

Ganz und gar nicht untätig: Die SDV AG - ein innovativer, flexibler und vertriebsorientierter Servicedienstleister am Maklermarkt

Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG hat seit ihrer Entstehung 2009, als echter Servicedienstleister für unabhängige Versicherungsmakler, bereits einige Alleinstellungsmerkmale am Maklermarkt entwickelt. Um dem eigenen Serviceanspruch gerecht zu werden, war die SDV AG auch im Jahr 2014 nicht untätig und hat ihren Kooperationspartnern einige Servicehighlights zur Vertriebsunterstützung, kostenlos und in vollem Umfang, zur Verfügung gestellt. Hier ein Auszug einiger besonderer Servicehighlights der SDV AG, Januar bis Oktober 2014.

Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG hat seit ihrer Entstehung 2009, als echter Servicedienstleister für unabhängige Versicherungsmakler, bereits einige Alleinstellungsmerkmale am Maklermarkt entwickelt. Um dem eigenen Serviceanspruch gerecht zu werden, war die SDV AG auch im Jahr 2014 nicht untätig und hat ihren Kooperationspartnern einige Servicehighlights zur Vertriebsunterstützung, kostenlos und in vollem Umfang, zur Verfügung gestellt. Hier ein Auszug einiger besonderer Servicehighlights der SDV AG, Januar bis Oktober 2014.

Das Jahr startete die SDV AG bereits mit zwei echten Highlights: dem **VorsorgeLotsen** und dem **PflegeLotsen**. Diese beiden Vergleichsrechner wurden in Zusammenarbeit mit der Firma Softfair entwickelt und sind Ergebnis der jahrelangen Erfahrung des SDV Backoffice am Maklermarkt. Bereits in der Vergangenheit bestand die Möglichkeit, in den Bereichen Lebens- und Krankenversicherung Vergleichsberechnungen, Vorschläge und VVG-konforme Angebote zu erstellen. Dieses Angebot wurde ausgeweitet. Zum einen gibt es ein exzellentes Analysetool zur Vorsorgesituation – den **VorsorgeLotsen**. Zum anderen besteht nun auch im Bereich der privaten Pflegeversicherung die Möglichkeit, Vergleiche und Angebote VVG-konform mithilfe des **PflegeLotsen** zu erstellen. Außerdem ermöglichte die SDV AG jetzt auch eine **Verknüpfung ihres Vertriebsportals** und der **Softfair-Vergleichsrechner** für ihre Partner. Dadurch wurde ein besonderer Mehrwert geschaffen, der die Angebotserstellung in den Bereichen Kranken- und Lebensversicherung erheblich erleichtert. Kundendaten, die bereits im Kundenverwaltungssystem hinterlegt sind werden mit einem Mausklick in den Angebotsrechner übertragen - eine zeitraubende Eingabe entfällt.

Frühjahr 2014: Dass besonders im Gewerbebereich die Angebotserstellung und Absicherung keine einfache Sache ist, ist nicht von der Hand zu weisen. Die SDV AG hat für ihre Partner branchenspezifische, einheitliche Angebotsanforderungsbögen für den Bereich Gewerbeversicherung entwickelt. Diese Angebotsanforderungsformulare berücksichtigen alle notwendigen versicherungs- technischen Angaben aller Anbieter für das jeweilige Risiko. Erheblicher Mehrwert: Das aufwendige und zeitraubende Ausfüllen mehrerer Angebotsformulare entfällt. Der Servicedienstleister für Versicherungsmakler ermöglicht durch ein Formular, mehrere Angebote bei verschiedenen Risikoträgern. Des Weiteren wurde im April 2014 ein komplett neues und einzigartiges Modul für alle Partner der SDV AG an den Start gebracht. Über das **Modul „Ihre Kunden“** haben die Kooperationspartner der SDV AG die Möglichkeit, ihren eigenen Kundenbestand nach verschiedenen Kriterien zu filtern und zu selektieren. Mit einem Klick wird die selektierte Kundengruppe mit allen notwendigen Angaben zum Kunden in eine Excel-Tabelle übernommen. In dem Modul können selbstständig Kontaktdaten der Kunden gepflegt und ergänzt werden. Zum Monatsanfang werden mittels Datenabgleich, alle Angaben

automatisch in das Kunden- und Verwaltungsprogramm "IWM" übernommen.

Zur zweiten Jahreshälfte legte die SDV AG nochmals mit zwei weiteren besonderen Servicekomponenten nach. Mit Starttermin 01.07.2014 wurde der **Marktführer für Kfz-Vergleichsberechnungen NAFI Online** im SDV Extranet, mittels Single Sign-On, kostenlos zur Verfügung gestellt. Der Kfz-Vergleichsrechner ist mit zahlreichen Sonderfunktionen ausgestattet, die eine schnelle und unkomplizierte Berechnung von nahezu jedem Wagnis erlauben. Nach Berechnung und entsprechender Tarifauswahl ist ein sofortiger Online-Abschluss mit schneller Bearbeitung und sicherem Datentransfer der Kundendaten gewährleistet. Wenige Wochen danach, erfolgte die Umsetzung des **personalisierten Makler-Kunden-Newsletters**. Das kostenlose Servicetool ist für alle Kooperationspartner zugänglich. Mit wenigen Klicks kann der Versicherungsmakler über das SDV Portal seinen Kundenbestand einfach, nach bestimmten Filterkriterien selektieren und den Newsletter in seinem Namen und mit eigener CI an seine Kunden versenden. In regelmäßigen Abständen werden durch die SDV AG Newslettervorlagen erstellt und zur Verfügung gestellt. Dadurch werden Cross-Selling-Potenziale ausgeschöpft und der klassische Präsenzvertrieb mit dem Onlinevertrieb vernetzt. Mithilfe des Makler-Kunden-Newsletters können die Partner der SDV AG regelmäßig ihre Kunden erreichen und fördern somit ihre Kundenbindung. Das Modul erfreut sich seit seiner Einführung sehr großer Beliebtheit.

Die Sonderausgabe „SZENE DER VERSICHERUNGSMAKLER“ zum Thema „Kauf und Verkauf von Maklerbeständen“ erschien im September 2014. Diese Sonderausgabe wurde von der SDV AG, in Zusammenarbeit mit der Kanzlei Michaelis erstellt. Informative Artikel der SDV AG und Fachartikel der Kanzlei Michaelis boten einen umfangreichen Wissenstransfer über dieses, an Bedeutung zunehmende, Thema. Im Zuge dessen veranstaltet die SDV AG auch am **17. Februar 2015, den 1. Augsburger Maklerkongress**. Die Veranstaltung findet im Parktheater im Kurhaus in Göggingen statt. Zu diesem Thema stehen, neben interessanten Vorträgen der SDV AG, auch Fachbeiträge der Kanzlei Michaelis auf der Agenda. Der Augsburger Maklerkongress soll nicht nur für dieses Thema Interesse wecken und sensibilisieren, sondern auch umfangreiches Wissen transferieren. Die SDV AG möchte als Servicedienstleister für Versicherungsmakler zusammen mit der Kanzlei Michaelis für einen möglichen Kauf oder Verkauf von Beständen entsprechende Hilfestellung geben und Unterstützung bieten.

Mehr Informationen über die SDV AG finden Sie unter www.sdv.ag.
Hinweise zur Veranstaltung „1. Augsburger Maklerkongress“ finden Sie unter www.maklerkongress.de

Pressekontakt:

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Isabell Kramer

Tel.: +49 (0) 821/ 71008 - 818

E-Mail: isabell.kramer@sdv.ag

Mehr Informationen über die SDV AG finden Sie unter www.sdv.ag.

Hintergrundinformationen

Bei der SDV - Servicepartner der Versicherungsmakler AG steht der Makler im Vordergrund. Die SDV bietet hochwertige Backoffice-Leistungen insbesondere unter Einbezug der gesetzlichen Anforderungen, die durch die EU-Vermittlerrichtlinie und der VVG-Reform notwendig wurden. Das Unternehmen mit Sitz in Augsburg versteht sich als zuverlässiger und kompetenter Partner für den qualifizierten Versicherungsmakler. Es erbringt seine Dienstleistungen als White-Label,

getreu der Philosophie: "Unsere Kompetenz und Ihr guter Name."

