

blau direkt bringt App für Makler-Kunden

blau direkt rüstet seine Makler mit einer neuartigen Kunden-App aus. Diese App mache „aus jedem Makler ein FinTech“.

Lübeck 13. August 2015, mit neuen Ansätzen versuchen die sogenannten FinTechs Maklern ihre Kunden abzujagen. FinTechs wie Clark, Knip oder safe.me, setzen auf eine App in welcher der Kunde seine Verträge selbst verwalten kann. Die FinTechs setzen darauf, dass viele Kunden die bequeme Selbstverwaltung über ihr Handy bevorzugen und ihre Verträge auf sie übertragen.

Eine solche App stellt nun auch blau direkt bereit. Die Partner des Lübecker Pools können damit selbst als FinTechs agieren, jedoch ohne selbst Millionen in den Aufbau der notwendigen Technik und Verwaltung investieren zu müssen. „Unsere Partner brauchen sich nicht an irgendeinen Venture-Kapitalgeber zu verkaufen und verfügen trotzdem über millionenschwere Technik.“, schwärmt Lars Drückhammer, Geschäftsführer bei blau direkt. Tatsächlich sei die bereit gestellte Technik sogar weiter als die der meisten App-Neulinge auf dem Markt. „Während die Apps der bisher im Markt eingestiegenen FinTechs die Selbstverwaltung von Verträgen anbieten, können die Kunden unserer Makler jeden Vertrag auf Knopfdruck vergleichen und neu eindecken.“

Obwohl die App des Lübecker Maklerpools alle Funktionen bisheriger Anbieter beinhaltet, glaubt man bei blau direkt nicht an die Strategie der aktuell am Markt vertretenen FinTechs: „Ich glaube noch nicht daran, dass der Kunde sich eine Versicherungs-App ohne äußeren Anstoß herunterlädt. Und warum soll er seine Verträge ohne erkennbaren Vorteil einem Fremden anvertrauen?“, so Hannes Heilenkötter, verantwortlicher Projektentwickler für die App. „Wir bieten daher neuartige Funktionen, die dem Kunden zahlreiche Vorteile bieten, so dass der Makler es leicht hat, seine bestehenden Kunden zum Download der neuen App zu motivieren.“ Für den Makler sei dies ein wichtiger Vorteil: „Wenn der Makler auf dem Smartphone des Kunden ist, ist der Makler immer präsent. Deswegen haben wir einen besonderen Schwerpunkt auf Notifications gesetzt. Wenn der Kunde über die Grenze reist, wird er automatisch informiert wie er im jeweiligen Land jeweils im Fall von Reiseunfällen oder Arztbehandlungskosten geschützt ist.“, so Heilenkötter.

Der Hauptvorteil liege jedoch im neuen Kundenservice: Wann immer der Makler eine neue Police oder einen Schadensbericht in seiner Bestandsverwaltung archiviert, stehen diese dem Kunden automatisch auf seinem Handy zur Verfügung. Den Hinweis auf die neu eingestellten Dokumente erhält der Kunde in Realtime direkt als Meldung auf der Oberfläche seines Handys. Das Dokument lässt sich mit einem Klick anschauen. Der Maklerservice werde sofort fühlbar.

„Das strategische Ziel ist ganz klar eine einzigartige emotionale Bindung des Kunden. Wir digitalisieren unsere Makler daher bereits seit 3 Jahren mit Hilfe moderner Filmtechnologie. Wacht der Kunde an seinem Geburtstag auf, ist unser Makler der erste Gratulant: Mit einem persönlichen Ständchen auf seinem Handy.“, erläutert Heilenkötter weiter.

Zum Unternehmen:

blau direkt ist der Maklerpool für Prozessoptimierung und Internetmarketing.

Mit rund 90 Mitarbeitern erleichtert blau direkt als Versicherungsmaklerpool

Versicherungsmaklern und Vertrieben die Arbeit. Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren unterscheidet blau direkt wesentlich von anderen Maklerpools, da blau direkt umfangreiche Back-Office-Dienstleistungen für Makler erledigt. blau direkt unterstützt Versicherungsmakler in der Nutzung der neuen Medien und sozialen Netzwerke für mehr Verkaufserfolg.

Pressekontakt:

Franziska Pohl

presse@blaudirekt.de

0451/87201172