

Neue Makler-App MyLucy gestartet



16.11.2016 – Mit "MyLucy" versucht ein weiterer Anbieter eine Makler-App zu platzieren. Zeitgleich startete die App gestern in Deutschland und Österreich, die Schweiz soll folgen. Partner des Liechtensteiner Start-ups ist der Maklerpool Blau Direkt. Bis zu 50 Mio. Euro Risiko-Kapital wollen die Schweizer Entwickler in den ersten drei Jahren einsetzen. Das Team besteht nach Unternehmensangaben aus Versicherungsexperten und Marketingprofis.

Die Fehler der Firstmover will man vermeiden. "Wir konzentrieren uns im Management auf die originäre Idee dem Kunden mit Hilfe von MyLucy erstklassigen Service zu bieten", erklärt **Patrick Ziegler**, Verwaltungspräsident des neuen Start-ups. "Wir versuchen dabei aber nicht gleichzeitig die gesamte Branche neu zu erfinden. Wo es bereits erstklassige Prozesse gibt, setzen wir diese ein und verkürzen den Weg zur Wertschöpfung."

Die Macher von MyLucy lassen die gesamte Abwicklung des Versicherungsgeschäfts durch einen BackOffice-Service des Maklerpools Blau Direkt abwickeln. "Statt das Management zwei Jahre lang mit Anbindungen und Konditionenverhandlungen zu beschäftigen, kann sich MyLucy nun sofort damit beschäftigen Kunden zu gewinnen", sagt **Pradetto**, Geschäftsführer des Maklerpools Blau Direkt. "MyLucy braucht keinen Innendienst einzustellen und keine Verwaltungssysteme entwickeln. Das spart Kosten und vor allem Zeit. Wo die meisten Insurtechs bislang fast nur coole Oberflächen haben, kann man hier sofort und mit voller Wucht in den Markt einsteigen."

Bei Blau Direkt glaubt man, dass die neue Kooperation ein Gewinn für alle Partner des Pools sei, denn man erhalte von den innovativen Machern viele Impulse, die sich in konkreten Verbesserungen für die Partner des Pools niederschlagen. "Wir geben unseren Insurtech-Partnern viel Unterstützung, aber wir lernen auch extrem viel. Im Ergebnis verfügen unsere Partner über eine fast vollständige Datensynchronisation mit der gesamten Versicherungswelt. Sie nutzen eine bislang jeden Test gewinnende Kunden-App und dazu einen Dokumentenaustausch, der innerhalb von 30 Minuten jedes Dokument nach Erzeugung durch den Versicherer bereitstellt", sagt Pradetto und führt weiter aus: "Technologievorsprung wächst wenn man ihn teilt." (vwh/mv)

Bildquelle: Fotolia