

Drei Fragen an: Sasha Justmann

13.01.2012



"Makler machen mit uns Zeitsprünge" lautet der Slogan der Zeitsprung GmbH & Co. KG aus Pforzheim. Das Unternehmen versteht sich als Dienstleister, der Makler im Massengeschäft mit Sach-Privatversicherungen unterstützen kann. Versicherungsmagazin fragte Geschäftsführer Sasha Justmann, welches Konzept sich hinter Zeitsprung verbirgt.

« | »

Versicherungsmagazin: Welche Idee steckt hinter Zeitsprung?

Sasha Justmann: Wir wollen, dass unsere Kunden im arbeitsintensiven, haftungsreichen und provisionsminimalen Massengeschäft mit Sach-Privatversicherungen wieder Spaß haben und Geld verdienen. Die Besonderheit von Zeitsprung ist die Verbindung von zwei Generationen Maklerwissen mit modernstem IT-Know-how.

Das Unternehmen ist Makler und IT-Spezialist in einem. Damit wird sichergestellt, dass unsere Software den Erwartungen und Bedürfnissen von Maklern von Anfang an gerecht wird und zugleich auf dem neuesten technischen Stand ist. Teures Lehrgeld müssen Makler mit unserem System also nicht zahlen. Und nur durch diese technische Unterstützung kann - das ist der zweite Grundgedanke - ein Vermittler sein Privatkundengeschäft heute und künftig effizient, sowie Gewinn bringend abwickeln.

Wir haben das einmal durchgerechnet: Ohne die richtige technische Unterstützung kostet jeder eingenommene Euro den Makler 1,20 Euro. Das hat keine Zukunft. Und genau dies haben wir geändert, indem wir aus 15 Arbeitsschritten einen einzigen maklergerechten Vorgang gebündelt haben.

Versicherungsmagazin: Inwieweit unterscheiden Sie sich von einem Maklerpool?

Sasha Justmann: Im Gegensatz zu den meisten Maklerpools bleiben unsere Partner vollkommen eigenständig. Selbstverständlich behalten unsere Partner ihre Bestände. Unsere Partner erhalten durch unser Produktmanagement eine Auswahl an durch uns verhandelte Deckungskonzepte, welche sie dann innerhalb eigener Courtagezusagen anbieten können.

Die wirtschaftliche Selbstständigkeit der Makler, die mit uns kooperieren, wird in keinster Weise infrage gestellt. Unsere Partner können auch mit ihrer gewohnten Maklersoftware weiterarbeiten, wenn sie dies wollen. Wir bauen in diesen Fällen eine Schnittstelle, damit die gewohnte und liebgewonnene Software an das Zeitsprung-System angebunden werden kann. Durch vollständige Synchronisierung ist gewährleistet, dass sich keine Inseln bilden.

Wir pflegen einfach eine Partnerschaft auf Augenhöhe. Das sieht man unter anderem an unserer Akademie, hier können Partner ihre Erfahrungen und Kritik anbringen. Gleichzeitig unterstützen wir sie aktiv bei der Schulung Ihrer Mitarbeiter und eventueller Umstrukturierungen der Organisation, damit auch sie einen Zeitsprung erfahren.

Versicherungsmagazin: Welche Kosten entstehen Ihren Kunden?

Sasha Justmann: Der Makler erwirbt eine Unternehmenslizenz die alle Aktivitäten -Produktmanagement, IT-Leistungen, Softwarenutzung, Einbindung einer individuellen Intranet-Website für jeden Nutzer, ein breites Akademieprogramm, viele Schulungen, auch Inhouse und anderes - beinhaltet. Eine Unternehmenslizenz gibt es zu 400 Euro im Monat. Sofern der Makler eine Schnittstelle zur Bestandsführung nutzen möchte, kostet diese weitere 200 Euro monatlich. Weitere Kosten fallen nicht an.

Metadaten anzeigen: Autor verbergen | Schlagworte

Autor(en): versicherungsmagazin.de

Diskutieren Sie über diesen Artikel:

Sagen Sie uns Ihre Meinung!

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH