

Quant und DBV-Winterthur: Marktzugang durch Qualität

Interview mit **Jörg Schwindt (l.)**, Geschäftsführer der Quant Consulting Süd-West GmbH und **Frank Kettner (r.)**, Leiter des Maklervertriebs der DBV-Winterthur Versicherungen

AssCompact: Herr Schwindt, was genau macht die Quant Consulting Süd-West GmbH?

Jörg Schwindt: Wir generieren Interessenten – hauptsächlich für private Krankenvollversicherungen – aus dem Internet und geben diese Daten an die mit uns kooperierenden Makler weiter. Diese zeichnen das Geschäft und reichen es bei uns ein. Der Trend in der Krankenvollversicherung geht dahin, dass sich Verbraucher immer mehr im Internet informieren und Angebote vergleichen. Durch optimiertes Suchmaschinenmarketing und den Verzicht auf Pop-ups und Bannerwerbung stoßen viele Interessenten recht schnell auf unsere Seite und nutzen diese auch.

AC: Was sind die Vorteile für den Makler?

JS: Auf der einen Seite erledigen wir für ihn die schwierige Aufgabe der Kundenakquisition und finanzieren die Datensätze vor. Dadurch hat er ein wesentlich geringeres Risiko als beim herkömmlichen Adresskauf. Qualitativ hochwertige Datensätze sind im Übrigen auch recht teuer. Der Makler erhält über uns den Zugang zu allen Gesellschaften und partizipiert hier von den Prozessstrukturen, die Quant mit den Gesellschaften aufgebaut hat. Dies können sich kleine Makler logistisch in der Regel nicht erlauben. Wir stellen dem Makler ein Verwaltungssystem zur Verfügung, über das er täglich seine aktuellen Kundendaten erhält. Hierdurch spart er Kosten und Zeit.

AC: Und was erwarten Sie von Maklern, die mit Ihnen zusammenarbeiten wollen?

JS: Sie sollten Profis im Bereich der privaten Krankenversicherung sein und über eine hohe Beratungsqualität verfügen. Denn mit diesem Anspruch treten wir auch gegenüber unseren Kunden und den Versicherungsgesellschaften auf.

AC: Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit der DBV-Winterthur?

JS: Die DBV-Winterthur ist einer unserer wichtigsten Partner. Ein wesentlicher Grund ist ihre hervorragende



Positionierung bei den Beamten und die guten Beamtentarife. Hinzu kommt die unkomplizierte Annahmepolitik. Ein weiterer Grund ist die ausgezeichnete Unterstützung im Rahmen des Key Account Systems durch sehr kompetente Ansprechpartner vor Ort in den Vertriebsdirektionen.

AC: Herr Kettner, was ist das Key-Account-System?

Frank Kettner: Wir sind spartenübergreifend organisiert. Das heißt, der Vermittler hat einen Ansprechpartner für alle Bereiche. Hat er ein Problem, muss er nicht mühsam den richtigen Ansprechpartner suchen, sondern wendet sich einfach an seinen Maklerbetreuer, der es für ihn löst. Dadurch hat der Makler auch den freien Zugang zu all unseren Sparten. Denn unsere Philosophie ist: Wenn ein Makler uns in einer Sparte gutes Geschäft bringt, ist er insgesamt für uns ein guter Partner, dann bieten wir ihm den Service, damit er uns das gute Geschäft auch in anderen Sparten bringt.

AC: Welchen Vorteil bietet es für Sie als Versicherungsgesellschaft, mit Quant zusammenzuarbeiten?

FK: Zunächst einmal bekommen wir qualitativ hochwertiges Geschäft. Zum einen durch die hohe Qualität der Leads und zum anderen durch die Qualitätssicherung des Geschäfts durch Quant. Dadurch sparen wir bei den Verwaltungskosten. Denn wir haben es statt mit 70 Einzelmaklern nur mit Quant zu tun. Dies gilt auch für den Rücklauf mit schnellen und unkomplizierten Prozessen. Wir haben keinen offenen Fall. Diese Kostenersparnis können wir wieder in Service für den Makler investieren.

JS: Die Qualität des Supports ist bei der DBV-Winterthur in der Tat vorbildlich. Wenn wir einen Antrag einreichen, bekommen wir innerhalb von 24 Stunden eine Rückmeldung. Gerade jetzt im Jahresendgeschäft ist es besonders wichtig, dass der Makler möglichst schnell eine Annahmevervollmacht in den Händen hält, damit die Konkurrenz ihm das Geschäft nicht mehr wegnehmen kann.

AC Was zeichnet die DBV-Winterthur Krankenversicherung aus?

FK Die DBV-Winterthur gehört zu den zehn größten deutschen Krankenversicherern mit einer hervorragenden Bewertung durch unabhängige Bewertungsagenturen, wie Fitch und Assekurata. Wir stellen Maklern leistungsstarke Produkte zur Verfügung, die voll in den EU-Vermittlermarkt hineinpassen. In einer Studie haben wir ermittelt, dass gute Leistungen der Versicherung für 90% und eine größtmögliche Risikoabdeckung für 73% der Beamten ein entscheidendes Kriterium bei der Auswahl ihrer Versicherungen sind. Auf diese hohen Erwartungen unserer Klientel geht die DBV-Winterthur als traditioneller Beamtenversicherer in besonderem Maße ein. Unser Beamtentarif ist unschlagbar. Wir arbeiten auch ständig daran, die Beiträge stabil zu halten, zum Beispiel durch Einführung eines vollautomatisierten Disease-Managements. Zudem sind wir Vorreiter beim Case Management. Die Praxis zeigt, dass mit einem professionellen Case Management nur halb so viele Patienten zum Pflegefall werden wie ohne entsprechende Hilfe. Dies ist positiv für den Versicherungsnehmer und führt zu deutlichen Kostenersparnissen.

AC Und wodurch profilieren Sie sich speziell im Maklermarkt?

FK Neben der spartenübergreifenden Bearbeitung, bei der wir gegenüber dem Makler mit einem einzigen Ansprechpartner für alle seine Belange auftreten, haben wir eines der modernsten Maklerportale der Branche. Wir bieten dort ein hohes Maß an Automatisierung und Technisierung sowie viele Servicekomponenten wie zum Beispiel die elektronische Durchleitung für diverse Produkte und die Bereitstellung von umfangreichem Datenmaterial. Die Dunkelverarbeitung ist übrigens ebenfalls dabei. Unsere Online-Rechner können problemlos genutzt werden, ohne dass vorher Software aufgespielt werden muss. Weitere echte Highlights sind in Planung.

AC Herr Schwindt, welchen Einfluss hat die Gesundheitsreform auf Ihr Geschäftsmodell?

JS Das PKV-Geschäft wird zwar stagnieren, aber Makler, die Zugang zu potenziellen Kunden haben, werden auch weiter Krankenvollversicherungen verkaufen. Leads werden immer mehr über das Internet generiert, in dem sich Interessenten über die PKV informieren. Deshalb sind die Endkunden heute besser informiert, mit der Folge, dass teure leistungsschwache Produkte kaum noch zu verkaufen sind. Viele Makler werden sich deshalb aus dem PKV-Markt zurückziehen, weil es immer beratungsintensiver wird. Dies bietet aber wiederum Chancen für diejenigen, die sich auf diesen Bereich spezialisieren. Wir unterstützen diese Makler dabei.

AC Herr Kettner, Herr Schwindt, vielen Dank für das Gespräch. ■



KUNDE SUCHT BERATER

Sie sind ein erfahrener und unabhängiger Berater?

Täglich erreichen uns neue qualifizierte Anfragen zu privaten Krankenversicherungen und Altersvorsorge.

**Unterstützen Sie uns
in Ihrer Region
mit Ihrem Know-How.**



Quant Consulting
Süd West GmbH

Tel. 06247/900590
www.quant-info.de