

Alien-Technologie für den Bestandsausbau

Lübeck, 14.09.2020. Automatisierter Bestandsausbau beschert blau direkt-Partnern ein digitales Schlaraffenland. Die revolutionäre Software des Start-Ups "deeplico" geht an den Start.

Vor etwa einem Jahr stieg blau direkt beim Start-Up deeplico ein. Die Neugründung um Uwe Redler aus Recklinghausen automatisiert erstmalig den Bestandsaufbau auf Basis von Kundenbetreuungsprozessen und Bedarfsansprachen. Nach einem Jahr Weiterentwicklung wird die Software nun veröffentlicht. „Sync“, wie die neue Software heißt, wird zum Start am 28.09.2020 an über 200 Makler ausgerollt. Die Entwicklung des neuen Softwarekonzepts, von einer Individuallösung zur massentauglichen Marktreife, wurde durch die Vorbestellungen vorfinanziert.

Die Erwartungen sind hoch. 10% Bestandswachstum soll die neue Software für einen durchschnittlichen Maklerbestand generieren, so die Erwartung bei blau direkt.

Die neuartige Software setzt dabei auf einen bewährten Mix aus Landingpages und Mail-Funnel. Die Bestandsdaten holt sich „Sync“ direkt per Schnittstelle aus dem MVP des Maklers. Zusätzliche Interessenten lassen sich einspielen. Von da an kann der Makler das Geschehen wie an einem Cockpit auf seinem Computer mit wenigen Klicks nach seinen Wünschen steuern. Den Rest erledigt deeplicos neues Softwarewunder selbstständig: Macht Kunden auf Bedarfslücken aufmerksam, unterbreitet Angebote und erinnert die Kunden in regelmäßigen Abständen. Die Software arbeitet dabei jedoch nicht mit Werbung, sondern mit Service. „Sie erinnert zum Beispiel an einen fehlenden Fahrzeugschein. Übermittelt ihm Dank, erklärt ihm den Ablauf von Schadensmeldungen, sagt ihm, was noch zu erledigen ist. Die Software informiert den Kunden individuell zu seinen Zielen und Wünschen, einfühlsam und gut abgestimmt wie ein persönlich aufmerksamer Makler“, erklärt Uwe Redler, CEO von deeplico. „Die Kunden lieben den Service. Plötzlich merkt der Kunde, dass sein Makler da ist und immer für ihn arbeitet.“



Uwe Redler, Geschäftsführer von deeplico und seine Kollegen

[weiter auf nächster Seite](#)

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.

Die Funktionsweise ist so erstaunlich, dass bei blau direkt mittlerweile nur noch von „Alien-Technologie“ gesprochen wird. „Wenn man sich die Erfolge anschaut ist erstaunlich, dass so etwas aus einer deutschen Softwareschmiede kommt“, meint Lars Drückhammer, CEO von blau direkt. „In einem Testlauf mutet das ganze eher wie eine außerirdische Technologie. Im Vorlauf hat ‚Sync‘ in einem Bestand mit 890 Kunden gearbeitet. 51 Riester-Verträge und 26 Berufsunfähigkeitsverträge wurden in Aktionen verkauft. 73.000 Euro Prämie Ge-werbesach, 65.000 Euro Privat-Sach, 135.000 Euro Kfz-Prämien, eine Mio. Euro Forward-Darlehen und 2,5 Mio. Euro Investmentbestände hat „Sync“ nebenher auch noch eingesammelt. Das alles hat ‚Sync‘ passiv geschafft; ohne dass der Makler eingreifen musste. Wenn nur ein Bruchteil dessen sich mit der neuen Software skalieren lässt, werden die Einkommen unserer Partner stark wachsen.“

Dass „Sync“ den Kunden nicht belästigt, sondern vielmehr dem Serviceanspruch des Kunden entgegenkommt, zeigt sich auch an den Abmeldequoten. Im zweijährigen Vorlauf hatten sich lediglich 2% der Empfänger abgemeldet.

Makler, die mit „Sync“ auch nach den Sternen greifen möchten, können die Software unter www.deeplico.de 30 Tage kostenlos testen. Ab 199,- Euro netto monatlich sichert sich jeder ein Stück Alien-Technologie. Für Pools und Vertriebe sind gegen Mindestabnahmen Sonderkonditionen verfügbar.

blau direkt ist überzeugt, dass sich das Investment rechnet und übernimmt $\frac{3}{4}$ der Kosten für seine Partner. Damit sind die Lübecker nicht allein. Direkt nach der Präsentation sicherte sich der Bückeburger Maklerpool „Finanz-Zirkel“ den Zugang für sämtliche seiner angeschlossenen Vertriebspartner. „Was wir gesehen haben, wirkt wirklich wie von einem anderen Stern. 10% Umsatzwachstum jährlich kann ich mir nicht billiger kaufen“, meint Uwe Hoffmann, Geschäftsführer von Finanz-Zirkel.

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.