



Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit! | Digitaler Vertrieb

VSP - find your solutions

24.01.2019

INHALT

- » [Digitale Vertriebskanäle für die Versicherungsbranche](#)
- » [ECHO: VSP-Marktstudie Beratungssoftware 2018 sorgt für Gehör](#)
- » [„Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit.“](#)
- » [CRM-Umfrage: Sagen Sie uns in nur 3 Minuten Ihre Erfahrung](#)

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sprichwörter haben viel Wahrheit und können uns wichtige Hinweise geben.

„Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit.“ ist ein gutes Beispiel dafür.

Lesen Sie heute wie dieser Satz ganz aktuell auf die Entwicklungen in der Versicherungsbranche, auf Digitalisierung, Produkte und Vertrieb zutrifft.

Bei Fragen sind wir gerne für Sie da.

Ihr
Martin Kinadeter

DIGITALE VERTRIEBSKANÄLE FÜR DIE VERSICHERUNGSBRANCHE



Erfolgreich nur allein durch radikale Vereinfachung in den Produkten?

Digitale Vertriebskanäle werden zumindest in manchen Versicherungsbereichen in absehbarer Zeit einen großen Anteil haben. Will der digitale Vertrieb dabei dauerhaft und verbraucherfreundlich funktionieren, muss zum einen die Komplexität in den Versicherungsprodukten reduziert und zum

anderen in die IT-Infrastruktur investiert werden. [mehr](#)

Bei der Frage welche IT-Infrastrukturmaßnahmen mit welchem Investitionen dabei im Einzelfall wichtig und passend sind, unterstützen wir Sie gerne bei der Antwortfindung. [Kontakt](#)

ECHO: VSP-MARKTSTUDIE BERATUNGS SOFTWARE 2018 SORGT FÜR GEHÖR



Zwischenbilanz:

Die VSP-Marktstudie Beratungssoftware 2018 sorgt für Aufmerksamkeit und zusätzliches Interesse für den Einsatz und die Auswahl von Beratungssoftware innerhalb der



Kundenberatung.

Welche Reaktionen dazu bisher erfolgten erfahren Sie [hier](#).

Möchten Sie mehr zu **Beratungssoftware (Auswahl, Einsatz und Implementierung)** erfahren, so nehmen Sie bitte mit uns [Kontakt](#) auf.

„WER NICHT MIT DER ZEIT GEHT, DER GEHT MIT DER ZEIT.“



Wie viel Vermittlerschwund verträgt die Branche?

Der DIHK veröffentlichte für das Jahr 2018 den höchsten Vermittlerschwund der vergangenen Jahre. Mehr über den Umfang, welche Rolle die gesetzlichen Regulierungen vergangener Jahre dabei spielen und mit welchen Prozessen sich **Mehrbelastungen in Vermittlerbetrieben senken** lassen, das erfahren Sie [hier](#).

Nehmen Sie bei Interesse [Kontakt](#) mit uns auf und schildern Sie uns Ihre Situation.

CRM-UMFRAGE: SAGEN SIE UNS IN NUR 3 MINUTEN IHRE ERFAHRUNG



Noch können Sie uns in der aktuellen VSP-Umfrage Ihre Erfahrung mit CRM-Systemen teilnehmen. [mehr](#)

[Hier](#) geht es direkt zur Umfrage (maximal 3 Minuten).

Alle Teilnehmer erhalten auf Wunsch kostenlos tieferegehende Informationen zum Thema und nützliche Hinweise.

[Kontakt](#)

Ausserdem können die Teilnehmer Credits für das VSP-Angebot "Bares ist Wahres! – Geld für Marketing, Vertrieb und Weiterbildung" sammeln. [mehr](#)

[Eigene Daten ändern](#)

[Newsletter weiterempfehlen](#)

[Newsletter abmelden](#)

Sie sind mit folgender E-Mail-Adresse registriert: .
Ihre Daten werden nicht an Dritte weitergegeben. Haben Sie Fragen oder Anregungen?
Dann rufen Sie uns an oder senden Sie uns eine [Mail](#).

VSP Versicherungs Software Portal

Martin Kinadeter

Berner Weg 25 · D-22393 Hamburg

Telefon: +49 (40) 600 97 007

E-Mail: info@versicherungssoftwareportal.de · Internet: www.versicherungssoftwareportal.de

Die verwendeten Bilddateien stammen von www.pixabay.com und www.pixelio.de und www.fotolia.com