

FMVÖ FINANCIAL BREAKFAST

mit der Bridge ITS GmbH

bridge



Kunden & Partner, die Bridge vertrauen:

bridge



Henkel & Lares
Immer ein sicherer Halt

GOING PUBLIC!
AKADEMIE FÜR FINANZBERATUNG AG



INNOVATIVE FINANZBERATUNG
AKTIENGESELLSCHAFT

Teil der:  **NÜRNBERGER**
VERSICHERUNG



Deutsche
Vermögensberatung

Gothaer



Lippische

Landes-Brandversicherungsanstalt
Partner der Finanzgruppe

SDK
Einfach für Ihr Leben da.

FINAKOM 
Maklerverbund

EH 
Versicherungsmakler

SDV 
SERVICEPARTNER DER
VERSICHERUNGSMAKLER AG

ZURÜCK IN DIE ZUKUNFT

Persönliche Beratung 7.0

Wie Sie den direkten Kundenkontakt zu ihrem Wettbewerbsvorteil machen



bridge

Agenda

- Digitalisierung der Versicherungs- & Finanzbranche
- Online vs. vor Ort Beratung
- Typische Situationen und Ängste der Digitalisierung
- Die 7 Erfolgsfaktoren
- Die Lösung: Beratung digital & persönlich

bridge

Digitalisierung der Versicherungs- & Finanzbranche

bridge

**Verändertes Kundenverhalten
treibt die digitale Revolution voran**



**Anbieter müssen ihren
Blickwinkel erweitern**



Advanced Analytics

Maschinelle Lernverfahren

Internet der Dinge

„Wer die Herausforderungen des digitalen Zeitalters meistern will, braucht ganz neue Fertigkeiten, Fähigkeiten und eine entsprechende Infrastruktur.“

Marcus Nagel, ehem. Vorstandsvorsitzender, Zurich Gruppe Deutschland

→ Neue Technologien = Neue Chancen

Online vs. vor Ort Beratung

bridge

“50% der Kunden möchten Produkte komplett online abschließen.”

FMVÖ ORI Studie: Januar 2019

“Persönlicher Kontakt mit Berater für drei Viertel nach wie vor (sehr) wichtig.”

FMVÖ ORI Studie: Januar 2019

Online

- unpersönlich
 - Verkauf von komplexen Produkten schwierig
 - Abschlüsse müssen trotzdem meist postalisch oder persönlich stattfinden
- **Zeitersparnis bleibt auf der Strecke**

vor Ort

- lange Fahrtwege
 - hoher Zeitaufwand
 - geringe Flexibilität
- **aber persönlich**

Typische Situationen und Ängste der Digitalisierung

bridge



Der Kunde soll noch schnell einen Vertrag unterzeichnen.



Die Kunden- oder Vertragsdaten haben sich geändert und müssen ins CRM eingepflegt werden.



Sie verbringen zu viel Zeit im Auto, die Sie nicht effektiv nutzen können.



Dem Gespräch fehlt die persönliche Note.



Ich habe keinen echten Mehrwert davon.



Mein Gegenüber erkennt, dass ich mit dem Gerät nicht richtig fit bin und das färbt auf meine Kompetenz ab.

Digitale Transformation

≠

keinen direkten Kundenkontakt mehr pflegen

Die 7 Erfolgsfaktoren

bridge

Was gilt es zu beachten, um eine persönliche Beratung erfolgreich durchführen zu können?



Das Geheimnis hinter der persönlichen Beratung 7.0



Bequem

- Nahtlos in den Alltag integrierbar
- Ortsunabhängiger Kontakt



Bequem



Einfach



Digital



Interaktiv

Persönliche Beratung 7.0



Individuell



Papierlos

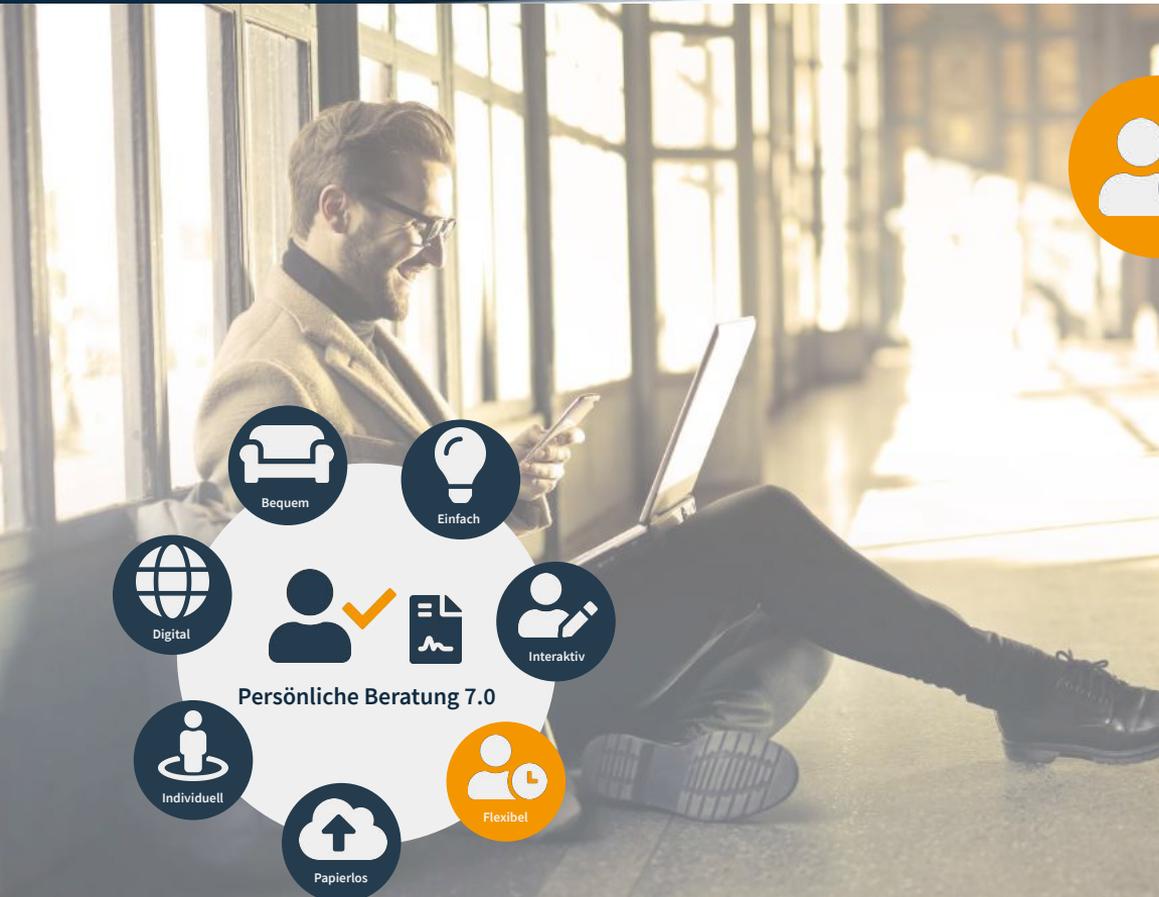


Flexibel



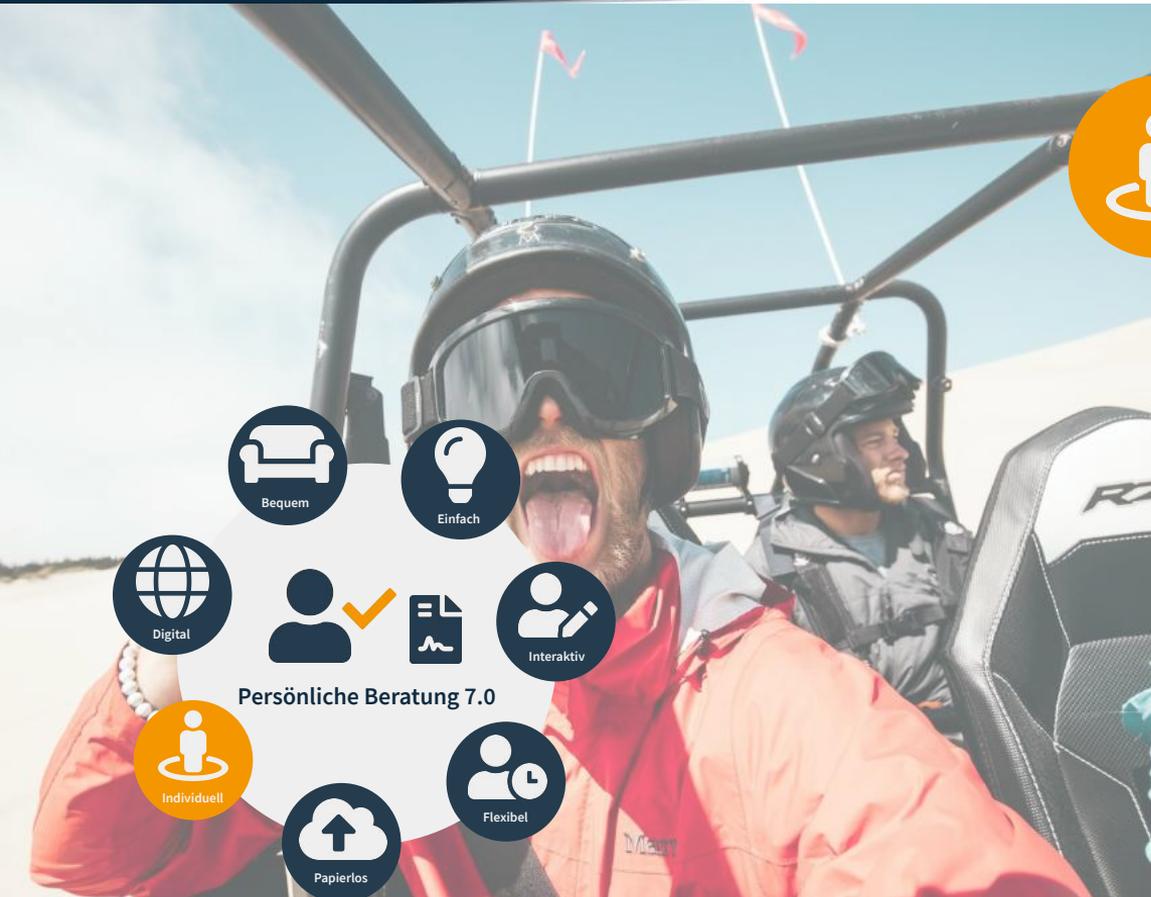
Einfach

- beratungsintensive Produkte bestmöglich erklären
- Verständliche Informationen liefern
- unmittelbar, ohne Umwege und Medienbrüche



Flexibel

- für jedes Alter geeignet
- benutzerfreundlich
- Vertragsschluss kann jederzeit erfolgen



Individuell

- Bedarf erkennen und passende Lösung liefern
- Kunde entscheidet über Art & Weise
- Das “perfekte Paket schnüren”



Interaktiv

- Vorabinformationen des Kunden einbinden
- transparent & selbstbestimmt
- Kunden aktiv in die Beratung einbeziehen
- Kein reines Verkaufsgespräch



Papierlos

- Beratungsdokumente, Verträge, Kundendaten
- Überall abrufbar aus der Cloud
- Digitale Signatur



Digital

- Nutzung der bereits vorhandenen digitalen Infrastruktur
- Unabhängigkeit von Endgerät und Browser
- Online-Beratung persönlich gestalten



Das Geheimnis hinter der persönlichen Beratung 7.0

Die Lösung: Beratung digital & persönlich

bridge



Digitale Beratung ist mehr als Online-Beratung



Nicht nur online, sondern auch vor Ort beim Kunden einsetzbar



Cloudbasiert und Browserunabhängig



von überall nach überall



Das Beratungsgespräch der Zukunft wird unterstützt durch

- Videotelefonie
- Geräteunabhängigkeit
- interaktive Zusammenarbeit
- individuelle Anpassbarkeit

Für echte digitale Papierlosigkeit.

Optimierung der Beratung wird ermöglicht durch:

- Analyse der Verweildauer auf einzelnen Folien
- Bewertung der Beratungsinhalte
- Lernen aus Beratungs- und Verkaufsgesprächen
- Bessere Steuerung der Verkaufs- und Umsatzzahlen

Wie Sie die Beratung der Zukunft zu Ihrem Wettbewerbsvorteil nutzen:

- Kundenbedürfnisse durch digitale Beratung abbilden
- interaktive Datenerfassung
- Papierlos werden & Ressourcen sparen

Wollen Sie Bridge ausprobieren?

Jetzt einen Monat kostenlos testen, mit
folgendem Gutscheincode auf
www.bridge-systems.com:

FinancialBreakfast



Dr. Christian Bohner
COO

T: 0049 351 318 75 77

E: christian.bohner@bridge-systems.com



Dr. Frederick Steinke
Head of Sales & Marketing

T: 0049 351 318 75 76

E: frederick.steinke@bridge-systems.com



Anja Kubisch
Sales Manager

T: 0049 351 318 75 84

E: anja.kubisch@bridge-systems.com

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

bridge



bridge

Mehr Erfolgsmomente genießen.