

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Auf den Schwingen des Erfolgs

Wie Sie mit MAXPOOL neue
Höhen erreichen und Ihre persönliche
Schallmauer durchbrechen

Alles im grünen Bereich?
Makler teilen ihre Erfahrungen
mit der nachhaltigen Beratung

MAXPOOL schenkt Zeit
Voller Terminkalender?
Das easyOFFICE schafft Freiräume!

Ruhestandsplanung
Drei sinnvolle Wege für
die GGF-Versorgung

PANDA – die Risikovorfrage der Zukunft

Eine Beratung zur privaten Krankenversicherung ist komplex und anspruchsvoll. Umso wichtiger sind hier ein strukturelles Vorgehen, effiziente Beratungstools sowie Vertriebspartner, die Ihnen bei Bedarf mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Am Anfang der Beratung steht zunächst eine Machbarkeitsprüfung: Kann der Kunde überhaupt in der PKV versichert werden?

Nach der Prüfung des Bruttogehalts bei Angestellten (Verdienstgrenze 2024: 69.300 Euro brutto) ist man schnell beim Gesundheitszustand des Kunden angelangt. Jetzt beginnt das Raussuchen und Verschicken von Anfragelisten, Einheitsanträgen und Fragebögen, und später folgen noch zahlreiche Mails an die potenziellen Versicherer.

Geht das auch anders?

Digitaler, effizienter, schneller, einfacher?

JA, mit dem PANDA!

Was ist der PANDA?

Der PANDA ist ein Vertriebs- und Beratungstool, über das Sie Risikovorfragen abwickeln und mit den Risikoprüfern direkt und vorgangsbezogen über einen Chat kommunizieren können.

Der PANDA ist Teil der Softwarewelt von blau direkt und eine von vielen Integrationen im Maklerverwaltungsprogramm AMEISE. Das Tool ist bereits seit über zwei Jahren erfolgreich im Einsatz.

Welche Vorteile hat der PANDA gegenüber dem „klassischen Weg“ per E-Mail, und wie sieht der genaue Prozess aus?

1. Ein Knopfdruck genügt, um Ihrem Kunden die Gesundheitsfragen als Link zur Verfügung zu stellen. Nachdem er sie beantwortet hat, spielt er Ihnen die Infos ebenso einfach wieder zurück. Eine automatische Erinnerungs- und Wiedervorlagefunktion gibt es auch. Natürlich können Sie

WZZZZZ ???



die Gesundheitsfragen aber auch gemeinsam mit dem Kunden besprechen und aufnehmen. Das Verschicken von PDFs und Wiedervorlagen sowie eventuelle Zuordnungsschwierigkeiten entfallen in jedem Fall. Alle Angaben sind strukturiert und lesbar.

2. Nachdem Sie die Antworten des Kunden erhalten haben, prüfen Sie diese auf Vollständigkeit und Plausibilität und senden die Anfrage per Knopfdruck weiter ans KV Werk (im PANDA „Fallmanagement“ genannt). Das KV Werk prüft noch einmal alle Angaben und sendet die Risikovorabfrage an die Gesellschaften, bei denen die angegebenen Diagnosen erfahrungsgemäß am wahrscheinlichsten versicherbar sind.

Natürlich können Sie auch eigene Vorgaben zu den Versicherern machen. Sie haben auch die Möglichkeit, mit dem KV Werk vorgangsbezogen zu chatten, um weitere Angaben zu machen oder Fragen zu stellen.

3. Der angefragte Versicherer wird per E-Mail über den Eingang einer neuen Vorabfrage informiert. Mit einem Mausklick springt auch dessen Risikoprüfer in den PANDA, sieht die Risikofragen und PDF-Anhänge (zum Beispiel Arztberichte) und gibt das Votum direkt im PANDA ab. Dadurch entfallen auch hier Zuordnungsprobleme wie etwa die fehlende Kundennummer in der E-Mail.

Sobald das Votum abgeschickt wurde, sehen Sie es in Echtzeit im PANDA. Über eingehende Nachrichten, ein neues Votum oder andere Veränderungen informiert Sie der PANDA sofort per E-Mail. Zeitverzögerungen, die durch Weiterleitungen, Zuordnungen und Ähnliches verursacht werden, gehören somit der Vergangenheit an.

4. Sollte der Versicherer eine Rückfrage haben, können Sie diese direkt per Chat mit dem Risikoprüfer klären. Somit entfallen auch hier mühsames und zeitintensives Weiterleiten, Suchen und Zuordnen, da Sie direkt im Vorgang sind und jeder zu jedem Zeitpunkt sieht, was bisher geschah.
5. Nachdem alle Voten vorliegen, können Sie beim KV Werk einen Vergleich anfordern. Dies geht am einfachsten über die Chatfunktion im PANDA.

Das KV Werk erstellt Ihnen anschließend einen Leistungsvergleich unter Einbezug der erhaltenen Voten und sendet Ihnen die VVG-Unterlagen inklusive des Antrags zu.

6. Den ausgefüllten Antrag laden Sie nun wieder im PANDA unter der entsprechenden Schaltfläche hoch. Der Vertrag wird automatisch in der AMEISE angelegt. Das KV Werk prüft nun noch einmal alle Antragsunterlagen auf Vollständigkeit, sendet den Antrag anschließend an den Versicherer und hält die Policierung nach.

Was kostet der PANDA?

Die Nutzung des PANDA ist für Sie als MAXPOOL-Vermittler kostenlos.

Wird das Tool weiterentwickelt?

Wir arbeiten ständig an Verbesserungen und neuen Funktionen. So wird es bald möglich sein, über den PANDA die voraussichtliche Annahmewahrscheinlichkeit einzusehen, um die Anfragen so noch gezielter zu platzieren. Das spart auch den Risikoprüfern Zeit, sodass Anfragen und Anträge noch schneller bearbeitet werden können.

Wo finde ich den PANDA?

Den PANDA können Sie in der AMEISE unter dem Menüpunkt „Integrationen“ aufrufen. Im Support-Bereich finden Sie außerdem zahlreiche Artikel mit Anleitungen und Prozessbeschreibungen. Ebenso hilfreich ist die Academy, in der ein umfangreicher Videokurs die Nutzung des Tools genau erklärt.

Und natürlich ist auch das KV Werk für Sie erreichbar und unterstützt, wenn es mal hakt. Wir freuen uns auf Ihre Risikovorabfrage und die weitere Zusammenarbeit!

Ihr Team vom KV Werk <

Kontakt:

KV Werk in Kooperation
mit MAXPOOL
0221 95 58 55 20
angebot@kvwerk.de