



Ganzheitliche Finanzanalyse aus einem Guss

Die RheinLand Versicherungsgruppe legt höchsten Wert auf eine ganzheitliche Beratung ihrer Kunden. Mit dem BRAIN FORCE Finanzanalyse Center lässt sich der Versorgungsbedarf exakt berechnen. Eine optimale Risiko- und Vermögensabsicherung in allen Lebenssituationen ist das Ergebnis. Und: Die Lösung wurde rekordverdächtig schnell implementiert – in nur drei Monaten.

"Wir wollen für unsere Kunden ein lebenslanger Partner sein. Deshalb haben wir ein Tool gesucht, das auf der Basis der aktuellen Situation des Kunden eine echte Rundum-Versorgung ermöglicht", erklärt Marc Noeckel, Leiter der Abteilung Marketing/Markttechnik und verantwortlich für die technische Vertriebsunterstützung bei der RheinLand Versicherungsgruppe. Hinzu kamen die Anforderungen der neuen EU-Vermittlerrichtlinie, zum Beispiel die Pflicht zur Dokumentation des Kundengesprächs. Bei der Suche nach einer Anwendung, die eine ganzheitliche Beratung ermöglicht und die genannten Punkte erfüllt, fiel die Wahl sehr schnell auf *BRAIN FORCE Finanzanalyse Center*.

Maßgeschneiderte Anwendung

"BRAIN FORCE ist im Markt für Finanzdienstleistungs-Lösungen eine bekannte Größe. Zudem passt die eingesetzte Technologie perfekt zu unserer technischen Infrastruktur und IT-Strategie. Ausschlaggebend war, dass BRAIN FORCE genau die Anforderungen des Marktes erfüllt, so dass wir unsere vertriebliche Philosophie sofort wieder erkannt haben", erläutert Marc Noeckel die Entscheidung für *BRAIN FORCE Finanzanalyse Center*. Diese Lösung realisiert einen ganzheitlichen Ansatz. Sie ermöglicht es, dem Kunden leicht verständlich den Bedarf an zusätzlicher Vorsorge und Risikoabsicherung vor Augen zu führen. Die Lösung enthält mehrere Bestandteile, die jeweils unterschiedliche Sparten abdecken. Dazu zählen *BRAIN FORCE Vorsorgeoptimierung* für die optimale Altersvorsorge und *BRAIN FORCE Risikovorsorge* für die Absicherung in Bezug auf Hausrat-, Wohngebäude-, Haftpflicht-, Unfall- und Kfz-Versicherung.

Weiterer Vorteil: Die Lösung lässt sich leicht an die spezifischen Anforderungen der RheinLand anpassen:



"Besonders im Bereich Komposit-Versicherungen haben wir mit BRAIN FORCE eine Lösung entwickelt, die genau unseren Vorstellungen entspricht", hebt der Projektverantwortliche hervor.

Optimale Risikoberatung

Das Beratungsgespräch beginnt mit einer detaillierten Analyse der Situation des Kunden. Auf dieser Grundlage werden zum Beispiel die bestehenden Vermögensrisiken oder mögliche Unterdeckungen herausgestellt. Danach werden die Lösungs-Möglichkeiten dargelegt – dafür bietet RheinLand eine Vielzahl spezieller Komposit-Versicherungen an. Im nächsten Schritt wird die Altersvorsorge des Kunden auf mögliche Defizite untersucht. *BRAIN FORCE Finanzanalyse Center* bietet äußerst präzise Berechnungen unter Berücksichtigung aller steuerrechtlichen und persönlichen Aspekte. Das ist die Basis für eine optimale Beratung.

Rechtssichere Dokumentation

Die Ergebnisse der Analysen stehen bei Folgeterminen sofort zur Verfügung. Sie lassen sich ausdrucken, um das Beratungsgespräch zu protokollieren. Die Berater profitieren von einer Absicherung in Bezug auf die nach der EU-Vermittlerrichtlinie geforderte Dokumentation – und die Kunden von mehr Sicherheit sowie Transparenz. Die Verantwortlichen der RheinLand Versicherungsgruppe sehen hier die Chance, unter anderem dank *BRAIN FORCE Finanzanalyse Center* mit einer hervorstechenden Beratungs- und Betreuungskompetenz einen Vertrauensvorsprung beim Kunden zu erzielen.



Höherwertige Abschlüsse

Mit ihren ausgereiften Funktionalitäten machte die BRAIN FORCE-Anwendung das Rennen bei der Evaluation und schlug sechs Konkurrenten aus dem Feld. Auch die mehr als 500 Vermittler in den über 250 Agenturen, die mit der Lösung ausgestattet wurden, zeigten sich rasch überzeugt. "Die Möglichkeit zum Cross-Selling hat sich bereits bezahlt gemacht. Dank des ganzheitlichen Ansatzes von *BRAIN FORCE Finanzanalyse Center* sind die Abschlüsse jetzt eindeutig höherwertig. Denn die Berater können den Kunden nun genau verdeutlichen, wie hoch die individuelle Versorgungslücke ist", zieht Marc Noeckel schon kurz nach dem Produktivstart Bilanz.

Perfekte Zusammenarbeit – schnelle Implementierung

BRAIN FORCE Finanzanalyse Center wurde in nur drei Monaten implementiert. "Es gab absolut keine Probleme beim Rollout", erinnert sich der Experte. Dabei handelte es sich um ein echtes Mammut-Projekt, weil gleichzeitig die weitere RheinLand-Vertriebssoftware inklusive Agentursystem während des laufenden Betriebs aktualisiert wurden. Es war der größte Rollout in der Geschichte des Unternehmens. Für Marc Noeckel war klar, welche wichtige Voraussetzung für einen erfolgreichen Projektverlauf erfüllt sein musste: "Es geht nur gemeinsam mit einem verlässlichen Partner wie BRAIN FORCE. In der heißen Phase war sogar einer unserer Experten bei BRAIN FORCE vor Ort. So konnte er seinen fachlichen Input direkt einbringen, das hat die Umsetzung beschleunigt. Am meisten haben uns die Kompetenz, die Einsatzbereitschaft und die stets partnerschaftliche Zusammenarbeit überzeugt." Aus seiner Sicht hat sich die dreimonatige Kraftanstrengung voll und ganz gelohnt: "Die Performance und die Akzeptanz der gesamten Anwendung im Außendienst sind hervorragend!"

Schulung mit Zertifikat

"Alle Berater sollten möglichst rasch von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten des *BRAIN FORCE Finanzanalyse Center* profitieren", erklärt Marc Noeckel. "Dazu mussten sie natürlich zunächst den Umfang und die Vielschichtigkeit der Funktionalitäten kennen lernen." Die RheinLand Versicherungsgruppe setzte auf das Train-the-Trainer-Konzept: Führungskräfte wurden vorab als Multiplikatoren geschult. Die weiteren Trainer mussten zunächst ein Zertifikat erwerben, um nachzuweisen, dass sie den hohen Ansprüchen in Bezug auf Kundenorientierung gerecht werden. Danach erst durften sie mit der Schulung der Mitarbeiter beginnen.

Unterstützt wurde das Versicherungsunternehmen von BRAIN FORCE, da bereits in der mittleren Projektphase eine voll lauffähige Version der Anwendung zur Verfügung stand.

Erfolgreicher Strategiewechsel

"Das Ziel des Projektes bestand darin, im Beratungsgespräch den Fokus stärker auf die Versorgungsqualität zu legen. Dank *BRAIN FORCE Finanzanalyse Center* sind die Abschlüsse heute qualitativ höherwertig – unser Konzept ist also aufgegangen", resümiert Marc Noeckel. Insbesondere die Möglichkeiten des Cross- und Up-Selling bieten ein enormes Potenzial: "Aufgrund der exakten Daten haben wir Anknüpfungspunkte für Folgegespräche. Darauf wollen wir aufbauen", erklärt der Abteilungsleiter. "Deshalb werden wir die Anwendung mit unserem CRM-System komplett verknüpfen, um unsere Kunden in allen Lebenslagen optimal beraten zu können."



Marc Noeckel, Leiter der Abteilung Marketing/Markttechnik

RheinLand Versicherungsgruppe

Unter dem verbindenden Dach der Gruppe mit Hauptsitz in Neuss bilden mehrere starke Versicherungsgesellschaften – die über eigene Zielgruppen, Produkte und Services verfügen – das Kerngeschäft. Sie verbinden die Solidität eines alteingesessenen Unternehmens mit den Ansprüchen an moderne Dienstleistung und eine unbedingte Kundenorientierung. Über 780 fest angestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innen- und Außendienst betreuen 1,9 Millionen Verträge und erwirtschafteten in 2005 ein Beitragsaufkommen von 546 Millionen Euro.