

Neodigital und Maklerverbund DEMV treiben Automation von Versicherungsprozessen voran



Stephen Voss

© Neodigital Versicherung AG

Die Neodigital Versicherung AG und der inhabergeführte Deutsche Maklerverbund (DEMV) arbeiten ab sofort zusammen. Ziel der Kooperation ist es, die Automatisierung von Versicherungsprozessen für Makler weiter voranzutreiben. Versicherungsvertreter sollen so weitgehend von administrativen Aufgaben entlastet werden, um mehr Zeit für die Kundenberatung zu haben. Die Digitalisierung der Versicherungsverwaltung ist daher zentraler Kern der Zusammenarbeit des Maklerverbunds und der Versicherung.

„Die DEMV und Neodigital haben dasselbe Ziel: Den Maklern in ihrem Geschäftsalltag möglichst viele automatisierte Lösungen zur Verfügung zu stellen“, erläutert Stephen Voss, Vorstand Vertrieb und Marketing der Neodigital Versicherung AG. „Die Entwicklung digitalisierter Versicherungsprozesse darf nicht nur am Frontend ansetzen. Sondern sie muss vor allem die dahinterliegenden, aufwendigen und sich oft wiederholenden Prozesse für Makler stärker in den Fokus nehmen. Es bringt niemandem Vorteile, wenn der Kunde zwar mit einer ‘hippen App’ Versicherungen abschließen kann, der Makler aber bei Abschluss oder im Schadenfall noch mit Hängeordnern oder Karteikarten arbeiten muss. Die Digitalisierung muss ganzheitlich gedacht werden“, so Voss weiter.

Die Kooperation wird vielen angebondenen Versicherungsvertretern zur Verfügung stehen und auf dem Maklerverwaltungsprogramm „Professional works“ basieren.

„Neodigital ist eine hervorragende Ergänzung unseres Portfolios und passt perfekt zu unserer Strategie, den Verwaltungsaufwand für Versicherungsmakler signifikant zu reduzieren“, freut sich Karsten Allesch, Geschäftsführer vom DEMV. „Obwohl Digitalisierung das Dauerthema im

Maklermarkt ist, ist es immer wieder erstaunlich, wie viele Möglichkeiten zur Steigerung der Produktivität nach wie vor ausgelassen werden. Dies wollen wir ändern.“

Als Einkaufs- und Interessengemeinschaft von Versicherungsmaklern und Finanzvermittlern erhalten die Mitglieder direkte Courtagezusagen mit den Versicherern und behalten somit die vollen Rechte am Kundenbestand. Zudem kann der Verbund aufgrund seiner Vertriebskraft bessere Ergebnisse erzielen, als wenn Makler einzeln mit den Versicherern verhandeln. Dies gilt für Courtagen, aber auch für Rabattrahmen bei Sachversicherungen oder speziellen Deckungskonzepten.

Kontakt:

Neodigital Versicherung AG
Stephen Voss
E-Mail: presse@neodigital.de

Presse-Kontakt:

WBCO GmbH
Jan Böhler
E-Mail: j.boehler@wbco.de
Tel.: 069 - 133 88 041