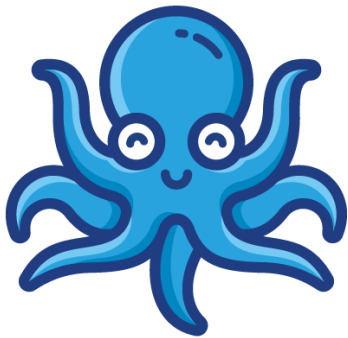


Lübeck, 20.09.2023. Nach dem letztjährigen Start bekommt Octi ein großes Update mit einer neuen Benutzeroberfläche und Erweiterung auf über 100 Versicherungsgesellschaften.



OCTI

Octi - Automatische
Datenpflege für Direktbestände

Der Infrastrukturdienstleister blau direkt veröffentlicht die neue Version von Octi, das bewährte Programm für die automatische Datenpflege für Direktbestände. Durch Octi müssen sich Makler:innen nicht mehr zwischen einer Anbindung zu einem Maklerpool oder einer Gesellschaft entscheiden. Makler:innen können ihre Anbindungen in Octi einfach und schnell selbst verwalten und behalten stets den Überblick über ihre Direktbestände.

Mit dem Update stehen den Makler:innen über 100 Versicherungsgesellschaften zur Verfügung. Zusätzlich stehen auch Versicherungsgesellschaften zur Verfügung, die nicht mit blau direkt zusammenarbeiten, wie die Provinzial, Sparkassen-Versicherung Sachsen und myLife.

Für die Authentifizierung setzt Octi weiterhin auf easy Login und TGIC als primäre Methode. "Durch den zentralen Authentifizierungsdienst von Easy Login brauchen Makler:innen nur einen einzigen Zugang bei Easy Login für den Abruf bei vielen Gesellschaften. Das vereinfacht den

Umgang mit Zugangsdaten und bietet zudem mehr Sicherheit im Vergleich zu anderen Authentifizierungsarten.", so Nadine Westphal, Head of Data Management bei blau direkt.

Ein besonderes Highlight bleibt auch in der aktuellen Version von Octi, dass die Makler:innen bis zu drei Anbindungen und maximal 1500 Verträge per Fair Use Policy mit "Octi basic" kostenlos nutzen können. Sollte ein Maklerpartner:in mehr Anbindungen benötigen, kann er über die neue Option "Octi+" weitere Anbindungen hinzu buchen.

"Der große Unterschied von Octi zu anderen Lösungen, die wir bisher verwendet haben, ist, dass es keinen Postkorb gibt. Alle Dokumente werden immer auch bei unseren Kunden hinterlegt, das erspart viel Zeit in der täglichen Arbeit und das komplett eigenständig, ohne dass technisches Vorwissen nötig ist", so Benjamin Adamietz, Geschäftsführer Adamietz & Kollegen GmbH.

Im Gegensatz zu anderen Produkten für die Pflege von Dokumenten und Daten für Direktvereinbarungen stellt Octi eine Full Service Dienstleistung dar und beinhaltet auch die Zuordnung von eingehenden Dokumenten und Daten, sodass keine manuellen Aufwände auf Seiten der Makler:innen notwendig sind. Die Bestandspflege wird somit vereinfacht, da sie vollautomatisch erfolgen kann.



Benjamin Adamietz, Geschäftsführer
Adamietz & Kollegen GmbH

“Unsere Maklerpartner:innen verlassen sich darauf, stets über genaue und aktuelle Informationen in ihrem Direktbestand zu verfügen. Mit diesen neuesten Verbesserungen setzen wir unseren Fokus darauf, unseren Maklerpartner:innen Werkzeuge an die Hand zu geben, die ihre tägliche Arbeit erleichtern und ihren Erfolg fördern.“, so Nadine Westphal, Head of Data Management bei blau direkt.

Die über Octi verarbeiteten Verträge der eigenen Direktvereinbarungen werden ebenfalls in der Endkunden-App simplr angezeigt. Die bereits mehrfach ausgezeichnete Endkunden-App simplr wurde kürzlich mit dem renommierten Produktdesign Preis Red Dot Award: Brands & Communication 2023 ausgezeichnet.



Nadine Westphal, Head of Data Management bei blau direkt

Die aktualisierte Octi Version kann ab sofort genutzt und Octi+ ab sofort gebucht werden. Weitere Informationen finden Sie auf unserer [Website](#).

Zu blau direkt:

blau direkt ist ein Infrastrukturdienstleister für Vermittler:innen von Versicherungen und Finanzen. Mit rund 250 Mitarbeiter:innen erleichtert blau direkt Versicherungs- und Investmentmakler:innen 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. blau direkt verdoppelt nachweislich im Durchschnitt alle fünf Jahre den Umsatz seiner Partner:innen.