

blau direkt scheint Aggregationspunkt für Onlinemakler

Lübeck, 13.07.2020. Der OMGV Award gilt als einer der wichtigsten Preise unter Versicherungsmaklern mit Online-Schwerpunkt. Was direkt ins Auge fällt: Nahezu alle Preisträger der letzten Verleihung suchen die Partnerschaft zu blau direkt.

Auffällig viele Makler mit digitalem Schwerpunkt finden sich beim Technologiemarktführer blau direkt. Dies liegt nicht zuletzt an den neuesten Entwicklungen in Lübeck.

In der Kategorie „Social Media / Content Marketing“ konnte sich die Finanzberatung Bierl über den Sieg bei den OMGV Awards freuen. Ihr herausragender Blog bildet den Eckpfeiler Ihres Online Marketing und ist nicht zuletzt oft mit Themen gespickt, die aus der Zusammenarbeit mit blau direkt hervorgehen. Die Kunden-App „simplr“, welche blau direkt seinen Partnern zur Verfügung stellt, steht hier oft im Mittelpunkt. „Wir sind mittlerweile sechs Jahre Partner bei blau direkt. Seit Entstehung der „Community“, hat sich die Zusammenarbeit noch einmal deutlich gesteigert. Der Austausch mit den Kollegen dort und der schnelle Informationsfluss zu Neuerungen aller Art, bieten eine einzigartige Grundlage, unser Online-Marketing noch weiter auszubauen und immer mit aktuellen Themen zu ergänzen“, so Tobias Bierl.



v.l.n.r. Tobias Bierl, Franziska Zepf, Matthias Schmidt, Stefan Bierl

Auch Newcomer Matthias Schmidt, Gewinner in der Kategorie „Werbung“, ist überzeugt, dass blau direkt im Bereich der Digitalisierung genau der richtige Partner ist. „blau direkt hat seine strukturellen Hausaufgaben gemacht. Die simplr-App, der unkomplizierte und schnelle Daten-Import, das zukunftsweisende Technologie-Konzept und nicht zuletzt die Menschen dort, haben mich dazu bewogen, mein Geschäft über blau direkt abzuwickeln“, so der Vers-Kompass Gründer.

Und auch die dritte von insgesamt vier Preisträgern, setzt auf blau direkt als starken Partner. Franziska Zepf konnte sich den Award in der Kategorie „Neue Medien. Neue Wege.“ sichern. „Ich hatte bereits viel Positives über die Lübecker gehört und konnte mir dann im Januar 2020 auf der Network Convention in Bukarest ein eigenes Bild machen. Die Präsentationen der neuen Technologien – wie beispielsweise RoboSave – haben mich dann endgültig überzeugt“ so die Award-Gewinnerin.

„Wir bieten unseren Partnern die bestmöglichen Grundvoraussetzungen, sich komplett digital im Arbeitsalltag aufzustellen. Wir nehmen Ihnen zeitraubende Arbeit ab und gerade Onlinemakler nutzen diesen Zeitgewinn, Marketingstrategien zu entwickeln und auszubauen. Wir überzeugen mit der führenden Technologie im europäischen Versicherungsmarkt.“ so Sebastian Plaza, Head of Sales & Partner-Support bei blau direkt. Er ist sich sicher, dass die Zukunft der Versicherungsmakler online stattfinden wird. „Und das geht eben am besten mit uns!“ so Plaza abschließend.

Zu blau direkt:

blau direkt ist ein Infrastrukturdienstleister für Vermittler von Versicherungen. Mit rund 155 Mitarbeitern erleichtert blau direkt Versicherungsmaklern und Vertrieben die Arbeit. Als Spezialist für die Datenverarbeitung und Pflege von Antragsdaten, Bestandsdaten und Dokumenten erleichtert der Transaktionsdienst von blau direkt die Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren. Diese Dienste können wahlweise im Rahmen von Funktionsausgliederungen, Back-Office-Dienstleistungen oder im Rahmen ergänzender Infrastrukturdienstleistungen genutzt werden.