsorge, Krankenversicherungen, Schaden- und Unfallversicherungen sowie Vermögensmanagement an. Alles Denken und Handeln des Unternehmens geht vom Kunden und seinen Bedürfnissen aus. Die AXA Deutschland ist Teil der AXA Gruppe, einem der weltweit führenden Versicherungsunternehmen und Vermögensmanager mit Tätigkeitsschwerpunkten in Europa, Nordamerika und dem asiatisch-pazifischen Raum. Im Geschäftsjahr 2012 erzielte die AXA Gruppe einen Umsatz von 90,1 Mrd. Euro und ein operatives Ergebnis (Underlying Earnings) von 4,3 Mrd. Euro. Das verwaltete Vermögen (Assets under Management) der AXA Gruppe hatte Ende 2012 ein Volumen von 1,1 Billionen Euro.

Maßstäbe / neu definiert

