

massUp präsentiert auf der DKM 2016 neues Plugin speziell für den Makler-Vertrieb

massUp, der Experte für den digitalen Vertrieb von Spezialversicherungen, stellt auf der DKM vom 25. bis 27. Oktober 2016 in Dortmund ein neues Angebot für Vertriebe und Makler vor: Das massUp-Plugin ermöglicht den Verkauf von Spezialversicherungen in den digitalen Kanälen von Kunden und Partnern der Vermittler.



Ganz im Sinne des massUp-Mottos „plug & sell“ gibt das auf den B2B-Vertrieb fokussierte Unternehmen Vermittlern und Vertrieben jetzt eine neue Lösung an die Hand, die den Online-Verkauf von Annex- und Nischenversicherung erheblich erleichtert: mit dem massUp-Plugin stellen Vermittler ihren Geschäftspartnern auf Knopfdruck Versicherungen zur Verfügung, so dass sie sie automatisiert auf ihren Websites oder anderen Online-Kanälen Kunden, Mitarbeitern oder Interessenten anbieten können.

„Wir geben Vermittlern damit einen erheblichen Multiplikator für das Geschäft mit Spezialversicherungen“, erläutert Tobias Haff, COO von massUp. „Sie erweitern ohne eigenen Aufwand ihr Geschäftspotenzial und bieten gleichzeitig ihren Kunden neuen Mehrwert.“

Das Plugin bietet massUp zum Start für 12 Produkte an, die Zug um Zug erweitert werden können. Die Abwicklung aller Abschlüsse übernimmt wie gewohnt massUp – Vermittler können sich also komplett auf das Geschäft mit ihren Kunden konzentrieren.

Pressekontakt:

Julia Mayer
Telefon: +49 (0) 6131 2120-163
E-Mail: julia.mayer@massup.de

Unternehmen

massUp GmbH
Quintinsstraße 16
55116 Mainz

Internet: massup.de

Über massUp GmbH

massUp ist das Versicherungs-Startup, das mit der Versicherungsindustrie arbeitet: massUp bietet Beratung, Services und technische Lösungen, um ganzheitliche und nachhaltige Produktkonzepte aus dem Bereich der Annex-, Nischen- und Kurzzeitversicherungen schnell und unkompliziert umzusetzen. Das Unternehmen wurde im September 2015 gegründet, ist seit Anfang 2016 in Deutschland aktiv und arbeitet mit renommierten Kunden wie MLP, Barmenia, Tryg und anderen.