

Finance Gate: HDI erleichtert Vermittlern die digitale Interaktion mit ihren Kunden

Eine digitale Verwaltungs- und Beratungsplattform, die alle Policen des Kunden bündelt - unabhängig von der Versicherungsgesellschaft? Über die sich der Kunde einen schnellen Überblick über den eigenen Versicherungsschutz verschaffen und mit seinem Kundenberater per Messenger-Dienst einen Beratungstermin vereinbaren oder chatten kann?

Oder unkompliziert einen Schaden melden oder einfach nur seine persönlichen Daten ändern kann - und das alles datensicher und rund um die Uhr? Diese und weitere Funktionen bietet Finance Gate, eine neue digitale Plattform, die HDI gemeinsam mit dem IT-Unternehmen Sevenval Technologies entwickelt hat.

Dr. Tobias Warweg, Vorstand Makler- und Kooperationsvertrieb bei der HDI Vertriebs AG: „Die digitale Revolution trifft nicht nur Versicherer, sondern auch Vermittler - insbesondere Makler. Nur wenn sie in der Lage sind, ihren Kunden eine zeitgemäße und ständige Erreichbarkeit auf allen Kommunikationskanälen zu bieten, werden sie langfristig als servicestark wahrgenommen und sind damit klar im Vorteil.“ Im Vergleich zu anderen Plattformen ist Finance Gate die nächste Evolutionsstufe, denn es bietet auch Interaktionsmöglichkeiten zwischen Makler und Kunden. Warweg erklärt: „Zudem nimmt sie dem Makler zeitraubende administrative Aufgaben ab und verschafft ihm mehr Zeit für seine Kernkompetenz: das Beratungsgespräch.“

Für Kunden bietet Finance Gate neben dem „digitalen Aktenordner“ mit allen Versicherungsverträgen, auch wichtige Informationen rund um die Themen Vorsorge und Absichern - einfach und verständlich aufbereitet.

Besonders wichtig ist Warweg die Unabhängigkeit der neuen Plattform: „Finance Gate ist absolut eigenständig. Maklern bzw. Vermittlern, die diese Plattform nutzen wollen, garantieren wir, dass wir als Versicherer weder auf die Plattform noch auf die Finance-Gate GmbH in irgendeiner Form Einfluss nehmen.“

Jan Webering, CEO Sevenval Technologies GmbH, ergänzt: „In Zeiten der Digitalisierung ändern sich Bedürfnisse und Nutzungsgewohnheiten von Kunden rasant. Darauf müssen sich nicht nur die Versicherer, sondern auch die Makler einstellen. Gerade für traditionelle Makler ist das eine Herausforderung. Gemeinsam mit HDI Lösungen für eine zeitgemäße Interaktion zwischen Makler und Kunden zu entwickeln, war auch für uns ein Erfahrungsgewinn.“

Im ständigen Dialog mit den Nutzern

Finance Gate wird die Komplexität im Beratungs- und Verwaltungsprozess zwischen Vermittlern und ihren Kunden weiter verringern. Im ersten Schritt steht die Plattform einem kleinen Kreis von Vertriebspartnern zur Verfügung, getreu dem Prinzip von „#handschlag“: Im Rahmen dieser Digitalisierungsoffensive entwickelt HDI innovative Lösungen mit und für Makler. Das Feedback und die Impulse, die Vertriebspartner und Kunden geben, fließen in die Konzeption und Weiterentwicklung von Finance Gate ein. Im Laufe des Jahres soll die Plattform kontinuierlich um zusätzliche Funktionen erweitert werden.

„Unser Ziel ist es, diesen besonderen Service in naher Zukunft allen Vermittlern anzubieten. Auch für firmenverbundene Vermittler, die im Belegschaftsgeschäft mit leistungsfähigen Beratungs- und Verwaltungsportalen beim Kunden punkten wollen, bietet Finance Gate Mehrwerte“, erklärt Warweg. Nach „Firmen Digital“, einem Beratungs- und Angebots-Tool für das Firmenversicherungsgeschäft, ist die digitale Plattformlösung das nächste Gemeinschaftsprojekt von HDI und Sevenval Technologies. Beide Partner haben hierfür im Dezember 2017 das Joint-Venture-Unternehmen „Finance-Gate GmbH“ gegründet, das als Plattformbetreiber tätig ist.

Für weitere Presse-Informationen:

HDI Versicherungen

Pressestelle

Hanni Tokgözoglu

Telefon: +49 221 144-3445

Telefax: +49 221 144-5127

mailto:hanni.tokgoezoglu@hdi.de