

Corona-Krise: Wir stellen Ihren Versicherungsvertrieb sicher.

So wenig Menschenkontakte wie möglich, von zu Hause arbeiten – wie soll das gehen, wenn das Einkommen von Kundenkontakten und persönlichen Beratungsgesprächen abhängt?

Bei der NÜRNBERGER Versicherung haben Sie bisher die Möglichkeit einer ortsunabhängigen Unterschrift mit inSign über die BT4all.

Als vorübergehende Lösung bieten wir Ihnen zusätzlich den Abschluss ohne Unterschrift, sodass Sie auch aus der Ferne Ihren Betrieb am Laufen halten können!

Unterschriftsverzicht

Diese Maßnahme ist neu und vorerst befristet bis 30.04.2020. Falls nötig, wird dies situativ angepasst.

Für den Fall eines Verkaufsgesprächs am Telefon oder Videoberatung haben Sie die Möglichkeit, aufgrund der telefonischen Zustimmung des Kunden abzuschließen. **Führen Sie Beratungsgespräche wie gewohnt, aber eben per Telefon, Videochat oder Ähnlichem.** Das Verfahren gilt für alle Tarife der privaten Altersvorsorge, Basisrente und Einkommenssicherung und ist nicht anwendbar bei bAV-Tarifen (VN und VP müssen identisch sein). Bitte beachten Sie die allgemeinen Richtlinien zum Datenschutz.

Ihr Weg zu einem rechtssicheren Vertragsabschluss:

1. Antrag mit Ihrem Antragsprogramm (z. B. BT4all) erstellen.
2. *Nur bei EKS-Produkten:* Gesundheits- und Risikofragen an dieser Stelle noch nicht ausfüllen.
3. Den Antrag (ausführliches Angebot inklusive Antrag, Kunden- und VVG-Informationen) *dem Kunden zuschicken. Das funktioniert DS-GVO-konform direkt aus der Software. Anleitungen hierzu finden Sie direkt in unserer Software.*
4. *Nur bei EKS-Produkten:* anschließend mit dem Kunden gemeinsam die Gesundheitsfragen telefonisch durchgehen, Antrag mit den Angaben des Kunden befüllen. **Es ist wichtig, dass Ihr Kunde diese schriftlich vorliegen hat.** Vollständigen Antrag per E-Mail an den Kunden versenden, inklusive der ausgefüllten Gesundheitsfragen.
5. *Kunde muss Ihnen per E-Mail die Antragsannahme formlos, aber schriftlich bestätigen. **Auf eine Unterschrift wird hier vollständig verzichtet.***
6. Vermerken Sie in der Beratungsdokumentation, dass der Kunde mit einem Abschluss per Telefon oder digitaler Beratung einverstanden ist und Antrag, Verbraucherinformationen und die Informationen zum erweiterten Widerruf erhalten hat.
7. Nun den Antrag des Kunden bei der NÜRNBERGER einreichen. *Dies können Sie entweder elektronisch über den Antragsassistenten in der BT4all hochladen oder per E-Mail einreichen. Das genaue Vorgehen können Sie den unten aufgeführten Infoboxen entnehmen.*
8. Die Beratungsdokumentation müssen Sie dem Kunden in Papierform – also per Post – abschließend zukommen lassen.

Hinweise zum E-Mail-Antrag:

- Ein Antrag pro E-Mail

- Mehrere Anhänge sind möglich, auf unnötige Anhänge wie Logos verzichten
- Maximale Dateigröße **20 MB**.
- Verschlüsselte Dateien können vom System nicht geöffnet werden
- Die E-Mail-Adresse *Leben-Antrag-Neugeschaefte@nuernberger.de* dient **ausschließlich der Einreichung von Leben-Neuanträgen**

- E-Mails nicht zusätzlich in „cc“ an weitere NÜRNBERGER Postfächer senden

Hinweise zum Scan-Antrag ohne Unterschrift. Unser Antragsassistent unterstützt Sie dabei (www.easybt.de). Wichtig: Antrag muss in der BT gespeichert werden.

- Kachel Services in der BT4all öffnen und dort den Antragsassistenten wählen
- Sparte auswählen
- BT4all-Datei hochladen. Datei muss vollständig hochgeladen sein.
- **Papier in E-Antrag** auswählen
- Antragsdaten prüfen und ergänzen
- Sicherungskopie erstellen
- **PDF-Antrag & Bestätigung des Kunden** in einem Dokument hier hochladen
- Vollständigkeit bestätigen
- Antrag versenden

Weitere Vorteile für den elektronischen Versand: Durch die integrierte Vollständigkeitsprüfung werden Sie direkt auf fehlende Daten hingewiesen, können diese sofort ergänzen und vermeiden so für Sie und Ihren Kunden unnötige Nachbearbeitungen.

„Es gibt Berge, über die man hinüber muss, sonst geht der Weg nicht weiter“ (Ludwig Thoma) – lassen Sie uns gemeinsam diesen Berg bezwingen und die vorübergehende Krise überstehen.

Um Sie in der aktuellen Lage bestmöglich zu unterstützen, bieten wir Ihnen eine gesonderte Webinarreihe zu aktuellen Themen an. Diese finden Sie zeitnah in unserem Vertriebsportal.