

Versicherungs-App „MyLucy“ startet

Maklerpool Blaudirekt kooperiert mit neuer Makler-App

Mit „MyLucy“ startet ein weiterer Anbieter für digitale Makler-Apps zur Bestandsbetreuung in den Markt der so genannten Insurtechs – allerdings mit einem völlig neuen Ansatz: Die Verwaltung der Kundendaten übernimmt der Lübecker Maklerpool Blaudirekt.

„Die Idee, sich über das Smartphone ganz nah am Kunden zu platzieren und dabei statt dem Neuabschluss die Bestandspflege zu fokussieren war ebenso trivial wie brilliant“, kommentiert Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Maklerpools Blaudirekt.

„Die Idee scheitert jedoch am Zugang zum Kunden. Um einen Kunden zu gewinnen investieren die Anbieter aktuell im Schnitt 1.500 Euro und das sind nur die unmittelbaren Werbungskosten. Die laufenden hohen Investitionen in Technik und Innendienstaufbau erhöhen den Bedarf an Venture-Capital zusätzlich.“

So komme man niemals auf einen grünen Zweig. Selbst wenn es gelänge der Betreuung über Apps eine allgemeine Kunden-Akzeptanz zu geben, so würden die Kosten auf diesem Weg nicht weit genug sinken können, um eine ausreichende Monetarisierung der Idee zu erreichen.

Neuer Anbieter mit neuem Konzept

Trotzdem probiert es mit Mylucy ab sofort ein weiterer Anbieter. Bis zu 50 Millionen Euro Risiko-Kapital wollen die Schweizer in den ersten 3 Jahren einsetzen, um den Markt aufzumischen.

„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.“

Backoffice der App bei Blaudirekt

Die Macher von Mylucy lassen die gesamte Abwicklung des Versicherungsgeschäfts durch einen Backoffice-Service des Maklerpools Blaudirekt abwickeln. „Statt das Management zwei Jahre lang mit Anbindungen und Konditionenverhandlungen zu beschäftigen, kann sich Mylucy nun sofort damit beschäftigen Kunden zu gewinnen“, so Pradetto.

„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.“

„Gewinn für alle Partner des Pools“

Wo die Insurtech-Wettbewerber Jahre verschwendeten, um Bestandsübertragungen und Datenaustausch zu automatisieren, fände man bei Blaudirekt bereits die aktuell höchstmögliche Umsetzungsquote vor. Bestandsübertragungen seien erheblich schneller durchführbar, als dies bei Mitwerbern der Fall wäre, so Ziegler.

The screenshot shows the MyLucy website's 'Features' page. On the left, there is a navigation menu with a MyLucy logo. The main content area is titled 'Features' and lists several key benefits of the app, each accompanied by a yellow icon: a cloud for 'Greife immer und überall auf deine Versicherungen zu', a calculator for 'Hole Vergleichsangebote ein und spare Geld', a plus sign for 'Melde einen Schaden direkt via App', a shield for 'Schließe neue Versicherungen sofort per App ab', and a document with a pencil for 'Passe deine Versicherungsdaten an'. To the right of the text is a smartphone displaying the app's 'Verträge' (Contracts) screen, which lists various insurance policies with their annual premiums: KFZ-Versicherung (422,71 EUR), Allianz (689,00 EUR), Krankenversicherung (129,00 EUR), and Auslandsversicherung (59,00 EUR). A yellow arrow icon is visible at the bottom right of the screenshot.

Grafik: Screenshot der Internetseite von MyLucy

Bei Blaudirekt 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 niederschlugen.

„Wir geben unseren Insurtech-Partnern viel Unterstützung, aber wir lernen auch extrem viel“, so

DASINVESTMENT

Pradetto. „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.“

Dieser Artikel erschien am **16.11.2016** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/versicherungs-app-mylucy-startet-maklerpool-blaudirekt-kooperiert-mit-neuer-makler-app/>