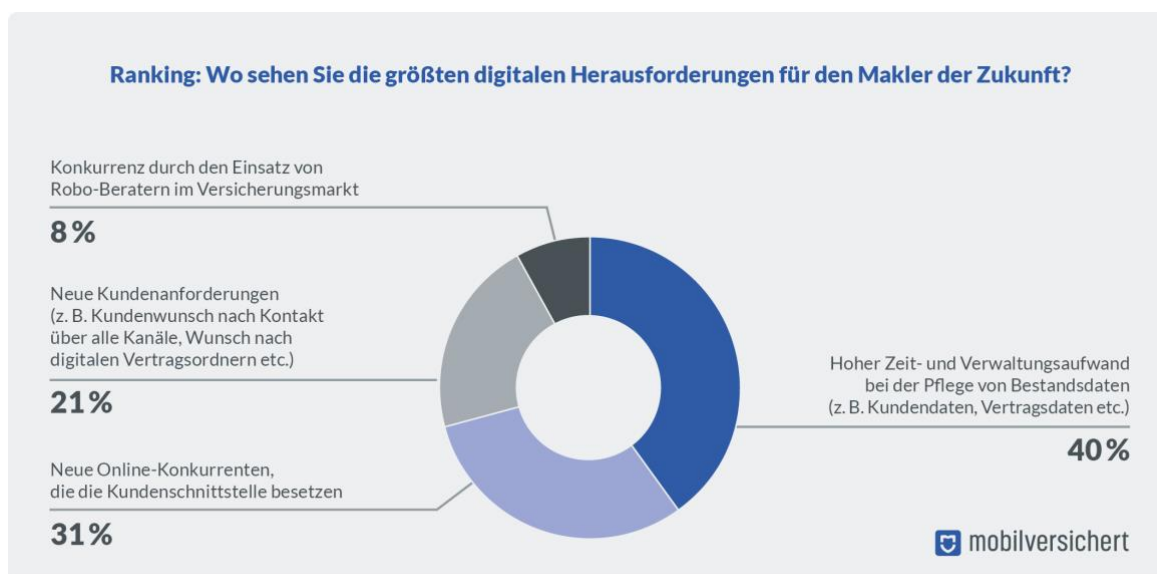


**mobilversichert-Maklerbefragung in Kooperation mit AssCompact**

## Größte digitale Herausforderung für Makler: Datenpflege im Bestand

Die Pflege von Bestandsdaten ist für Makler die größte digitale Herausforderung der Zukunft. Das ist das Ergebnis einer Maklerbefragung der Brokertech-Plattform mobilversichert in Kooperation mit der Fachzeitschrift AssCompact. Im Rahmen der Online-Umfrage „Der digitalisierte Makler“ wurden Makler zu den größten digitalen Herausforderungen und Chancen der Zukunft befragt. Die Antworten zeigen: Dem Thema Daten, speziell der Datenqualität und dem Datenaustausch mit Versicherern, kommt aus Maklersicht entscheidende Bedeutung für den Vertriebs Erfolg zu.

Insgesamt 40 % der Makler betrachten den Zeit- und Verwaltungsaufwand bei der Pflege von Bestandsdaten als die größte digitale Herausforderung für die Zukunft. Für etwas weniger (31 %) stellen neue Online-Konkurrenten die größte digitale Aufgabe dar. Neue Kundenanforderungen stehen nur für 21 % an oberster Stelle des Rankings. Robo-Berater werden mehrheitlich nur von wenigen (8 %) als Bedrohung wahrgenommen.

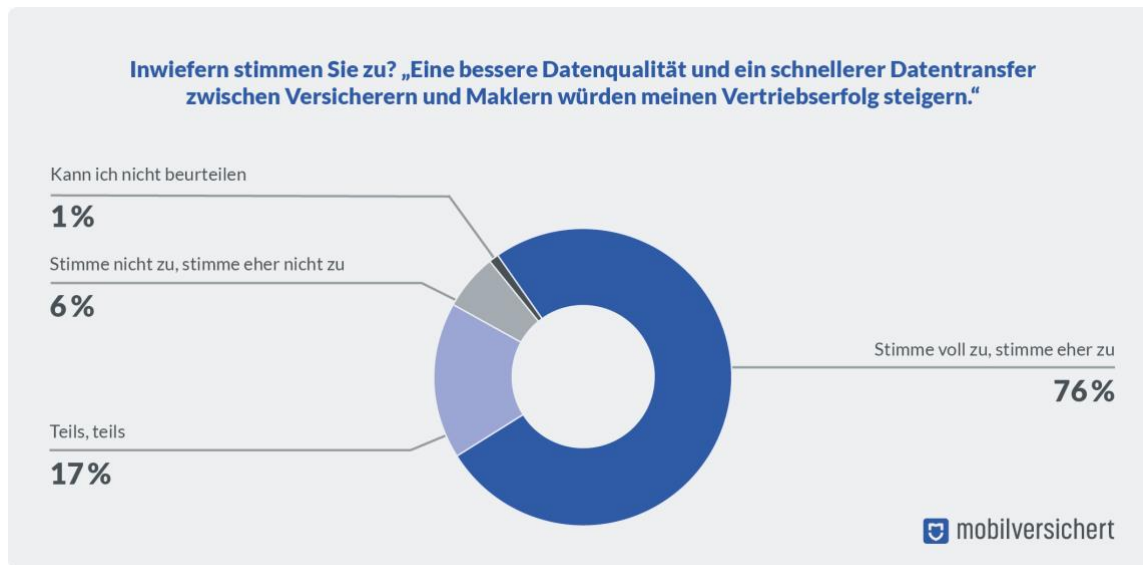


Quelle: mobilversichert-Maklerbefragung „Der digitalisierte Makler“ in Kooperation mit AssCompact; 19.08.-23.08.2019; n=303, Summen gerundet

„Die Pflege von Kunden- und Vertragsdaten ist aktuell eine immense Hürde für Makler. Viele berichten uns über den Aufwand und die Fehler, die durch lückenhafte Datenlieferung und eine unzureichende Datenqualität seitens ihrer Vertriebspartner entstehen“, sagt Manuel Ströh, Gründer und Geschäftsführer von mobilversichert. „Im digitalen Versicherungsmarkt sind Makler aber auf eine verlässliche, voll digitale Datenbasis angewiesen. Nur damit können sie Kunden smarte Services bieten und bleiben mit neuen Online-Wettbewerbern auf Augenhöhe.“ Die Brokertech-Plattform hat sich auf die digitale Unterstützung von Maklern mit zukunftsweisenden Technologien spezialisiert. Ziel ist es, die kompetente Beratung im Versicherungsmarkt dauerhaft sicher zu stellen.

## Daten entscheiden über den Vertriebs Erfolg

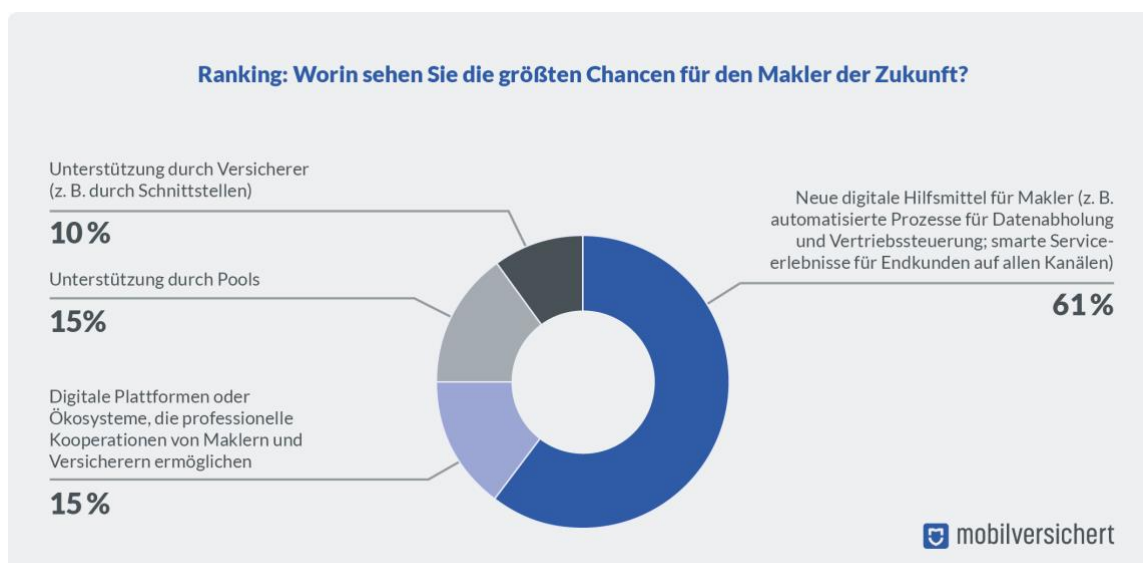
Makler sind sich der Relevanz verlässlicher Daten für den eigenen Erfolg bewusst. Rund drei Viertel (76 %) sind überzeugt, dass eine bessere Datenqualität und ein schnellerer Datentransfer zwischen Versicherern und Maklern ihren Vertriebs Erfolg steigern würde (Angaben von „stimme eher zu“ und „stimme voll zu“). Insgesamt 17 % stehen der Frage neutral gegenüber. Nur 6 % glauben nicht, dass sie mit besseren Daten erfolgreicher wären.



Quelle: mobilversichert-Maklerbefragung „Der digitalisierte Makler“ in Kooperation mit AssCompact; 19.08.-23.08.2019; n=303, Summen gerundet

## Größte Chance: Neue digitale Makler-Hilfsmittel

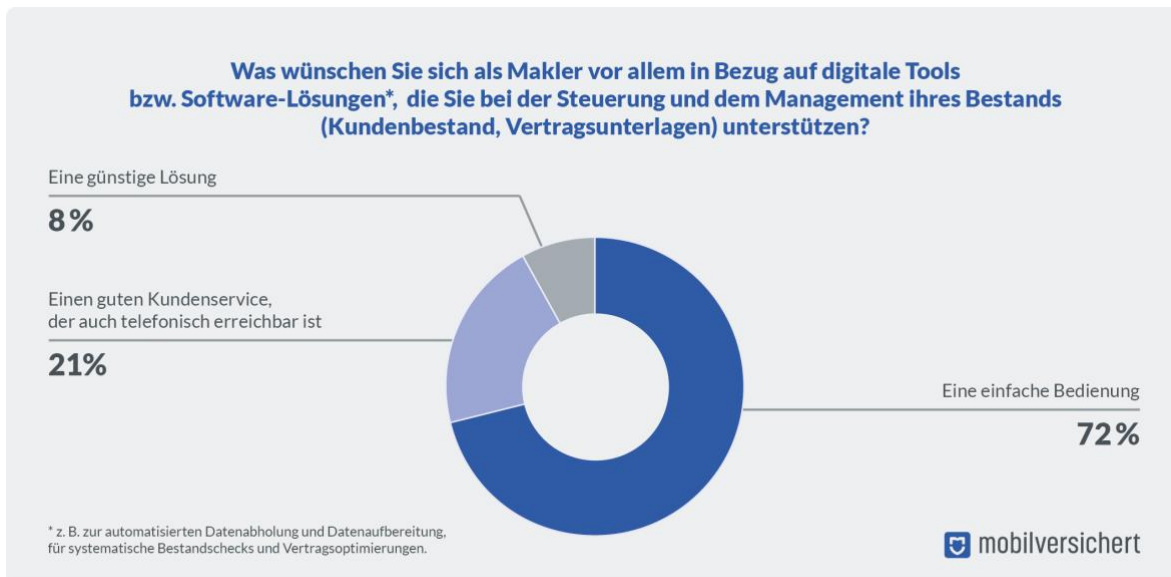
Wenn es um Zukunftschancen geht, sind sich rund zwei Drittel der Makler einig: Das größte Potenzial besitzen neue digitale Hilfsmittel, z.B. um automatisiert Daten abzuholen, Vertriebsprozesse zu steuern oder Kunden smarte Services zu bieten (61%). Die Unterstützung durch Pools (15 %) oder digitale Ökosysteme (15%) steht für weniger Makler an erster Stelle des Chancen-Rankings. Nur für ein Zehntel (10 %) ist die Hilfe von Versicherern, z.B. über Schnittstellen, die größte Zukunftschance.



Quelle: mobilversichert-Maklerbefragung „Der digitalisierte Makler“ in Kooperation mit AssCompact; 19.08.-23.08.2019; n=303, Summen gerundet

## Bestandsmanagement muss einfach sein

Einfache Bedienung ist Trumpf. Das gilt für digitale Tools und Softwarelösungen, die Makler bei Management und Pflege von Bestandsdaten unterstützen. Insgesamt wünschen sich fast drei Viertel (72 %) der Makler vor allem ein einfaches Handling. Für 21 % ist insbesondere guter Kundenservice wichtig. Nur für 8 % ist der Preis das entscheidende Kriterium.



Quelle: mobilversichert-Maklerbefragung „Der digitalisierte Makler“ in Kooperation mit AssCompact; 19.08.-23.08.2019; n=303, Summen gerundet

„Makler haben keine Zeit, um sich mit einer komplizierten, teilweise noch manuellen Datenprozessen zu beschäftigen“, erklärt Ströh. „Sie brauchen smarte Technologie-Unterstützung, mit der sie einfach und automatisiert Verträge analysieren, Absicherungslücken erkennen und Kunden passenderen Schutz anbieten können.“ mobilversichert wird zum Herbst ein erweitertes Angebot vorstellen. Im Fokus steht dabei der schnelle und unkomplizierte Datenaustausch mit Versicherern sowie die automatisierte Vertragsoptimierung.

## Über mobilversichert

mobilversichert hat sich als Brokertech darauf spezialisiert, Makler mit zukunftsweisenden Technologien im digitalen Wandel zu unterstützen. Das Unternehmen bietet Vermittlern eine smarte digitale Infrastruktur, die sie bei der Steuerung und Verwaltung des Bestands unterstützt. Herzstück ist eine Transaktions-Plattform, die ihnen hilft, Vertriebsprozesse zu automatisieren und damit effektiver, schneller und kundenorientierter zu arbeiten.

mobilversichert ist eine Marke der Munich General Insurance Services GmbH, die zur Degussa Bank Gruppe gehört. Weitere Informationen unter [www.mobilversichert.de](http://www.mobilversichert.de).

## Über die Makler-Studie

Studiendurchführung: AssCompact Abteilung Studien  
Methode: Online-Umfrage  
Grundgesamtheit: 303 Versicherungsmakler  
Zeitraumen: 19.08.-23.08.2019

**mobilversichert | Baumbachstr. 21 | 81245 München**  
Telefon: 089/215 4685-0 | E-Mail: [info@mobilversichert.de](mailto:info@mobilversichert.de)

**Pressekontakt: Kathrin Döbele | Insurcomms – ideas from scratch**  
c/o SCRIPT Consult GmbH | Isartorplatz 5 | 80331 München  
Telefon: 0177/482 89 37 | E-Mail: [kathrin.doebele@insurcomms.de](mailto:kathrin.doebele@insurcomms.de)

