



Makler verdienen künftig leichter Geld als je zuvor

# blau direkt mit überraschender Vermittler-App



Stellen Sie sich vor, künftig würde es ausreichen, einfach die Policen Ihrer Kunden mit Ihrem Smartphone zu fotografieren. Nicht weniger verspricht blau direkt. „Vertrags-erfassung, Bestandsübertragung, Kundenverwaltung, Kundeninformation, Wechselservice und digitaler Kundenordner! Künftig reichen dafür ein paar Fotos“, verspricht Geschäftsführer Oliver Pradetto. Eine neue App soll all das leisten.

## Versicherungsverkauf muss wieder sexy werden

„Vermittlerrichtlinie, LVVG, IDD, EU-Datenschutzgrundverordnung, eine Regulierung jagt die nächste. Das Geschäft wird immer aufwendiger, während die Provisionen gekürzt werden“, schimpft Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Maklerpools blau direkt. „Eine Erfolgsstory, wie sie die Vertriebe der Achtzigerjahre hingelagelt haben, wäre heute gar nicht mehr denkbar. Schon den heute existierenden Vertrieben fällt es zunehmend schwerer, ihre Größe zu halten. Das müssen wir dringend ändern. Wir wollen, dass Vertrieb wieder leichter wird. Es muss einem Makler wieder möglich sein, nicht nur den eigenen Lebensunterhalt zu sichern, sondern echte Unternehmen aufzubauen.“

Dem Schlüssel darin sieht man bei blau direkt in der Technologie. Deren Ziel sei es, die Geschäftsprozesse eines Maklers zu vereinfachen. Dieser solle sich wieder auf seinen Kunden als Mensch konzentrieren. Ausufernde Bürokratie sei kein Problem, wenn Technologie deren Erledigung übernehme.

„Komplexe Technik ermöglicht es in Navigationssystemen, mit einer simplen Sprachangabe umfassende Wegbeschreibungen zu erhalten“, schwärmt der norddeutsche Poolchef. „Wir wollen nach dem gleichen Prinzip das komplette Maklergeschäft revolutionieren.“ Der Schlüssel liege darin, Versicherungsverkauf einfach und sexy zu machen.

## blau direkt sieht sich als Technologiemarktführer

Wo andere Pools dem Makler vor allem den Antrag abnehmen, übernehme blau direkt hingegen vor allem die Arbeit. So führt der Pool inzwischen das gesamte Backoffice eines Maklers von der Datenpflege über die Dokumentenarchivierung bis hin zum Forderungsmanagement. „So kann sich der Makler auf seinen Kunden als Mensch konzentrieren.“

Komplexe Technik ermöglicht es in Navigationssystemen, mit einer simplen Sprachangabe umfassende Wegbeschreibungen zu erhalten. Wir wollen nach dem gleichen Prinzip das komplette Maklergeschäft revolutionieren.

Die technologische Expertise des Maklerpools, der sich selbst als Technologiemarktführer sieht, ermögliche es, solche Services zu einem Zehntel der Kosten einer Inneendienstleistung anbieten zu können. Entsprechend begeistert zeigen sich die Kunden des Pools. Die Unterstützung beginnt mit der kostenfreien Bereitstellung eines leistungsfähigen MVPs und Vergleichsrechnern, schließt eine moderne Homepage ein und mündet in der Kunden-App simplr, die laut BankingCheck erst jüngst von Kunden zum besten InsurTech-Produkt der Branche gekürt wurde.

## Vermittler-App macht Kundengewinnung leichter denn je

Mit der neuen blau direkt-App ist dem Pool wieder ein Überraschungserfolg gelungen. Die App soll Mitte Juni gelauncht werden. Der Makler hat mit der App direkten Zugriff auf seine Kundendatenbank. Er kann dort alle Kunden heraussuchen oder neue anlegen, sodass diese direkt in sein Maklerverwaltungsprogramm wandern. In der Übersicht erhält er dann alle Verträge des Kunden und auch die Maklevollmacht kann er abrufen. ▶



So einfach funktioniert Kundengewinnung mit der blau direkt-App: Einfach Kunde im Maklervwaltungsprogramm auswählen, mit der praktischen Foto-funktion Policen fotografieren – schon werden die Verträge in den Bestand des Maklers übertragen.



**Oliver Pradetto**  
Geschäftsführer  
blau direkt GmbH  
und Co. KG

blau direkt GmbH und Co. KG  
Mail: info@blaudirekt.de

Das wirklich Revolutionäre verbirgt sich aber hinter einer unscheinbaren Foto-Funktion. Damit könne der Makler künftig einfach den Policenordner des Kunden nehmen und die Policen fotografieren. Mithilfe künstlicher Intelligenz würden die Bilder ausgewertet und alle relevanten Daten erfasst.

„Mit dem Foto befindet sich der Vertrag quasi schon im Maklervwaltungsprogramm und auch der Kunde findet seinen Vertrag sofort in seiner Kunden-App“, schwärmt Pradetto. In der gleichen Sekunde sei der Vertrag bereits samt Maklervollmacht zur Bestandsübertragung an den jeweiligen Versicherer übermittelt. Jedes Foto vergrößert direkt den Bestand unseres Maklerpartners. Schneller und einfacher lässt sich die Betreuung des Kunden nicht übernehmen.“

### Fingerunterschrift für Maklervollmacht

Natürlich kann es hin und wieder vorkommen, dass ein Neukunde dem Makler noch gar keine Vollmacht erteilt hat. Auch dafür bietet die neue Vermittler-App eine Lösung. So kann der Makler seinem Kunden mit einem Knopfdruck einen Link per SMS auf dessen Smartphone senden. Wenn der Kunde den Link klickt, gelangt er direkt zur Maklervollmacht seines Maklers und kann diese per Fingerunterschrift unterzeichnen. Sobald der Kunde sich dafür entscheidet die Fingerunterschrift zu leisten, wird die Maklervollmacht im Verwaltungssystem des Maklers archiviert und alle Verträge des Kunden werden in den Bestand des Maklers übertragen.

### Turbo für Vertriebe

Einen besonderen Nutzen hat die neue App-Technologie für Vertriebe: In den letzten Jahren wurden Beratungen immer bürokratischer, komplexer und fordernder. Mit dieser App können Makler und Vertriebe auch Hilfskräfte zum Kunden schicken. An sich braucht man nur noch ein Smartphone und könne Kunde um Kunde einsammeln.

Dabei ginge es nicht darum, den hohen Qualitätsstandard der Branche zu senken. Vielmehr könnten einfache Hilfskräfte den Verkauf vorbereiten, indem diese über Fotos den Bestand des Kunden in die Betreuung nehmen. Die künstliche Intelligenz stellt dann zusammen mit den Datensynchronisationsdiensten von blau direkt alle erforderlichen Informationen nach der Bestandsübertragung zusammen. Dann könne ein hochqualifizierter Berater an die Arbeit gehen und die Verträge des Kunden bedarfsgerecht optimieren. Der Makler spart Zeit, entlastet den Kunden und verbessert gleichzeitig seine Ertragslage.

Bislang wird künstliche Intelligenz in der Versicherungswirtschaft vor allem angedacht, um Vermittler zu ersetzen. Mit der neuen blau direkt-App zeigt sich, dass die Technologie auch eingesetzt werden kann, um Makler erfolgreicher zu machen. ■