

Eigene “White-Label”-Lösung von Blau Direkt

 cash-online.de/versicherungen/2018/eigene-white-label-loesung-von-blau-direkt/423508

Berater | Versicherungen

Die Neodigital Versicherung hat zwei Wochen nach dem Marktstart den Maklerpool Blau Direkt als “White-Label”-Vertriebspartner gewonnen. Die Versicherungsprodukte werden den angeschlossenen Maklern und Vertrieben unter dem Namen “Blackstar” zur Vermarktung angeboten.



Lars Drückhammer, Mitgründer und Geschäftsführer von Blaudirekt

Neodigital bietet ausgewählten Vertriebspartnern die Möglichkeit, eine eigene Versicherungslösung zu entwerfen. Die jeweiligen Partner können mit dem Produkt-Konfigurator ihr eigenes Produkt individuell und zielgruppenspezifisch gestalten und mittels “White-Label”-Option als eigenen “Brand” in die vorhandene Markenstrategie integrieren.

Der digitale Versicherer hatte im April die Zulassung der Finanzaufsicht Bafin für die Schaden- und Unfallversicherung erhalten und über ungebundene Vertriebspartner die Vermarktung in den Sparten Privathaftpflicht, Tierhalterhaftpflicht, Hausrat und Unfall gestartet.

“Erhebliche Zeitersparnisse”

“Mit unserer eigens gestalteten Produktlinie ‘Blackstar’ werden wir sowohl den Bedürfnissen unserer Kunden als auch den Anforderungen unserer angeschlossenen Makler gerecht. Sie erzielen erhebliche Zeitersparnisse in der Administration, die aus der Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren resultieren, und können die freiwerdenden Ressourcen für die Betreuung ihrer Kunden nutzen“, sagte Lars Drückhammer, Mitgründer und Geschäftsführer von Blaudirekt. (kb)

Foto: Blau Direkt