

Erfolgsgeschichte Allianz Generalagentur Frank Windelband



Branche:
Versicherungsvermittlung



Standort:
Maintal (Frankfurt)



Größe:
< 10 Mitarbeitende



Ansprechperson:
Frank Windelband

Die Allianz Generalagentur von Frank Windelband steht seit rund zehn Jahren für persönliche Beratung und moderne Kommunikation. Seit 2016 betreibt Frank Windelband sein eigenes Büro im Großraum Frankfurt – gemeinsam mit seinem kleinen Team und klaren digitalen Prozessen. Ob Jahresgespräch, Vertragsunterzeichnung oder Datenschutzabfragen: Statt Papierchaos setzt das Team in der Bestandskundenpflege auf strukturierte Workflows mit Flixcheck.

ZIELSETZUNGEN DER ALLIANZ GENERALAGENTUR



**MEHR ZEIT FÜR
KUNDENBETREUUNG**



**SMARTE & DIGITALE
PROZESSE**



**STEIGERUNG DER
KUNDENZUFRIEDENHEIT**

Das Ziel von Frank Windelband ist klar: Er möchte regelmäßig im Kopf seiner Kund:innen präsent sein – und das nicht etwa durch aufdringliche Werbung, sondern durch echten Service. Dafür setzt er auf rund 30 wertschätzende Kontaktpunkte pro Jahr. Diese reichen von Wellness-E-Mails über WhatsApp-Updates bis hin zu Jahresgesprächen. Der Anspruch ist dabei immer gleich: persönlich, effizient, nachvollziehbar. Um all diese Touchpoints bedienen zu können und keinen Kontakt aus den Augen zu verlieren, braucht es eine digitale Lösung, die hilft. Hier kommt Flixcheck ins Spiel.

„**Flixcheck ist mein Gamechanger.**“



Ein Sprung zurück ins Jahr 2016: In den Anfangszeiten seiner Agentur ist Frank Windelband allein – fast. Seine einzige Unterstützung ist seine Mutter. Sie übernimmt das, was ihm gar nicht liegt: die aktive Terminvereinbarung. „*Ich telefoniere zwar gerne mit Kund:innen, wenn sie etwas von mir wollen – aber dieses Betteln nach Terminen, das habe ich gehasst*“, sagt Frank Windelband. Besonders bei über 1.000 Bestandskund:innen wird ihm (und seiner Mutter) schnell klar, dass sich sämtliche Jahresgespräche und Vertragsänderungen kaum ohne digitale Unterstützung zielgerichtet abwickeln lassen.

„**Du schickst einen Check einfach hin und fertig.**“

Hinzu kommt: Viele Kund:innen reagieren nicht sofort oder nur zögerlich auf Anrufe oder E-Mails. Das ist vor allem dann der Fall, wenn es um sensible Themen wie Finanzen oder Versicherungen geht. Informationen werden unvollständig geliefert, Fragen dazu häufen sich, Prozesse dauern länger als nötig. Unangenehme Anrufe werden auch eher vertagt – besonders wenn es um persönliche Fragen geht. **Der Wunsch nach einer Lösung, die Prozesse vereinfacht, standardisiert und auch menschlich entlastet, wird für Frank Windelband in dieser Phase immer deutlicher.**

Die Lösung für die Herausforderung findet Frank Windelband schließlich nur ein Jahr nach der Gründung. 2017 erfährt er in einem Fachartikel von Flixcheck – und testet das Tool sofort. Besonders das Thema Jahresgespräch begeistert ihn von Anfang an: Statt aktiv hinter Terminen herzulaufen, kann er seinen Kund:innen einen strukturierten, digitalen Fragebogen schicken, den diese in Ruhe auf dem Sofa ausfüllen. „*Flixcheck hat mir das leidigste Thema vom Tisch genommen*“, erklärt der Inhaber.



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 die Allianz Generalagentur Frank Windelband

**„15+ Neukund*innen pro Woche, die mit
Flixcheck abgewickelt werden!“**

Die ersten Workflows fokussieren vor allem die Bestandskundenpflege und Jahresgespräche. Besonders hilfreich: Der oder die Kund:in bestimmt selbst, wann es für die Antwort passt – und das Team rund um Frank Windelband bekommt **standardisierte, digitalisierte Informationen, die ohne zusätzliches Nachhaken weiterverarbeitet** werden können. Auch für Unterschriften, Einwilligungen und Formularabfragen wird Flixcheck zur festen Größe im Tagesgeschäft. Heute ist Flixcheck aus dem Arbeitsalltag der Agentur nicht mehr wegzudenken. Ob Unterschrift, Jahresgespräch oder diverse Abfragen: Mit wenigen Klicks ist alles strukturiert erfasst – ganz ohne Papierberge und Nachfassaktionen. **„Ich habe noch nie so schnell Unterschriften für Verträge, Kundenwünsche oder SEPA-Mandate eingeholt wie mit Flixcheck“**, freut sich Frank Windelband.

Besonders in stressigen Phasen entlastet das Tool das Team und lässt die Agentur so nah an ihren Kund:innen bleiben. So entstehen echte Gespräche – digital initiiert, aber, das ist Frank Windelband wichtig, persönlich geführt. **Für ihn ist klar: Digitale Kundenkommunikation ist kein Nice-to-have, sondern die Grundlage für langfristigen Vertriebserfolg.** Flixcheck soll daher künftig noch gezielter eingesetzt werden, etwa bei komplexen Produkten wie der privaten Krankenversicherung. **Ziel ist es, auch hier mit dynamischen Fragebögen Hemmschwellen abzubauen, Vorqualifizierung zu ermöglichen und Beratungsprozesse effizienter zu gestalten.**

Zudem möchte er vermehrt Use Cases abbilden, bei denen Flixcheck bereits vor dem ersten persönlichen Gespräch eingesetzt wird, zum Beispiel zur Vorqualifizierung vor dem Beratungsgespräch. Perspektivisch soll das Tool so nicht nur die Kommunikation im Bestand optimieren, sondern auch im Neugeschäft zur echten Vertriebsunterstützung werden. Frank bringt es auf den Punkt: **„Für mich ist Flixcheck nicht nur ein Tool zur Zeit- und Kostenersparnis – sondern ein Tool, mit dem Vertrieb einfacher funktioniert.“**

Ohne Installation – Sofort Loslegen!



Push-Benachrichtigungen



Formularvorlagen



Massenversand



1 Account – Mehrere User