

SDV-Gruppe und Smart InsurTech AG läuten Vergleichsrechner-Zukunft ein

Versicherungsmakler*innen und freie Vertriebe sind in ihrer Produktauswahl und in ihren Beratungsprozessen spartenübergreifend auf Vergleichsrechner angewiesen. Digitale Prozesse in Vermittlerbetrieben und bei Versicherern, neue Produktgenerationen und ein hoher Bedarf an effizienten Abläufen auf allen Ebenen der Versicherungsbranche steigern auch die Anforderungen an Vergleichstechnologien. Vor diesem Hintergrund weiten die SDV-Gruppe und die Smart InsurTech AG ihre bereits bestehende Zusammenarbeit auf dieses wichtige Zukunfts-Segment aus: ab dem 26.10.2023 beginnt mit „Smart Consult“ eine neue Vergleichsrechner-Generation in den Sparten Leben und Kranken.

„Einfachheit, Geschwindigkeit, 100%ige Zuverlässigkeit – das sind unsere Kern-Anforderungen an einen Vergleichsrechner“, schildert Stefan Röltgen, Bereichsleiter Inhouse-Maklervertrieb bei der SDV-Gruppe, die Erwartungshaltung an einen Technologie-Lieferanten. „Vermittler*innen brauchen schnelle, vor allem aber zuverlässige Ergebnisse und Beratungsmöglichkeiten, um ihre Mandanten haftungssicher und vollumfänglich beraten zu können. In unseren neuen Vergleichsrechner fließen mehr als 15 Jahre Erfahrung aus Beratung und Servicedienstleistung ein – das merkt man sehr schnell sehr deutlich, wenn man in die Beratungsstrecke einsteigt“, so Röltgen weiter.

„Mit der Smart InsurTech AG verbindet uns eine lange und breit angelegte Zusammenarbeit, die wir mit diesem Schritt ausbauen“, stellt Armin Christofori, Sprecher des Vorstands der SDV-Gruppe, fest. „Im Vergleich zu unserem Start im Maklermarkt haben sich Möglichkeiten und Anforderungen stark verändert. Dieser Veränderung tragen wir in hohem Maße Rechnung“, resümiert Christofori.

In die Entwicklung der Vergleichsrechner fließt jahrzehntelange Erfahrung beider Firmen. So erklärt Bernd Jakobs, Prokurist der Smart InsurTech AG: „Als Technologie-Anbieter in dieser Branche ist es wichtig, das Ohr am Markt zu haben und auf neue und veränderte Bedürfnisse unserer Partner einzugehen. Durch die enge Zusammenarbeit unserer Entwickler mit Vertrieb und Backoffice der SDV-Gruppe ist eine sehr User-orientierte, praxisnahe Vergleichs- und Beratungsstrecke entstanden, auf die wir wirklich stolz sind.“

Zum Start am 26.10.2023 werden die Möglichkeiten zur Berechnung und Vergleichsdarstellung von Biometrie-, Renten- und Krankenversicherungsprodukten freigeschaltet. Partner*innen der SDV-Gruppe finden den Zugang im Maklerextranet als Single-sign-on-Lösung. Damit baut die SDV-Gruppe ihr bereits sehr umfangreiches Software-Paket, das Partner*innen automatisch durch die Kooperation mit der SDV Servicedienstleister für Versicherungsmakler AG erhalten, um einen großen Schritt aus. Und das ist noch nicht alles: „Wir haben gelernt, dass unsere Partner*innen völlig unterschiedliche Anforderungen und Erwartungen an einen Vergleichsrechner als „Arbeitsinstrument“ haben. Aus tausenden von Angebotserstellungen und Telefonaten zu diesem Thema haben wir unsere Schlüsse gezogen. Der Start am 26.10.2023 ist darum tatsächlich ein Start: wir werden sukzessive weitere Bausteine und Beratungslösungen freischalten und die Tools stetig weiterentwickeln. Auf das Feedback unserer Partner*innen legen wir großen Wert und lassen es in künftige Neuerungen einfließen“, kündigt Stefan Röltgen an.

„Unsere Häuser haben in diesem Projekt wieder sehr eng kooperiert und sich toll ergänzt. Technische, organisatorische und marktbedingte Hürden haben wir gemeinsam genommen. An manchen Stellen waren dafür durchaus große Schritte nötig, von denen aber beide Häuser, vor

„...allein aber letztendlich die zahlreichen Anwender*innen, profitieren werden“, ergänzt Thomas Müller, Vorstand Betrieb der SDV-Gruppe. Die SDV-Gruppe zieht ein positives Fazit: „Das ist ein sehr herausforderndes, aber sehr spannendes und zukunftssträchtiges Projekt, bei dem wir viel lernen und beeinflussen konnten. Für die Geduld und die Offenheit der Entwickler*innen und Entscheider*innen der Smart InsurTech AG bedanken wir uns ganz herzlich“, stellt Stefan Röltgen klar. „Das ist so nicht selbstverständlich!“

Die Liveschaltung der Beratungstechnologie für die Partner*innen der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG wird durch umfangreiche Schulungsmaßnahmen und die Inhouse-Maklerbetreuung der SDV-Gruppe kommunikativ intensiv begleitet.