

## Erfolgsgeschichte Noah Roßmann

**Branche:**

Versicherungsvermittlung

**Standort:**

Oldenburg

**Größe:**

<10 Mitarbeitende

**Ansprechperson:**

Noah Roßmann

Noah Roßmann ist Versicherungsfinanzberater bei der SIGNAL IDUNA Versicherung in Oldenburg und bezeichnet sich selbst als „Technik-Nerd“. In dritter Generation in der Branche aktiv, betreut er vor allem junge Zielgruppen, ein Fokus liegt auf Polizeianwärter:innen der nahegelegenen Polizeiakademie. Dafür kombiniert sein Büro persönliche Erstgespräche vor Ort mit einem stark digitalisierten Folgeprozess, bei dem Flixcheck eine zentrale Rolle spielt. Das siebenköpfige Team nutzt das Tool seit 2020 intensiv – in voller Breite von der strukturierten Dateneinholung bis hin zu digitalen Unterschriften.

### ZIELSETZUNGEN NOAH ROSSMANN



**MEHR ZEIT FÜR  
ECHTEN VERTRIEB**



**SMARTE & EFFIZIENTE  
PROZESSE**



**KÜRZERE  
BEARBEITUNGSZEITEN**

Das gesamte Team rund um Noah Roßmann und seine Kollegen Lennart Bär und Martin Pansegrau hat sich auf die Beamtenversorgung von Heilfürsorge bis Polizeivollzugsdienstunfähigkeit (PDU) spezialisiert. Dabei möchten die Versicherungsexperten der SIGNAL IDUNA den gesamten Kundenprozess einfach, sicher und digital gestalten. Der Grund: Die überwiegend sehr junge Zielgruppe erwartet einen schnellen und mobilen Kontakt. Ziel ist es daher, papierbasierte Abläufe abzulösen und die Kundenerfahrung zu verbessern. So soll auch mehr Zeit für den eigentlichen Vertrieb und persönliche Erstgespräche mit den Polizeianwärter:innen geschaffen werden.

***“Ich kann nicht monatlich 300 Anfragen manuell abarbeiten in der Leadgenerierung. Da über Flixcheck die digitale Möglichkeit zu haben, ist wahnsinnig viel wert.”***



Vor Flixcheck regieren im Büroalltag im hohen Norden analoge Prozesse. Klassische Formulare, Papierunterlagen und mehrfachen Nachfragen per E-Mail oder Telefon sind an der Tagesordnung, selbst intern fehlen etwa bei der Schadenaufnahme immer wieder Pflichtangaben im Datensatz.

Diese analogen Arbeitsweisen sind in der Branche normal. Für Noah Roßmann ist klar: **„Auf Dauer kann es nicht gut gehen, wenn wir mit hunderten Schmierzetteln auf dem Schreibtisch arbeiten.“** Gleichzeitig ist die Bandbreite auf Kundenseite eine Herausforderung. Zwar liegt der Fokus auf einer jüngeren Zielgruppe, die schnelle und digitale Abläufe wünscht – es gibt aber auch noch andere Generationen, für die der persönliche Kontakt weiterhin wichtig ist. Das Büro der SIGNAL IDUNA Versicherung steht vor der zusätzlichen Aufgabe, diesen Spagat zu leisten. Nur so kann das Team entlastet werden, um mehr Zeit für Beratung und den so wichtigen persönlichen Vertrieb zu haben.

Im Jahr 2020 lernt Noah Roßmann Flixcheck kennen und ist sofort im persönlichen Kontakt mit dem Kundenservice. **Nach und nach integriert er das Tool im engen Austausch mit Flixcheck in nahezu alle Abläufe, die sich technisch abbilden und auch automatisieren lassen.** Ob Datenerhebung, Vertragsunterlagen oder Terminbestätigungen – viele Prozesse, die früher über PDFs, Word-Dokumente oder grundsätzlich analog liefen, funktionieren heute komplett digital. **„Wir haben einfach ein Formular digital, keine PDFs, keine Word-Dokumente. In der Dateneinholung läuft alles über Flixcheck“**, erklärt der Agenturinhaber und ist froh, das Tool sowohl für Kund:innen als auch intern nutzen zu können.



### 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.

**“Ich möchte Vertrieb machen und nicht für manuelle Daten viel nachtelefonieren. Dabei hilft mir Flixcheck.”**



Denn neben der Bereitstellung von individuellen Flixchecks für seine Kundschaft hat der Oldenburger eigene Workflows für den internen Gebrauch geschaffen: „**Ich habe mir zum Beispiel selbst Terminbögen mit dem Tool gebastelt. Bei Jahresgesprächen etwa sind es immer die gleichen Abläufe und Daten, das lässt sich mit Flixcheck perfekt abbilden.**“ So nutze ich das Tool im Vertrieb für mich selbst genauso häufig wie für Endkund:innen.“

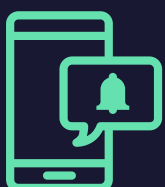
### **99 Prozent Rücklaufquote bei Dateneinholungen über Flixcheck**

Diese wiederum nehmen die Digitalisierung des SIGNAL IDUNA Büros positiv auf. Gerade die betreuten Anwärt:innen der nur rund 200 Meter entfernten Polizeiakademie sind angetan: „**Die angehenden Polizist:innen nehmen das super an, 99 Prozent aller Personen füllen unsere Flixchecks komplett aus.**“

Noah Roßmann bindet das Tool inzwischen in nahezu jeden Schritt der Kundenkommunikation ein. **Durch die intuitive Nutzung kann das Team eigenständig neue Use Cases umsetzen, ohne auf externe IT-Unterstützung angewiesen zu sein** – auch wenn der enge Austausch mit dem Flixcheck-Kundenservice für neue Funktionen nach wie vor besteht.

**Im Alltag schätzt der Versicherungsfachmann vor allem die einfache Handhabung, das gesamte Büro nutzt eigene Vorlagen, QR-Codes und digitale Dokumente, die sich direkt unterschreiben lassen.** Kurzum: Flixcheck ist bei der SIGNAL IDUNA in Oldenburg in einer Mischung aus Self-Service (etwa über ein Widget auf der Website) und proaktiver Nutzung (direkt aus dem Flixcheck-Portal) und **nicht mehr wegzudenken.**

Ohne Installation – Sofort Loslegen!



Push-Benachrichtigungen



Formularvorlagen



Massenversand



1 Account – Mehrere User