

Produktiv

Neodigital kooperiert mit blau direkt



JEAN PIERRE HINTZE

 Vor 6 Tagen  1  378

 3 teilen

 1 tweeten

 1 Kommentare


Ab sofort vermarktet der Lübecker Maklerpool blau direkt als White-Label-Vertriebspartner eine eigene Produktlinie im Bereich der Schaden- und Unfallversicherungen. Die zielgruppenspezifische Versicherungslösung liegt voll im Interesse angeschlossener Makler.

Beide Unternehmen betonen gemeinsame digitale DNA.

Mit frischer BaFin-Lizenz

Erst vor wenigen Wochen erhielt die [Neodigital Versicherung AG](#) von der [Bundesanstalt für Finanzdienstleistungs-Aufsicht \(BaFin\)](#) eine Lizenz für den Betrieb von Risikoarten in der Schaden- und Unfallversicherung. Dadurch besteht nicht nur die Grundlage für die Entwicklung eigener Produkte. Über einen „Produkt-Konfigurator“ erhalten Vertriebspartner die Möglichkeit, spezielle zielgruppenspezifische Versicherungslösungen, sogenannte „[White-Label-Produkte](#)“, zu entwickeln.

Lübecker Pool erster White-Label-Partner

Vor wenigen Tagen wurde nun [blau direkt](#) als erster Vertriebspartner vorgestellt. Unter dem Namen „Blackstar“ bietet der [Lübecker Maklerpool](#) nun seinen Partnern den Vertrieb einer individuell angepassten Produktlinie in der Schaden-/Unfallversicherung an. Diese eigene Produktlinie wird sowohl den Bedürfnissen der Kunden als auch den speziellen Anforderungen der angeschlossenen Makler gerecht. Dadurch entstehen für die Poolmakler erhebliche administrative Zeitersparnisse, die wiederum als Betreuungskapazitäten für Kunden zur Verfügung stellen.

Die Neodigital Versicherung betont die gemeinsamen Digitalisierungskompetenzen beider Partner. „Beide Unternehmen stellen sich den digitalen Herausforderungen und verfügen über die notwendige digitale DNA“, wie Neodigital Vertriebschef [Stephen Voss](#) betont.