

CRM im Maklervertrieb

Gothaer entscheidet sich erneut für BSI

von Thomas Berg

Der Versicherungskonzern Gothaer wählt von neuem BSI als CRM-Partner: Zur optimierten Betreuung der Makler nutzt Gothaer die Branchenlösung BSI Insurance. Damit setzt das Unternehmen die Zusammenarbeit mit BSI fort und erweitert diese nach erfolgreicher Einführung des Agentursystems nun um den Maklervertrieb.

Nachdem die Gothaer Mitte 2016 das Agentursystem auf Basis BSI Insurance erfolgreich eingeführt hat, folgte kürzlich die Ausschreibung für die Maklerbetreuung. BSI konnte sich in dieser Ausschreibung durchsetzen und darf nun auch das CRM für den Maklervertrieb der Gothaer realisieren. «Wir möchten eine Plattform für alle Vertriebswege nutzen und somit Synergien schaffen», sagt Thomas Berg, Leiter Vertriebsmanagement bei der Gothaer. Zu dem Entscheid geführt haben zudem die Fachlichkeit, welche bereits in dem Tool enthalten ist, die bestehende gute Zusammenarbeit zwischen Gothaer und BSI, die vorhandene Integration sowie der grosse Kreis an Referenzkunden aus dem Versicherungsumfeld generell und konkret aus dem Maklervertrieb, u.a. ERGO, LV 1871 und die Bayerische.

Effizientes Werkzeug für den Vertrieb

Mit der Einführung des jüngsten Ocean Release von BSI Insurance setzt die Gothaer auf eine zukunftsfähige Lösung, welche ein durchgängiges Betreuungskonzept der Makler ermöglicht. Als effizientes Werkzeug dient BSI Insurance

den Maklerbetreuern, in einer integrierten Lösung von standardisierten Betreuungskonzepten, optimierten Services und konfigurierbaren Sichten zu profitieren – Faktoren, die wesentlich zur Zufriedenheit der Nutzer beitragen.

«BSI Insurance verbindet mehr als 20 Jahre Know-how in CRM und Versicherungen. Basierend auf unserem marktführenden CRM-Standard für Versicherungen entwickeln wir laufend Innovationen, die unseren Kunden einen deutlichen Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb ermöglichen», sagt Oliver Hechler, Geschäftsführer BSI Deutschland und Community Manager für Versicherungen.

«Mit unserem neuen Release ermöglichen wir Service- und Marketing-Automation auf einem völlig neuen Niveau. In Verbindung mit Analytics bilden wir im CRM die Kundenschritte ab und begegnen den Kunden proaktiv auf allen Kanälen. Wir freuen uns sehr, dass die Gothaer diesen hohen Anspruch an Service-Innovation mit uns teilt und sich für den Ausbau unserer Zusammenarbeit im Geschäftskundenumfeld entschieden hat, welche Gothaer zukunftsweisende Kundenbeziehungsmanagement-Lösungen sichert», sagt Oliver Hechler



Thomas Berg,
Leiter Vertriebsmanagement
bei der Gothaer

Veranstaltungshinweis: Automatisierung in Vertrieb, Marketing und Service für die Assekuranz

Von 15. bis 16. Mai 2018 findet die Fachveranstaltung «Schnittstelle Kunde: Kunden- und Beschwerdemanagement zwischen menschlichen Faktoren und smarten Maschinen» statt. BSI präsentiert in diesem Zusammenhang Innovationen rund um die Automatisierung in Vertrieb, Marketing und Service für die Assekuranz. Sebastian Wertenbruch, Abteilungsleiter Vertriebssysteme und -prozesse bei der Gothaer, beleuchtet in seinem Vortrag zum Thema «Strategisches Multikanalmanagement bei der Gothaer – Wie ein zentrales CRM den persönlichen und direkten Vertrieb erfolgreich verbindet» die Herausforderungen für Versicherungen im Kundenmanagement und zeigt, wie die Gothaer mit der Umsetzung der Multikanalstrategie den Kundenkontakt intensiviert hat. Weitere Infos zur Veranstaltung: www.versicherungsforen.net

KONTAKT

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

BSI Business Systems Integration AG

