

# Eine Plattform für alle Vertriebswege

*Der Versicherungskonzern Gothaer wählt von neuem BSI als CRM-Partner.*

Zur optimierten Betreuung der Makler nutzt Gothaer BSI Insurance. Damit setzt das Unternehmen die Zusammenarbeit mit BSI fort und erweitert diese nach erfolgreicher Einführung des Agentursystems nun um den Maklervertrieb.



„Wir möchten eine Plattform für alle Vertriebswege nutzen und somit Synergien schaffen.“

**Thomas Berg, Leiter Vertriebsmanagement bei der Gothaer**

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 realisiert nun auch das CRM für den Maklervertrieb der Gothaer. „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, beispielsweise ERGO, LV 1871 und die Bayerische.



*Durchgängiges Betreuungskonzept im Fokus*

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.

## *Service- und Marketing-Automation*

So bringt BSI beispielsweise im Sommer 2018 eine agile Design Suite heraus, die bereits im Vorfeld auf reges Interesse stößt: „Mit unserem nächsten 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.



„Mit unserem nächsten Release ermöglichen wir Service- und Marketing-Automation auf einem völlig neuen Niveau.“  
**Oliver Hechler, Geschäftsführer BSI Deutschland und Leiter der Branchen-Community Versicherungen**