

Erfolgsgeschichte Versicherungsvater



Branche:
Versicherungsvermittlung



Standort:
Lüdenscheid



Größe:
< 10 Mitarbeitende



Ansprechperson:
Frank Schnelle

Frank Schnelle ist der „Versicherungsvater“, wie er sich selbst nennt. Über seinen gleichnamigen TikTok- und Instagram-Kanal erreicht er eine sechsstellige Community und berät Kund:innen zu Versicherungen aller Art. Sein Versicherungsunternehmen ist eine Art „digitale Vorzeigeadresse“ der Branche und betreut Kund:innen bundesweit – sehr direkt, persönlich und auch medienwirksam. Zur Automatisierung vieler Workflows setzt Schnelle auf Flixcheck, das heute fester Bestandteil seines Alltags ist.

ZIELSETZUNGEN DES VERSICHERUNGSVATERS



**MEHR ZEIT FÜR
KUNDENBETREUUNG**



**SMARTE & DIGITALE
PROZESSE**



**STEIGERUNG DER
KUNDENZUFRIEDENHEIT**

Für den Versicherungsvater sind digital-durchdachte Prozesse auf den von ihm bespielten Plattformen wie TikTok ein Vorbild. Das Ziel seiner Alltagsarbeit ist es, alle Workflows rund um die Versicherungsberatung und den Vertragsabschluss digital und schnell, aber gleichzeitig auch nahbar abzuwickeln. Die Vision: weniger Papier, weniger Rückfragen, mehr Übersicht und vor allem mehr Zeit für das, was wirklich zählt – gute Beratung. Flixcheck soll dabei sein zentrales Werkzeug sein, um das hohe Anfragevolumen aus Social Media zu kanalisieren und das Geschäft zu skalieren.

„Ohne Flixcheck würde ich heute untergehen.“



Mit dem steigenden Erfolg auf Instagram & Co. wächst auch der administrative Aufwand bei Versicherungsvater – und das rasant Ende 2023. Kund:innen schicken Anfragen per WhatsApp, E-Mail oder direkt via Social Media. Vertragsdokumente trudeln als Fotos ein, oft fehlen wichtige Angaben, die Nachbearbeitung kostet viel Zeit. Frank Schnelle erinnert sich: „Viele Kunden haben mir dann WhatsApp-Bilder von ihren Versicherungsverträgen geschickt“, und ergänzt die große Herausforderung; „Ich hatte immer viele Rückfragen und alles aufgeschrieben. Später habe ich alles in einem großen Block gehabt – handschriftlich und chaotisch ohne Ende.“

„Ich nutze neben Flixcheck keine anderen Tools mehr für die Arbeit mit meinen Kund:innen.“

Hinzu kommen Phasen hoher Belastung, in denen das große Anfragevolumen ohne strukturierte Prozesse kaum noch zu bewältigen ist. Die Folge: potenzielle Neukund:innen bleiben auf der Strecke, weil wichtige Informationen fehlen oder die Bearbeitung zu lange dauert. Es braucht eine Lösung, die einfach, schnell und flexibel in den Alltag integrierbar ist. Gleichzeitig muss sie den Anspruch erfüllen, digital und persönlich zugleich zu sein – ganz im Stil des Versicherungsvaters.

Im Februar 2024 zieht Frank Schnelle nach zu viel Stress die Reißleine und entscheidet sich dazu, Flixcheck als zentrales Tool in seinen Workflow zu integrieren. Dafür baut er strukturierte und digitale Checks für seine Kunden und Arbeitsabläufe auf, die seine handschriftlichen Notizen und über viele Social-Media- und Messenger-Kanäle verteilten Nachrichten auf ein Minimum reduzieren sollen.



Über Flixcheck:

Flixcheck digitalisiert und automatisiert Kundenprozesse. Unternehmen können sicher und schnell Daten, Dokumente, Fotos und Unterschriften erfassen – ohne App oder Softwareinstallation. Mit Omnichannel-Kommunikation (E-Mail, SMS, Webseiten) ist Flixcheck flexibel einsetzbar. Zusätzlich werden alle Daten DSGVO-konform auf deutschen Servern gespeichert.

Die Lösung für Versicherungsvater

**Mehr als 2.000 Prozesse in nur einem Jahr
mit Flixcheck abgewickelt!**

Die Umstellung beginnt mit einem einfachen Use Case: dem Vorangebots-Check. Der Versicherungsvater nutzt Flixcheck, um vorab alle relevanten Informationen seiner Kund:innen abzufragen – **direkt per Link und ohne x-faches Hin und Her** im WhatsApp-Chat oder auf TikTok.

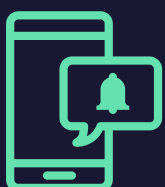
„Die Kombination aus Videos, Flixcheck, Erstgespräch und Unterschriften – das macht es jetzt rund“, beschreibt Frank Schnelle das **Tool als bisher fehlendes Puzzlestück seiner Arbeit**. Die Checks erstellt er wie seine Videos selbst, passt Reihenfolgen an und optimiert Inhalte. Heute bildet er damit verschiedenste Versicherungssparten ab, auch für **rechtsgültige Unterschriften** nutzt er Flixcheck.

Dieser **vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss** durchgängig digitale Beratungs- und Abschlussprozess passt wie die Faust aufs Auge zum Versicherungsvater. Und das bringt schnell Erfolge: Mittlerweile hat Frank Schnelle so **über 2.000 digitale Prozesse abgewickelt – in nur einem Jahr**. Die zuvor sehr zeitintensive Vorqualifizierung folgt jetzt einem klaren Schema, statt langer Telefonate mit unvollständigen Informationen gibt es heute einen smarten, automatisierten und zeitsparenden Ablauf inklusive besserer Datenqualität.

„In einer Welt ohne Flixcheck wüsste ich mittlerweile gar nichts mehr“, bringt der Versicherungsvater den Impact des Tools mit einem Lachen auf den Punkt. Besonders bei Standardanfragen wie Kfz-, Privathaftpflicht- oder Tierversicherungen sind seine Prozesse mittlerweile nahezu vollständig automatisiert.

Die Kundenkommunikation läuft inzwischen nach festen Regeln. Oder wie es Frank Schnelle formuliert: **„Mein Spiel, meine Regeln“ – bei dem beide Seiten gewinnen**. Denn: Abschlussquoten steigen, Kunden sind schneller am Ziel und das gesamte Team wird spürbar entlastet.

Ohne Installation – Sofort Loslegen!



Push-Benachrichtigungen



Formularvorlagen



Massenversand



1 Account – Mehrere User