

blau direkt mit eigener „blackstar“ Produktlinie

 finanzwelt.de/blau-direkt-mit-eigener-blackstar-produktlinie

May 14, 2018

14/05/2018



Lars Drückhammer, Geschäftsführer von blau direkt / Foto: © blau direkt

Ab sofort vermarktet blau direkt seine White-Label-Lösung der Neodigital Versicherung AG für Schaden- und Unfallversicherung unter dem Namen „blackstar“.

Somit hat die Neodigital Versicherung AG bereits zwei Wochen nach dem Marktstart blau direkt als White-Label-Vertriebspartner gewonnen. Blau direkt setzt dabei eine eigene, individuell angepasste Produktlinie um.

Neodigital entwickelt als Risikoträger mit Hilfe eines modularen Produktbaukastens individuelle Versicherungslösungen für große Vertriebspartner. Die automatisierte, digitale Versicherungsfabrik wird hierzu als Plattform zur Verfügung gestellt. Der eigens von Neodigital entwickelte Produkt-Konfigurator ermöglicht dabei die Gestaltung einer individuellen und zielgruppenspezifischen Versicherungslösung und eine optionale White-Label-Lösung für die Vermarktung unter eigenem Markennamen.

„Mit blau direkt ziehen wir im Bereich der Digitalisierung an einem Strang. Beide Unternehmen stellen sich den digitalen Herausforderungen und verfügen über die notwendige digitale DNA. Die Prozessoptimierung und Normierung der Datenstandards stehen für beide Unternehmen an vorderster Stelle. Wir haben uns sehr gefreut, mit einem solch innovativen Maklerpool unsere White-Label- Lösung erfolgreich umsetzen zu können“, so **Stephen Voss**, Vorstand Vertrieb und Marketing der Neodigital Versicherung AG.

„Mit Neodigital haben wir einen Versicherer neuen Typs an Bord, der unsere Überzeugung im Bereich der ganzheitlichen Optimierung von Prozessen und Produkten teilt“, erläutert **Lars Drückhammer**, Mitgründer und Geschäftsführer der blau direkt GmbH & Co. KG. „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“, so Drückhammer weiter. (ahu)

www.neodigital.de

www.blaudirekt.de