

Mit Digitalkompetenz und Versicherungs-Know-how zu maßgeschneiderten mobilen Kundenlösungen

Lübeck, 21.03.2018. Die Digital Insurance Group (DIG) & blau direkt bündeln ihre Stärken, um Versicherern, Banken und Vertrieben mit digitalen Kundenlösungen zu unterstützen. Die Versicherungsbranche braucht digitale Kundennähe – DIG und blau direkt wissen, wie es geht.

Durch den Markteintritt innovativer InsurTechs hat auch die traditionelle Versicherungsbranche die Bedeutung von kundenorientierten mobilen Lösungen erkannt. So dürfte es kaum noch einen Vertriebschef geben, der nicht daran arbeitet, seinen Kunden neue digitale Anwendungen bieten zu können. Gleichzeitig sind jedoch die Ressourcen knapp geworden. Die wenigen spezialisierten Softwarehäuser der Branche haben überwiegend den Besitzer gewechselt; ihre Ressourcen sind nicht mehr frei zugänglich. Genau hier setzt die neue Kooperation der Digital Insurance Group (DIG) und blau direkt an. Beide Unternehmen bündeln ihre Stärken, um Banken und Versicherern einen schnelleren Zugang zu digitalen Kundenlösungen zu ermöglichen. Die Digital Insurance Group ist aus der Fusion des deutsch-schweizerischen Online-Maklers Knip mit dem niederländischen Softwarehaus komparu entstanden.

Digitale Kundenbetreuung im Fokus

„Als Trendsetter unter den InsurTechs hat DIG als einer der Ersten erkannt, dass sich der Fokus vom Abschlussgeschäft in Richtung einer laufenden Kundenbetreuung verlagern wird“, betont Oliver Pradetto, Geschäftsführer von blau direkt. „Die Lösungen der DIG zeichnen sich durch eine Top-User-Experience aus und machen das Unternehmen zum idealen Partner, wenn es darum geht, Kundenangebote durch digitale Anwendungen sexy zu machen.“ Ebenso positiv wird die Kooperation vom CEO der DIG, Ingo Weber, gesehen: „Ein effektives Touchpoint-Management ist nur mit einer starken technischen und organisatorischen Kompetenz möglich. Unser Partner blau direkt unterstützt uns dabei nicht nur mit seiner exzellenten Branchenvernetzung, sondern verfügt auch über technologische Fundamente, die uns die Datensynchronisation und den Dokumententransport an der Grenze des heute technisch Machbaren ermöglichen.“

Maßgeschneiderte Kundenbindungsinstrumente

Gemeinsam wollen die DIG und blau direkt Versicherer, Banken und anderen Unternehmen moderne Kundenbindungsinstrumente bereitstellen. So werden die digitalen Kundenordner heutiger Apps durch innovative Personal Information Manager (PIM) ersetzt, mit denen der Kunde seinen Vertragsbestand nicht nur einsehen, sondern auch eigenverantwortlich managen kann. Jede Lösung wird individuell mit den Unternehmen geplant und realisiert. Der Kunde kann dabei auf vielfältige Modul-Lösungen zurückgreifen. Neben Mobil- & Web-Apps werden auch kundennahe Dienste im First-Level-Support und Angebotswesen offeriert. Dazu bringt die DIG ihre umfassende technologische Expertise von Knip, der ersten Makler-App Europas, und komparu, einem führenden Anbieter von digitalen Lösungen für die Versicherungsbranche, wie z. B. Versicherungsportalen, Vergleichsrechner und API-Lösungen, mit ein. Knip wurde von Finanztest als bester digitaler Makler bewertet und erhielt als einziges InsurTech-Unternehmen die Auszeichnung „Höchstes Vertrauen“ von FOCUS-MONEY. blau direkt stellt neben der „Middleware“, Sicherung der Datenqualität und Back-Office-Dienste über seine Maklerorganisation auch auf Wunsch die persönliche Beratung vor Ort sicher.

Erhöhung des Customer Lifetime Value

„Wir ergänzen bestehende Lösungen um genau die Elemente, die dem jeweiligen Unternehmen fehlen, und erarbeiten daraus exakt die Lösung, die es benötigt“, erläutert Ingo Weber, Chef der DIG, der seine Wurzeln selbst in der Versicherungsbranche hat. „In den letzten zwei Jahren hatten wir mehr als 20 Anfragen von Banken und Versicherern, die unsere Lösung ‚simplr‘ nutzen wollten. Am Ende ist die Zusammenarbeit aber immer daran gescheitert, dass wir zwar technische und organisatorische Lösungen liefern, diese aber nicht auf die individuellen Anwendungsbereiche hin anpassen können“, gibt Oliver Pradetto offen zu. Durch die Zusammenarbeit mit der DIG sei man nun in der Lage, maßgeschneiderte Komplettlösungen anzubieten, die Unternehmen in die Lage versetzen, ihren Kunden mobile und digitale Versicherungslösungen anzubieten, ohne über eine eigene Infrastruktur oder Expertise verfügen zu müssen. „Dies verstärkt die Kundenbindung, steigert das Umsatzpotenzial und erhöht den Customer Lifetime Value.“

Zu blau direkt:

blau direkt ist der Maklerpool für Prozessoptimierung und Internetmarketing. Mit über 150 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: Vanessa Sobik • sobik@blaudirekt.de • Telefon 0451/87201172

Über Digital Insurance Group (DIG):

DIG ist ein in Europa führender Anbieter digitaler Lösungen im Bereich Versicherungen. Die Unternehmensgruppe bietet Software und Technologie für Versicherer, Banken, Makler und allen anderen Unternehmen die ihren Kunden digitale Versicherungslösungen anbieten wollen. Daneben werden Endkunden über die Marke Knip mit einem digitalen Maklerservice bedient. Die Knip App verzeichnet mehr als 700.000 downloads und wurde mehrmals mit der Bestnote ausgezeichnet.

Pressekontakt: Ingo Weber • presse@digitalinsurancegroup.io • ingo.weber@digitalinsurancegroup.io