

# CRM in der Maklerbetreuung: Die Bayerische pflegt Makler mit BSI CRM für Versicherungen

von Oliver Hechler

Die Bayerische setzt auf BSI CRM für Versicherungen in der Maklerbetreuung. Damit will die Versicherungsgruppe den Service gegenüber Vermittlern weiter optimieren.



*Maximilian Buddecke ist Leiter Maklervertrieb bei der Bayerischen*

## 360°-Sicht und lückenloses Betreuungskonzept

In BSI CRM für Versicherungen wird eine ganzheitliche 360°-Sicht auf den Vermittler einschliesslich aller Daten und Interaktionen sowie das Kontakt- und Aufgabenmanagement inklusive Terminierungsmöglichkeiten abgebildet, alles auf Basis von gezielten Vermittler-Selektionen. «Jeder Anwender kann seine individuellen Sichten konfigurieren, was für eine gute Akzeptanz bei unseren Maklerbetreuern sorgen wird. Eine einfache Übersicht zu anstehenden Besuchen, Geburtstagen, Wiedervorlagen und eine einheitliche Makler-Interessenten Verwaltung werden dazu beitragen, dass unsere Makler lückenlos nach den hohen Qualitätsstandards der Bayerischen informiert und betreut werden», so Maximilian Buddecke.

## Weniger Insellösungen, mehr Integration

Die Bayerische wird im Vertrieb ihrer Versicherungs- und Finanzdienstleistungen von unabhängigen Maklern deutschlandweit unterstützt. Um die Vermittler optimal zu betreuen, führt die Bayerische ein modernes Portal für die Maklerbetreuung auf Basis BSI CRM ein. Ziel ist die Optimierung von Service, Leistung und Qualität im Maklervertrieb. «Der Aussen- wie Innendienst soll mit einer zukunftsfähigen Lösung ausgestattet werden, welche als Basis für ein durchgängiges Betreuungskonzept der Makler dient. Darüber hinaus haben wir uns vorgenommen, die Synergiepotenziale im Vermittlungsservice zu steigern und dem Vertrieb ein effizientes Werkzeug zur Steuerung an die Hand zu geben. Dieses haben wir mit BSI CRM Insurance gefunden», sagt Maximilian Buddecke, Leiter Maklervertrieb bei der Bayerischen.

Mit BSI CRM für Versicherungen profitiert die Bayerische von EINER Lösung für Vertrieb, Maklerservice, Vertriebssteuerung, perspektivisch Endkundenvertrieb/-service und Marketing, weg von Insellösungen und hin zu einer integrierten Lösung mit entsprechenden Synergien. Insbesondere das standardisierte Betreuungskonzept, welches mit einer Logik hinterlegt die nahtlose Betreuung der Makler sicherstellt, hebt die Bayerische als Highlight der Lösung hervor.

Nach erfolgreichem Abschluss der Einführung der Maklerbetreuung für den Maklervertrieb plant die Bayerische weitere Ausbaustufen zusammen mit BSI. Dazu zählen u.a. die Einführung der Maklerbetreuung für das gesamte Service Center sowie die Unterstützung der Endkundenprozesse.

«Der Maklervertrieb steht wie die gesamte Branche vor großen Herausforderungen. Umso



*Oliver Hechler ist Geschäftsführer BSI Deutschland und Community Manager für Versicherungen.*

wichtiger ist es, in Zeiten der Digitalisierung eine bestmögliche Ansprache und Unterstützung für den Makler zu bieten, damit dieser bedeutende Vertriebsweg weiterhin als Bindeglied zum Kunden fungieren kann», schliesst Maximilian Buddecke.

*Oliver Hechler,  
BSI Business Systems Integration AG  
E-Mail: [oliver.hechler@bsi-software.com](mailto:oliver.hechler@bsi-software.com)  
Tel.: +49 (89) 189 170 912  
[www.bsi-software.com](http://www.bsi-software.com)*