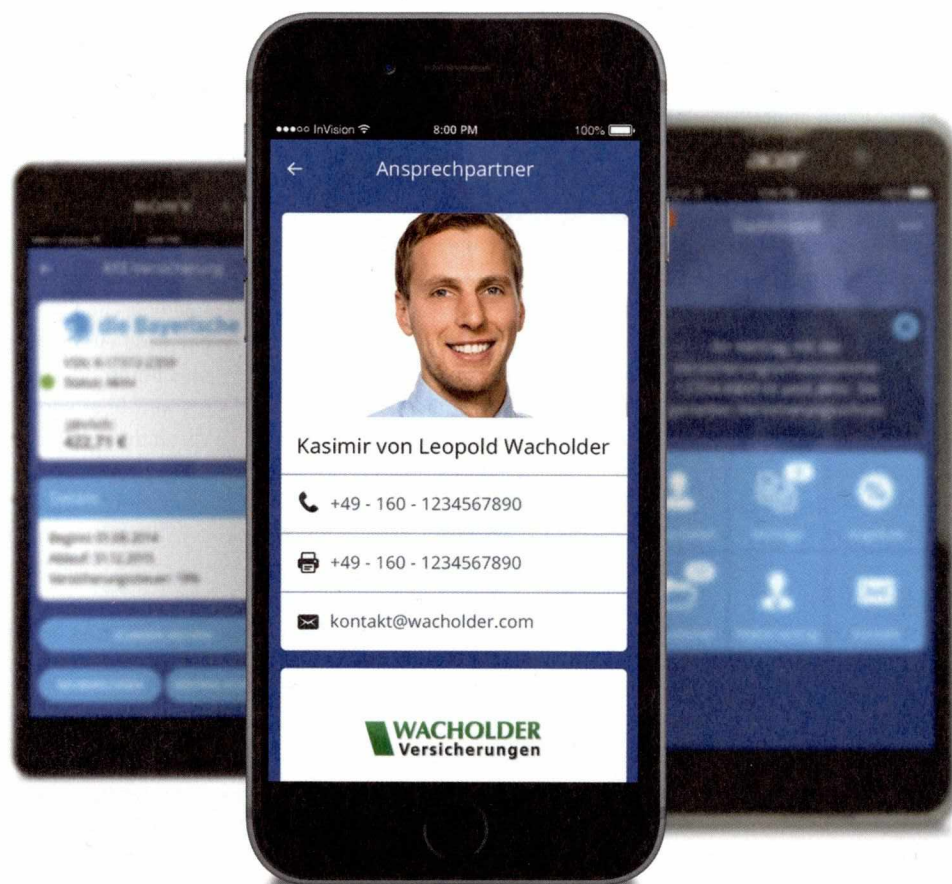


# „Wir machen aus jedem Vertrieb ein FinTech“

Eine junge Softwareschmiede aus Berlin hat sich vorgenommen die Versicherungsbranche ordentlich durcheinander zu wirbeln.



Was die Versicherungsbranche als großen Sprung ansieht, sind von außen betrachtet oft nur kleine Schritte. Deshalb sind es vor allem externe Unternehmen, oft aus dem Bereich der Internettechnologie, die als „Game-changer“ ganze Branchen revolutionieren. So macht beispielsweise Uber aktuell dem Taxi-Gewerbe arg zu schaffen. AirBnB lässt den Hotelier aufstöhnen. Die Bankenwelt fürchtet sich vor der Veränderung durch Blockchains. Deshalb schaut die Versicherungswirtschaft

gebannt darauf wie die FinTechs nun die Branche verändern. Dazu gehört auch Dionera, ein kleines IT-Unternehmen aus Berlin, das die Branche seit kurzem mit neuester Technologie aufmischt. Doch anders als andere FinTechs geht es den Berlinern nicht darum den Markt selbst zu übernehmen. „Wir setzen High-End-Technologie auf Google-Niveau ein, um klassische Vertriebe in die neue Welt zu bringen.“ erzählt Hannes Heilenkötter, Geschäftsführer der Dionera. „Wir glauben,

dass der erfahrene Berater immer noch einen Platz beim Menschen hat. Den wird er aber nur behalten können, wenn er dem Kunden gibt, was dieser will. Das ist natürlich oft genug das persönliche Gespräch am Küchentisch, aber das ist eben auch die digitale On-Demand-Welt auf dem Smartphone des Kunden.“ Wer das nicht bieten könne, verlöre früher oder später zahlreiche Kunden.

Das Management ist jung, die Methodik innovativ und wer sich unter [www.dionera.de](http://www.dionera.de)

Fotos: blau direkt

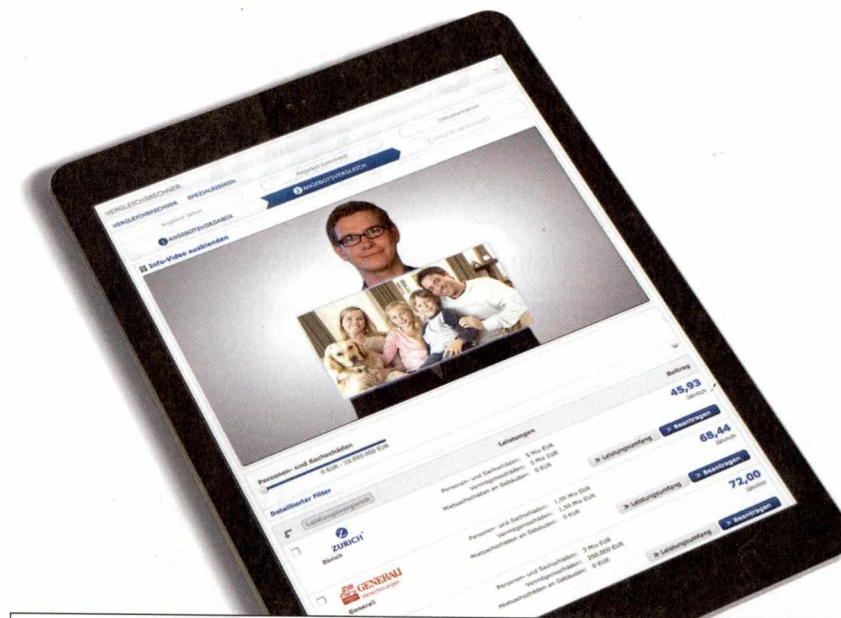
die Webseite im Netz anschaut, erhält den Eindruck es handele sich um ein typisches Startup. Doch in Wahrheit sind die jungen wilden aus Berlin tatsächlich nicht ganz so wild, wie sie sich gerne verkaufen. Zwar ist das Unternehmen gerade einmal 2 Jahre alt, doch sind Management und Programmierer ein eingespieltes Team. Seit 10 Jahren sind die jungen Leute bereits für die Technik von blau direkt verantwortlich. Der Lübecker Maklerpool gilt in der Branche als technisch führend unter den Pools und gewann zuletzt zahlreiche Preise für sein Maklerverwaltungsprogramm. Nun wurde die hauseigene IT ausgegründet und stellt die Systeme auch anderen Unternehmen zur Verfügung. Die Liste der Kunden ist länger als man denkt. Vertriebe, Pools und sogar Versicherer finden sich in der Kundendatenbank.

„Wir sind kein Auftragssoftwarehaus, dass jedem Programierauftrag hinterherrennt.“

**„Wir setzen High-End-Technologie auf Google-Niveau ein, um klassische Vertriebe in die neue Welt zu bringen.“**

erklärt Geschäftsführer Heilenkötter. „Vielmehr setzen wir auf ausgereifte Softwareangebote, die bereits ausgiebig von bestehenden Kunden unseres Hauses getestet wurden. Auch neue Kunden erhalten somit Spitzentechnologie, die wir nach den individuellen Bedürfnissen des jeweiligen Vertriebes anpassen.“

Im wesentlichen bietet Dionera 4 Softwareprodukte an. Dazu gehört das Spezialprodukt „BiPRO-Datenblitz“, mit welchem die gesamte Korrespondenz unmittelbar nach Erstellung des Versicherers direkt im Verwaltungssystem des Vermittlers landet. Das preisgekrönte Maklerverwaltungsprogramm des Hauses lässt sich erwerben und auch die Vergleichsrechner, mit denen allein die Unternehmensmutter blau direkt im letzten Jahr mehr als 140 Millionen Vergleichsberechnungen abgewickelt hat. Das jüngste Kind der Dionera ist die Kunden-App simplr. Die mit einer Bewertung von 4,7 Sternen im Google-Playstore schon erste zarte Erfolge feiert.



## 3 unglaubliche Vorteile für den Vertrieb

### Policen mit Foto & Fingerunterschrift einsammeln

Stellen Sie sich vor Vermittler bräuchten die Kundenpolice künftig nur noch mit dem Smartphone fotografieren und den Kunden anschließend mit dem Finger auf dem Display unterschreiben lassen. Der Kunde und alle Verträge wären dann direkt in Ihrem Bestandsverwaltungssystem und wenig später courtagepflichtig übertragen. Im Zusammenspiel der Kunden-App „simplr“ und dem „BiPRO-Datenblitz“ mit Ihrem Verwaltungssystem versprechen die Techniker von Dionera genau das.

### Kunden übernehmen Arbeit des Vermittlers...

Das Angebot der Dionera umfasst digitale Kundenselbstverwaltungen wahlweise für Apps und Homepage-Integration. Kunden können damit Verwaltungsarbeiten selbst durchführen. So werden beispielsweise Bank- oder Adressdatenänderungen nicht nur vollautomatisch im Verwaltungssystem

ausgetauscht, sondern auch der Kundenbetreuer des Vermittlers und der Versicherer informiert. Dionera verspricht damit nicht weniger als die Übernahme zeitaufwendiger Verwaltungsarbeit durch den Kunden selbst. Diese nutzen den Service gerne. So hätten zuletzt wöchentlich mehr als 6.000 Kunden dieses Services aktiv genutzt.

### ... und bezahlen den Vermittler dafür.

Wahlweise kann der Kunde mittels zur Verfügung gestellter Vergleichsrechner bestehende Verträge überprüfen, bereitgestellte Angebote des Vermittlers abrufen und so neue Versicherungen abschließen oder bestehende austauschen. So generieren Vermittler auch aus langjährigen Beständen immer wieder neue Abschlussprovisionen ohne unmittelbar tätig werden zu müssen. Laut Dionera würden einige Vermittler Ihren Kunden diesen Service sogar über Honorare berechnen.