

Interview mit den PROGRESS Finanzplanern: digitaler Versicherungsvertrieb (Teil 5)

von Sii | 26. Sep. 2016 | Finanz- und Versicherungswirtschaft, News | 0 Kommentare



Im fünften Teil unserer Interview-Reihe mit Versicherungsmaklern und Finanzberatern teilen Stephan Busch und Tom Wonneberger von PROGRESS Finanzplaner, einer jungen Beratungsfirma aus Dresden, ihre Erfahrungen mit digitalen Angeboten mit uns und zeigen wie man diese im Berateralltag sinnvoll nutzen kann. Erfahren Sie auch, wann Software in der Beratung wirklich Nutzen stiftet und warum man nicht nach der All-in-One-Software suchen sollte.

Aus unserer Reihe: Persönliche Einblicke in den Berateralltag von Versicherungsmaklern und Finanzberatern



Tom Wonneberger und Stephan Busch

PROGRESS Finanzplaner

Seit 2012 beraten Stephan Busch und Tom Wonneberger von PROGRESS Finanzplaner junge Menschen und Existenzgründer in Versicherungs- und Finanzfragen sowie im Umgang mit Geld. Daneben engagieren sie sich als Kulturpaten, geben Seminare in Kooperation mit verschiedenen Einrichtungen zur Stärkung der Finanzbildung in Deutschland und klären im eigenen Blog sowie als Gastautoren für verschiedenen Online- und Offlinemagazine über Finanzen, Versicherungen und Geld auf.

Herr Busch, Herr Wonneberger, der Markt für Finanzdienstleistungen befindet sich im Wandel. Digitale Banking- und Versicherungskonzepte mischen die Branche gehörig auf. Wie macht sich das in ihrem Berateralltag bemerkbar und wie gehen Sie damit um?

Wir nutzen seit jeher gern digitale Angebote, sofern sie einen tatsächlichen Nutzen stiften. Außerdem kooperieren wir bereits mit einigen Insurtechs und Dienstleistern, um die Branche voranzubringen. Bisher spüren wir trotz unserer sehr jungen Zielgruppe keine Konkurrenz durch Fintechs und Co.

Bieten sich Finanzberatern durch diese Veränderungen auch Chancen? Wenn ja, welche und wie nutzen Sie diese?

Selbstverständlich! Unserer Meinung nach wird in den nächsten Jahren nur der überleben, der ein klares Geschäftsmodell und saubere Prozesse hat sowie digitale Angebote dort nutzt, wo sie sinnvoll sind. Die Ansprache und Kontaktpflege der Kunden via Social Media ist denkbar einfach und niedrigschwellig. Hier sollte sich jeder damit auseinandersetzen. Übrigens sind ja nicht nur die „digital natives“ bei Facebook. Ein Blog kann dazu helfen, neutralen Content für Interessenten und Kunden bereitzustellen und so sein Know-how zu zeigen.

Wie sieht ein typischer Tag bei Ihnen aus? Wie viele Beratungsgespräche führen Sie im Durchschnitt am Tag? Welchen Anteil haben Verwaltungsaufgaben?

Wir messen unsere Arbeitszeit mit toggl auf die Sekunde genau. Dadurch erkennt man sofort, für was man wie viel Zeit aufwendet. Außerdem haben wir ein eigenes Controlling-Tool erstellt, um unsere Kennzahlen zu ermitteln. Verwaltungsaufgaben haben ungefähr einen Anteil von 25. Wir

haben ca. 1 Kundengespräch pro Tag.

Für wie wichtig halten Sie das Thema Software-Unterstützung für den Berateralltag und was sind aus Ihrer Sicht die Haupt-Herausforderungen, die eine solche Software-Lösung meistern muss?

Ich halte das für sehr wichtig. Hier gibt es natürlich zahlreiche verschiedene Angebote. Ich glaube auch nicht, dass es sinnvoll ist, nach dem All-in-one-Produkt zu suchen. Vielmehr sollte man sich ein kleines Portfolio der passenden Angebote zusammenstellen. Aufgabe Nummer eins von Software soll Erleichterung sein. Ein Programm soll repetitive Arbeit abnehmen und automatisieren. Hier gilt es, die richtige Balance aus Funktionalität und Vollständigkeit zu finden. Es bringt nichts, ein Programm mit tausenden Features, die kein Mensch nutzt, zu überfrachten. Eine Software-Lösung sollte so einfach wie möglich, so komplex wie nötig sein.

Sii bietet Beratern und Vertriebsmitarbeitern mit dem neuen Sii-Berater eine Cloud-Lösung zur Unterstützung bei Beratung und Vertrieb. Sii setzt dabei auf Kundeninteraktion, user generated content, standardisierte Schnittstellen und Browser basierte Cloud-Technologie die den Berater Plattform-unabhängig macht. Sie hatten bereits die Möglichkeit einige der hier verwirklichten Ideen und Konzepte kennen zu lernen. Was halten Sie davon?

Generell sollte man als Finanzdienstleister sehr vorsichtig bei cloudbasierten Angeboten sein. Das scharfe Schwert des Datenschutzes schwebt immer über einem. Allerdings und das ist wohl der Weg der Zukunft, geht es darum, Services dort anzubieten, wo der Kunde ist. Und der Kunde ist nun mal online und vor allem übers Handy online. Schnittstellen sind ebenfalls ein geeignetes Instrument, um das eben erwähnte Portfolio an Software aufzubauen.

Vielen Dank Herr Busch, vielen Dank Herr Wonneberger.

Lesen Sie auch

[Interview mit Peter Heckmann: digitaler Versicherungsvertrieb \(Teil 1\)](#)

[Interview mit Rainer Schäfer: digitaler Versicherungsvertrieb \(Teil 2\)](#)

[Interview mit Marco Umstadt: digitaler Versicherungsvertrieb \(Teil 3\)](#)

[Interview mit Tobias Hoch: digitaler Versicherungsvertrieb \(Teil 4\)](#)

Erfahren Sie mehr über die Möglichkeiten persönliche Kundenberatung und digitalen Vertrieb zu verbinden und Kosten zu sparen.

Abonnieren Sie jetzt unseren kostenlosen Newsletter und erhalten Sie 15% Rabatt auf Ihren ersten Einkauf bei Sii!

Ihre E-Mail

**JETZT
ABONNIEREN!**

Wir mögen keinen Spam! Ihre Daten sind bei uns sicher und wir geben diese nicht an Dritte weiter.

 Suche

Erfahren Sie mehr über die Möglichkeiten persönliche Kundenberatung und digitalen Vertrieb zu verbinden und Kosten zu sparen.

Jetzt kostenlos Newsletter abonnieren und 15% Rabatt auf Ihren ersten Einkauf bei Sii erhalten!

Ihre E-Mail

JETZT ABONNIEREN

Wir mögen keinen Spam! Ihre Daten sind bei uns sicher und wir geben diese nicht an Dritte weiter.

Neueste Beiträge

Interview mit den PROGRESS Finanzplanern: digitaler Versicherungsvertrieb (Teil 5)

Interview mit Tobias Hoch: digitaler Versicherungsvertrieb (Teil 4)

10 Erfolgsfaktoren moderner Beratungssoftware: Wie Sie effizienter beraten und Kosten sparen

Interview mit Marco Umstadt: digitaler Versicherungsvertrieb (Teil 3)

Wie Sie mit persönlicher Kundenberatung den digitalen Wettlauf gewinnen



**Beratungsqualität steigern.
Kosten senken.
Jetzt kostenlos testen.**

Sii - Berater ausprobieren! 

Archive

September 2016

August 2016

Juli 2016

Juni 2016

Kategorien

Finanz- und Versicherungswirtschaft

News

Tipps und Tricks

Schlagwörter

Aus dem Berateralltag Aus der Cloud Beratungssoftware Digitaler Finanzvertrieb

Digitaler Versicherungsvertrieb Digitales Maklerbüro FinTech / InsurTech Honorarberatung

Kundenberatung Versicherungsmakler / Finanzberater

[Newsletter](#)

[Kontakt](#)

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

Besuchen Sie uns auch auf:

