

Checklisten, Apps & Co.

Mit diesen kleinen Helfern sparen Makler Zeit

Dank Dokumentationspflichten und immer neuer Regulierung fehlt Maklern oft eines: Zeit. Kleine Helfer wie Apps, Checklisten & Co. können den Alltag erleichtern, erklärt Dr. Peter Schmidt in seinem Gastbeitrag.

Sie waren wohl die ersten sagenhaften kleinen Helfer. Die kleinen Kerle mit den roten Mützen. Als Heizermännchen erledigten sie nachts das, was tagsüber nicht erledigt werden konnte. Die Zeiten haben sich gewandelt. Heute heißen die Helfer App, Software oder auch Checkliste. Befassen wir uns mit einigen davon etwas intensiver.

Es liegt wohl in der Natur der Menschen, dass wir uns im Tagesablauf zunächst mit den Dingen und Vorgängen befassen, die wir gern und gut tun. Und wenn dann noch ein Kunde anruft und mit Tamtam sein Problem als das wichtigste der Welt auf unseren Schreibtisch bringt, dann ist klar was passiert. Wir lassen wichtige Dinge liegen und widmen uns dem scheinbar eiligen Thema.

Zeitgewinn durch „eilig und wichtig“

Fester Bestandteil von Seminaren zum Zeitmanagement ist ein inzwischen legendär gewordenes Kreuz aus zwei Pfeilen die für „eilig und wichtig“ stehen. Das Kreuz geht auf den ehemaligen General und dann späteren Präsidenten der USA, Dwight D. Eisenhower, zurück. Er soll mit den sich kreuzenden Pfeilen seine Tagesaufgaben strukturiert haben, eine Methode die auch heute noch hervorragend funktioniert.

Die Kategorisierung nach Aufgaben die a) wichtig und eilig, b) wichtig aber nicht eilig, c) unwichtig aber sehr eilig und d) unwichtig und nicht eilig sind, kann zu einem wichtigen kleinen Helfer im Zeitmanagement werden.

Aufgaben der Kategorie a) „wichtig und eilig“ werden oft Chefsache oder der betreffenden Spezialisten sein. Aufgaben aus b) und c) sind in den normalen Arbeitsprozess terminlich einzuordnen und untereinander wieder mit Prioritäten zu versehen. Und Aufgaben aus d) kann man oft ganz schnell beenden: Papierkorb. Den Lesern von Pfefferminzia.de stellen wir das „Eisenhower-Kreuz“ [hier kostenlos zum Download](#) zur Verfügung.

Elektronische Kalender-, Aufgaben- und Mailfunktionen

Eisenhower stand gewissermaßen Pate für diverse Funktionen der Kalender- und Mailprogramme verschiedener Anbieter. Priorisierung nach „eilt und wichtig“ geht dann mit farblichen Markierungen

Der Pfefferminzia Newsletter - für Versicherungsprofis

www.pfefferminzia.de

oder Fähnchen. Delegationen oder Wiedervorlagen auch kein Problem. Und der Klick auf den Papierkorb oder ein Mailordner mit „offenen Mailvorgängen“ ist auch kein Problem, den virtuellen Schreibtisch zu priorisieren und zu sortieren.

Ich bin bei Maklerbesuchen zur Ermittlung qualitativer Aspekte für den [Wert von Maklerbeständen](#) oder ganzen Firmen begeistert, wenn ich sehe, wie Makler und deren Mitarbeiter die Kalender-, Aufgaben- und Mailfunktionen von MS-Outlook oder auch ähnlichen Systemen in Maklerverwaltungsprogrammen (MVP) nutzen.

Effektiv delegiert der Makler an seinen Mitarbeiter mit speziellen Aufgaben und Kenntnissen die entsprechenden Vorgänge. Die Erledigung wird im MVP registriert und dokumentiert und alle offenen Vorgänge bleiben beim Chef (oder der Chefin) in der elektronischen Liste zur Bestimmung der weiteren Verfahrensweise. Keine Zettelwirtschaft, dafür aber zeitsparendes Supercontrolling stationär oder auf dem Smartphone.

Etwas weiter gehen Beratungstools zu Teilbereichen der Beratung oder der kompletten Risikoerfassung beim Kunden. Prüfwert sind beispielsweise die Tools des Münchner Maklers Joachim Haid, der vielen Maklern und Versicherern auch als Riester-Spezialist bekannt ist. Unter dem Firmennamen [Soffin](#) bietet er neben Bewertungs- und Beratungstools zum Thema Riester auch entsprechende CRM-Tools an.

Die CRM-Tools basieren auf einer speziellen Open-Source-Datenbank und stehen interessierten Maklern in zwei verschiedenen Varianten zur Verfügung. Im Gegensatz zu standardisierten CRM-Tools ist hier sogar eine Konfiguration entsprechend der individuellen Anforderungen und Wünsche möglich.

Mobile Applikationen auf dem Vormarsch

Zu den kleinen Helfern bei der Vermittlung von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen gehören seit einigen Jahren auch Apps. Zunächst haben sich Versicherer, Banken und Anbieter von Vergleichsprogrammen den Trend der Kunden nach mobiler Information, Services und Online-Abschlüssen zugewendet.

Heute gibt es fast keinen Versicherer mehr, der seinen Kunden besonders im Servicebereich keine App anbietet. Schadenmeldungen oder Rechnungseinreichungen online begeistern die Kunden. Auch ich als Nutzer einer App zur Einreichung von Rechnungen bei einem PKV-Unternehmen kann nur sagen: Klappt, passt und funktioniert. Daumen hoch.

Bei Maklern ist das Thema „eigene App“ ebenfalls im Kommen. Mehrere Anbieter stellen sich auf die Wünsche von Versicherungsmaklern ein. Warum sollten Makler auch nicht ihre eigene App haben? Murat Pascal Dursun, Gründer der Firma [app4more](#), beschreibt [gegenüber finanzen.net](#) die Vorteile so: „Wenn die Kunden keine Impulse erhalten mit Informationen, die über einen zeitgemäßen Kanal kommen, dann begegnen sie der Versicherungsbranche zu Recht mit Skepsis.“

Auch der Softwareherstellers Chayns aus Ahaus bietet Maklern [den Zugang zur eigenen App](#) und nutzt dazu eine Verknüpfung mit deren Auftritt in sozialen Netzwerken. In einer speziellen Gruppe bei Facebook tauschen Makler auch ihre Erfahrungen zu den jeweiligen System aus.

Aber auch Maklerpools als Dienstleister der Makler haben diese Chance erkannt und bieten ihren Maklerpartnern diverse Apps zur Nutzung oder auch zur persönlichen Individualisierung an. Die [Fonds Finanz Venta \(KVM\) App](#) wirbt damit, dass Kundentermine, Adressen, Termine und Aufgaben bequem von Unterwegs verwaltet werden können.

Jung, DMS & Cie. bietet Maklern in einer Kooperation mit 1blick neben einer App zur eigenen „World of Finance“ seit jüngstem eine personalisierte Makler App an. Mit der [JDC-Blappsta-Finance-App](#) soll der JDC-Partner auch von unterwegs alle Kundenkontakt rund um die Uhr am Mann oder an der Frau haben.

„Klassiker“ für besondere Situationen

Aber auch in Zeiten der Tablets und Smartphones werden manche klassischen Arbeitshilfen wie Leitfäden oder Checklisten für besondere Situationen von Maklern gerne verwendet. Diese Erfahrung machen wir von Consulting & Coaching Berlin immer wieder. Unsere Checklisten „[Gründung einer Maklerfirma](#)“, „[Notfallplanung für Makler](#)“ oder der „[Leitfaden für eine Kooperation zwischen Maklern](#)“ finden nicht nur das Interesse von Maklern sondern auch von Versicherern. Die Ursache für die Nachfrage nach solchen „Klassikern“ sehen wir in der Kompaktheit, der Zeitersparnis für die Nutzer sowie in der Konzentration auf Themen, die aktuell Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen bewegen.

Als Beispiel möchte ich den Leitfaden „Kooperationen“ herausgreifen. Viele Makler, die als Einzelkämpfer unterwegs sind, würden gerne eine Kooperation mit einem Kollegen eingehen, haben aber Angst, dass dabei etwas schief geht, Kunden und Vertrauen zum Kooperationspartner schnell weg sein könnten. In diesem Leitfaden zeigen wir auf, welche Vorüberlegungen und welche konkreten Schritte für eine Zusammenarbeit zu gehen sind. Themen zum Abhaken geben konkrete Handlungsanweisungen. Sogar Tipps wie und wo man den richtigen Kooperationspartnern finden kann,



führen wir im Leitfaden auf.

Bemerkung zum Schluss:

Die kleinen Rotmützen aus Köln werden wohl nicht wiederkommen. Aber kleine Helfer für den Alltag finden Makler mit offenen Augen auch heute noch. Zeit sparen geht klassisch und modern. Man sollte es nur tun.

Dieser Artikel erschien am **04.02.2015** unter folgendem Link:
<http://www.pfefferminzia.de/klein-aber-nuetzlich--1423060305/>