



ARAG & Open as App

Produktivität steigern im Versicherungsvertrieb



Mit der Open as App-Plattform bietet die ARAG ein Portfolio an Sales-Apps – erstellt von Versicherungsexperten ohne Programmierung. So wird das Unternehmen schneller in der Digitalisierung und wettbewerbsfähiger im Markt.



Herausforderung: komplexe Informationen verteilen und Produktivität erhöhen

Im wettbewerbsintensiven deutschen Versicherungsmarkt behauptet sich die ARAG erfolgreich als größtes Familienunternehmen. Sie ist darüber hinaus auch auf 16 internationalen Märkten erfolgreich aktiv. Beim Vertrieb der ARAG Produkte in Deutschland spielt der Maklervertrieb eine Schlüsselrolle.

Die enge Anbindung der Maklerpartner und deren zielgruppengerechte Information rund um die umfangreiche Produktwelt der ARAG ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Schließlich müssen die Makler ihren Kunden vor Ort fundiert Fragen zur Tarifgestaltung, zum Leistungsumfang und zu den entsprechenden Prämien beantworten können.

Bisher standen den Partnern dafür umfangreiche Excel-Lösungen mit komplexen Daten und Formeln zur Verfügung. Diese erforderten Einarbeitungszeit und teilweise mathematische Fachkenntnis und waren für einen direkten Einsatz beim Kunden, gerade im Hinblick auf die Nutzung neuer Endgeräte wie Tablets oder Smartphones, eher ungeeignet.

„Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren Partnern müssen digitale Anwendungen schnell und einfach umgesetzt werden können. Mit Open as App geht das.“

André Riemenschneider, Vertriebsdirektor, ARAG Partnervertrieb

Lösung: Enterprise-Plattform für No-Code-Apps

Im Zuge der Digitalisierung, die bei der ARAG bereits seit vielen Jahren einen hohen Stellenwert einnimmt, wurde nach einer Lösung gesucht – und in Open as App gefunden. Mit der Enterprise Plattform können Mitarbeiter des ARAG Partnervertriebs und die Maklerpartner gleichermaßen ihre Excel-Lösungen selbst in Apps für alle modernen Plattformen umwandeln – Smartphone, Tablet oder Web.

Auch die ARAG IT war von Anfang an mit im Boot, um die Einbindung in die Organisation und vor allem auch die Einhaltung der hohen Sicherheitsanforderungen zu gewährleisten.

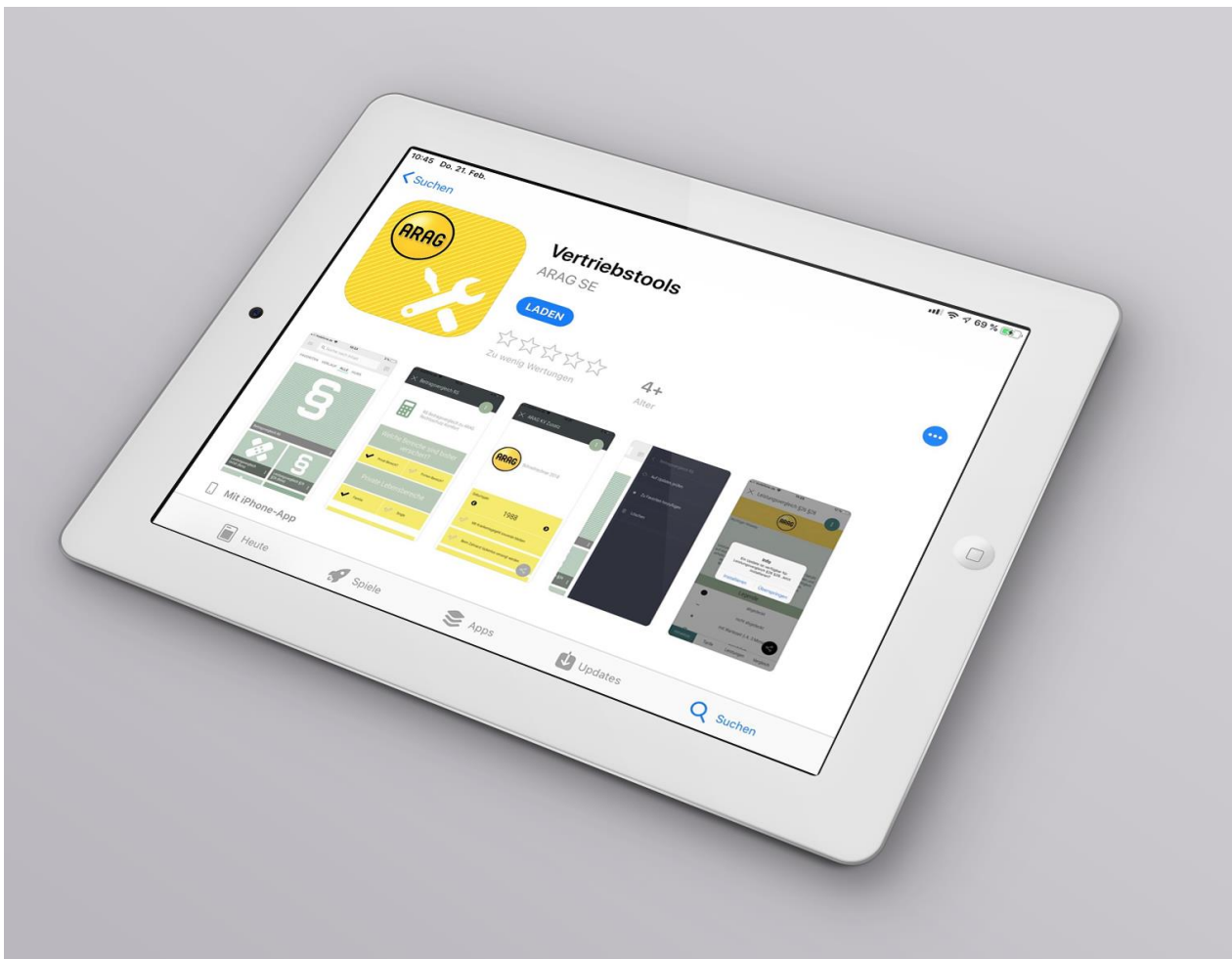


Kick-off für die Testphase war ein hausinterner App Hackathon 2017, bei dem Mitarbeiter aus verschiedenen ARAG Teams an einem Tag Prototypen für Apps erstellten, die hilfreich für das Versicherungsunternehmen und seine Maklerpartner sind.

„Wir können mit Open as App direkt mit unseren Daten weiterarbeiten und gleichzeitig die Vorteile durch die Digitalisierung nutzen. Gemeinsam mit Open as App haben wir Ressourcen und Know-how zum Einsatz von Apps in unserer Kommunikation mit den Maklerpartnern aufgebaut.“

André Riemenschneider, Vertriebsdirektor, ARAG Partnervertrieb

Der Hackathon diente gleichzeitig als umfassende Schulung. Mehr war nicht notwendig. Parallel wurde bei der ARAG alles Notwendige für den Einsatz geprüft: Funktionalität, Akzeptanz, Sicherheit und Verteilprozesse. Darüber hinaus sind eigene Ressourcen für die Verwaltung und die Erstellung von Apps aufgebaut worden. Nachdem dies alles stand, waren die Weichen dafür gestellt, dass sowohl für zentrale Themen als auch für Nischenfragen passende Apps erstellt werden können.





Ergebnis: hoher Produktivitätsgewinn und kürzerer Vertriebsprozess

Nach umfassenden Tests hatte sich die ARAG für Open as App mit einem App Client im eigenen Branding entschieden und setzt diesen seit 2018 ein. Die kontrollierte Verteilung der Daten per App und die digitale Begleitung von Prozessen und auch Verkaufsideen haben sich seitdem bewährt. Updates bei Produktinformationen oder zusätzliche Kalkulationen können komfortabel direkt verteilt werden.

Auf dieser Plattform bietet die ARAG heute im Vertrieb ein Portfolio an Apps – quasi einen “Werkzeugkasten für alle Produkte“. Das findet guten Zuspruch bei Mitarbeitern, Maklern und deren Kunden. Vor Ort können jetzt beispielsweise Leistungen von Tarifen via App transparent verglichen und Tarife auch direkt über die App abgeschlossen werden.

„Mit Open as App können wir Prozesse oder Verkaufsideen jederzeit schnell digital begleiten oder Onlineanträge für Spezialrisiken auf Basis unserer Daten erstellen. Unsere Abschlussquote ist damit merklich höher. Es lohnt sich also für Makler, Mitarbeiter und das Unternehmen gleichermaßen.“

André Riemenschneider, Vertriebsdirektor, ARAG Partnervertrieb

Der schnelle Zugang zu Informationen wirkt sich positiv aus. Durch das direkte Feedback kann der ARAG Partnervertrieb den Erfolg von Vertriebsprojekten sofort bewerten. Da die App-Erstellung unkompliziert intern durchgeführt wird, können selbst Spezialthemen sofort aufgegriffen und produktiv eingebunden werden.



DEUTSCHLANDS GRÖßTER VERSICHERER IN FAMILIENBESITZ

Die ARAG ist das größte Familienunternehmen in der deutschen Assekuranz und versteht sich als vielseitiger Qualitätsversicherer. Neben ihrem Schwerpunkt im Rechtsschutzgeschäft bietet sie ihren Kunden in Deutschland auch attraktive, bedarfsorientierte Produkte und Services aus einer Hand in den Bereichen Komposit, Gesundheit und Vorsorge. Aktiv in insgesamt 17 Ländern – inklusive den USA und Kanada – nimmt die ARAG zudem über ihre internationalen Niederlassungen, Gesellschaften und Beteiligungen in vielen internationalen Märkten mit ihren Rechtsschutzversicherungen und Rechtsdienstleistungen eine führende Position ein. Mit mehr als 4.000 Mitarbeitern erwirtschaftet der Konzern ein Umsatz- und Beitragsvolumen von 1,6 Milliarden €. Mehr auf www.arag.com



OPEN AS APP

Erstellen & teilen Sie Apps – mit Ihren Daten in Excel, Google Sheets oder Datenbanken. Automatisch. Sofort. #No-Code. Sicher. Jede Plattform.

Jetzt kostenlos testen auf www.openasapp.com

