

Verein zur Förderung der Versicherungswissenschaft in Berlin e.V.

blau direkt GmbH & Co. KG

- Gründung 2000, 3 Gesellschafter, 2 GF (3 GF ab 2020)
- ca. 1.250 angebundene Maklerfirmen mit etwa 4.500 registrierten
 Maklern
- 165 Mitarbeiter
- Umsatz 2016 32 Mio.
 Umsatz 2017 42 Mio.
 Umsatz 2018 52 Mio.
 Umsatz 2019 70 Mio. (Prognose)
- Verwaltete Verträge in unserem Bestand: ca. 1.050.000
- Jahresnettobeiträge unter Verwaltung: ca. 585 Mio. EUR



Unternehmen im Verbund:

blau direkt 1 Dionera







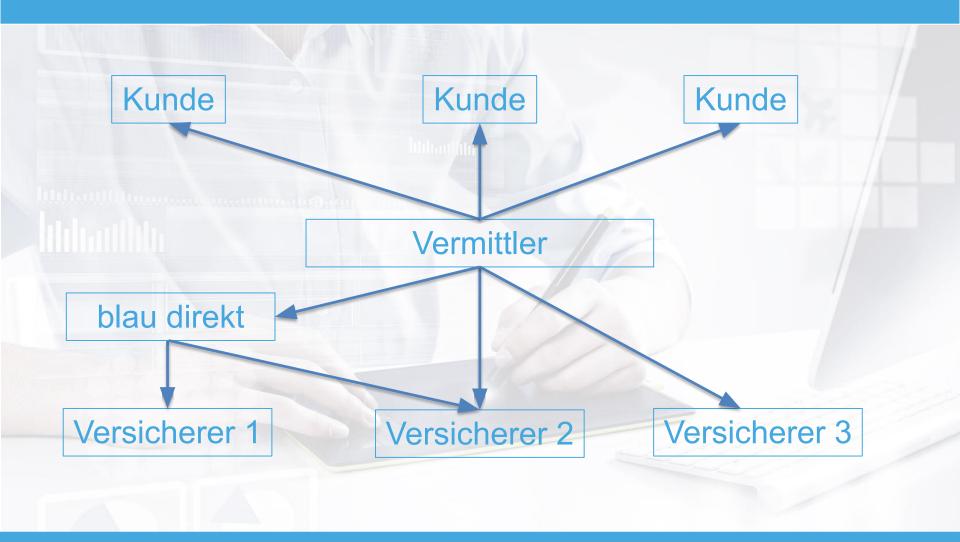


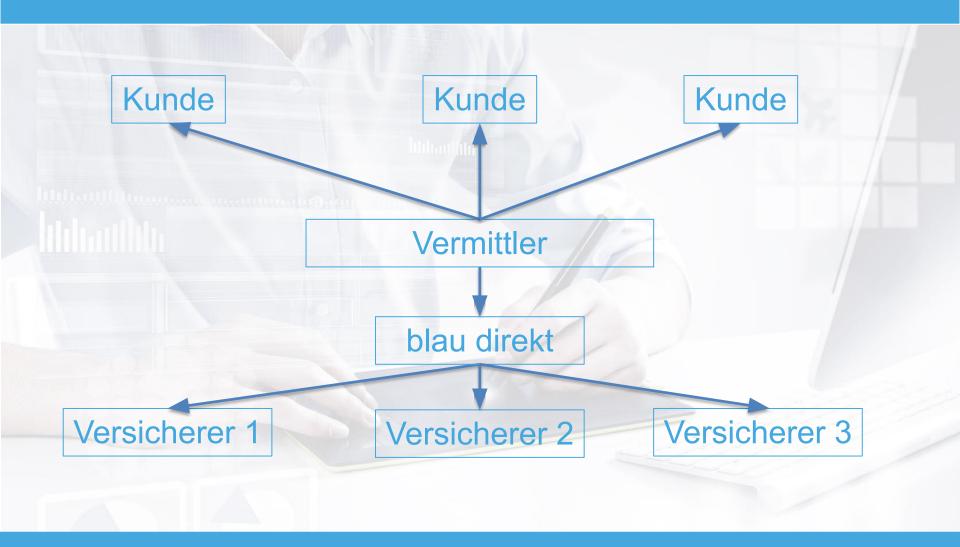




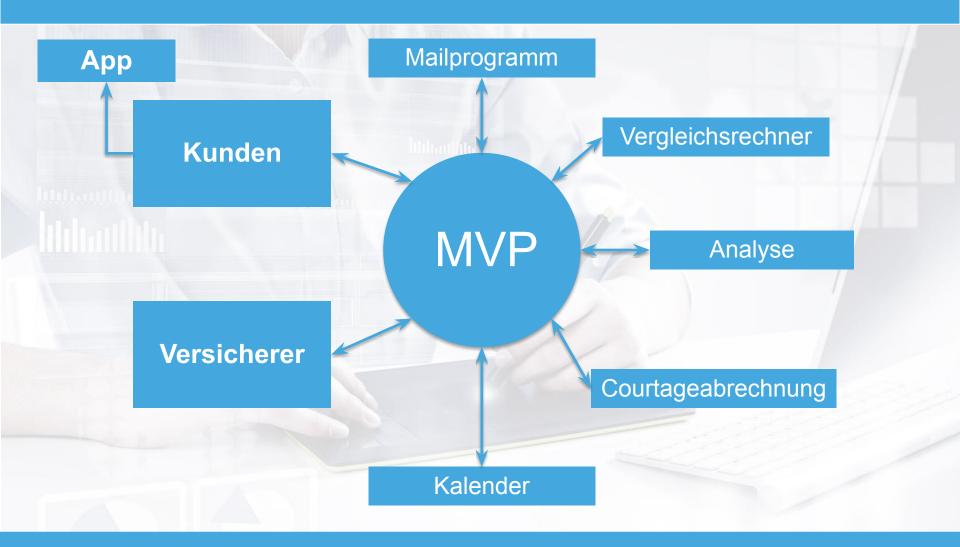














Volle Backoffice Dienstleistung

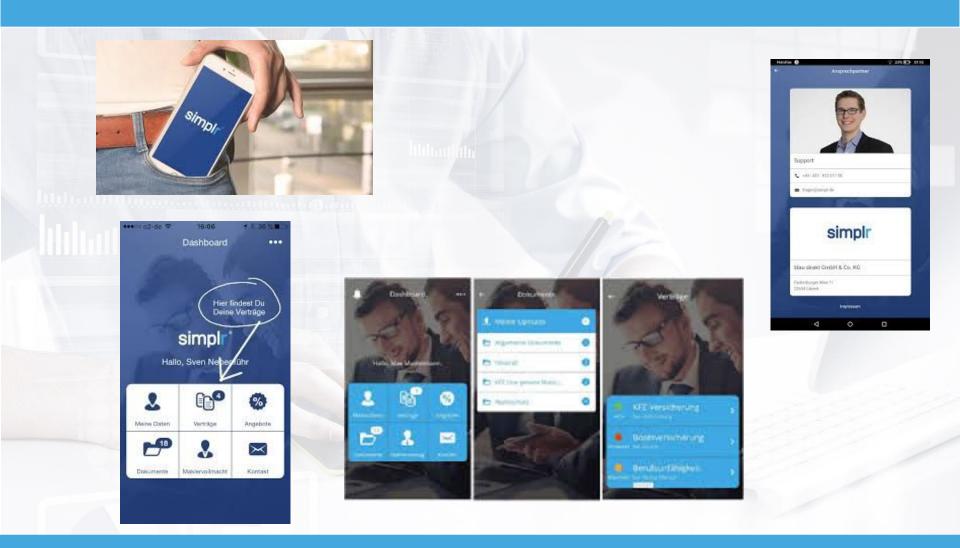
VU - Vermittler - Kommunikation

- Angebotserstellung/Tarifierung aus dem Kundendatensatz
- Antragsübermittlung an VU
- Rückfrage/Erschwernisangebote
- Vertragsdokumente (aktuell 92% aller Dokumente von VU werden vollautomatisch verarbeitet, 65 BiPRO Anbindungen für über 120 BaFin-Nr.)
- Vertragsdaten (aktuell 95% aller Verträge minds. monatlich vollautomatisch aktualisiert)
- Bestandsübertragung
- Courtageabrechnung
- Vertragsänderung
- Schadenmeldung/Schadendaten



Bedeutung der Kundenschnittstelle heute und morgen

- Kunde erwartet digitale Services (aber nicht nur vom Versicherer oder vielleicht gerade vom Makler)
- Wie lange überleben wie viele Vermittler B2B2C Ansatz
- möglichst viele (positive) Touchpoints zum Kunden
 - Geschäftsvorfälle (GeVos) z.B. Dokumente, Daten zu Vertragsänderungen zum VN durchschleifen im Namen der Vermittler
 - Maklerfilme zu bestimmten Anlässen
 - Filme zu einzelnen GeVo (z.B. Mahnung)
- positives Kundenerlebnis
- emotionale Bindung Makler Kunde steht im Fokus



Vermittler App

zum Erfassen von Kunden Policen über die Kamera des Smartphones mit



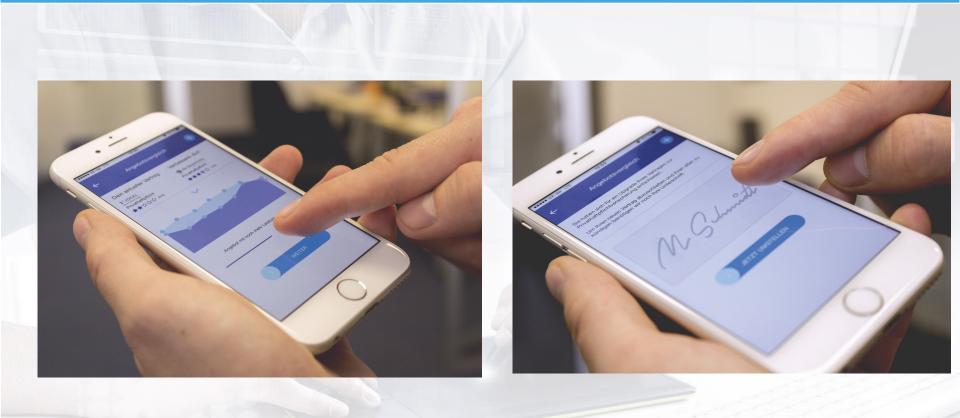




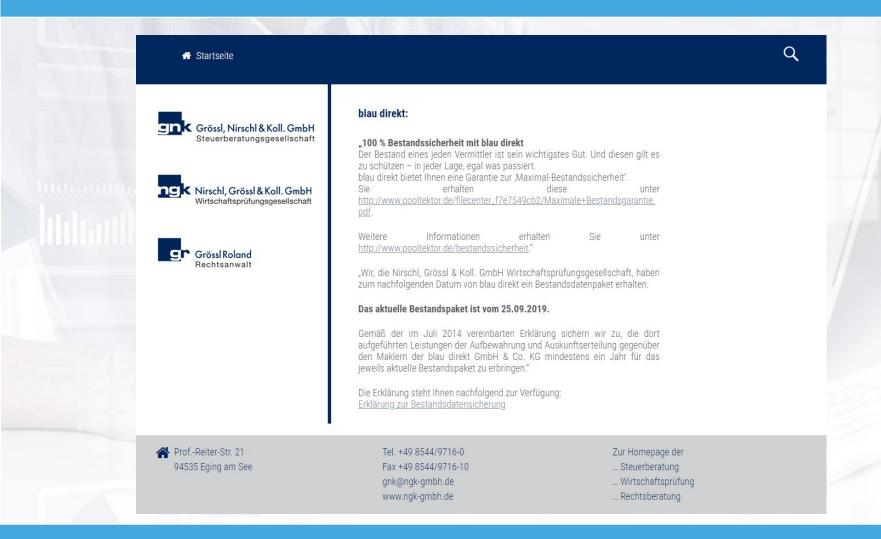
Robo Save













Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Lars Drückhammer

www.blaudirekt.de

kennenlernen.blaudirekt.de

