

Signal Iduna stellt ihrem Vertrieb die Online-Beratungssoftware bridge zur Verfügung



Die Signal Iduna Gruppe setzt nach einem erfolgreichen Pilotprojekt die Zusammenarbeit mit der Bridge ITS GmbH fort. Sie stellt ihren Außendienstpartnern die Online-Beratungssoftware bridge zur Verfügung, die eine interaktive, persönliche und digital nachhaltige Beratung ermöglicht.

Signal Iduna stellt jedem der rund 3.400 Agenturen, Vertriebsführungskräften und Spezialisten bridge zur Verfügung. Den Nutzern werden im Vorfeld interne Schulungen angeboten. Bereits zum Auftakt bildete Signal Iduna über 600 Nutzer aus.

Die Software von Bridge strukturiert die Online-Beratungsgespräche so, dass diese trotz räumlicher Entfernung eine hohe Kundenbindung durch digitale Nähe erzeugen. Insbesondere ermöglicht die bridge-Software echte Interaktion zwischen Beratern und Kunden, bei der die Kunden selbst klicken, swipen und Daten eingeben können. Von den wirtschaftlichen Vorteilen durch Prozess-Verschlinkungen profitieren die Signal Iduna und deren Agenturen. Es ist für die Ausbildung neuer Mitarbeiter und die Entwicklung neuer Cross-Selling-Strategien ein wichtiges Tool.

Dr. Christian Bohner, COO der Bridge ITS GmbH, sagt über die zukünftige Zusammenarbeit: "Wir freuen uns, dass ein digital so fortschrittliches Versicherungsunternehmen wie die Signal Iduna in bridge die beste Art und Weise sieht, Beratungsprozesse und -gespräche zu digitalisieren und auf die Zukunft auszurichten. Ich bin überzeugt, dass uns viele Jahre fruchtbarer und erfolgreicher Zusammenarbeit bevorstehen."

Vertriebsvorstand Torsten Uhlig, Signal Iduna Gruppe, freut sich, mit der Software bridge seinen Agenturen, Vertriebsführungskräften und Spezialisten ein selbsterklärendes, attraktives und modernes Tool für die Online-Beratung zur Verfügung zu stellen. Besonders die passgenauen Erweiterungsmöglichkeiten von bridge waren ein entscheidender Faktor für die Zusammenarbeit: „Die Bedienung der veränderten Kunden- und Vermittlerbedürfnisse in der Kommunikation und Interaktion sind für unser Unternehmen handlungsleitend. Die Kunden schätzen und fordern heutzutage die Kombination von Online- und Präsenzberatung. Die Software bridge ist ein Baustein unserer digitalen Transformation im Vertrieb und im Service.“

***Bildunterschrift:** v.l.n.r: Torsten Uhlig (Vertriebsvorstand, SIGNAL IDUNA), Dr. Frederick Steinke (Chief Sales Officer, Bridge), Dr. Christian Bohner (COO, Bridge), Udo Kallen (Tribe Lead Persönlicher Vertrieb und Bereichsleiter AO, SIGNAL IDUNA)

Bridge ITS GmbH

Die Bridge ITS GmbH ist ein Sales Tech Unternehmen aus Dresden. Die Software bridge ermöglicht Nutzern, alle Kundengespräche digital zu führen und Vertriebsprozesse digital zu optimieren. Bei bridge kommt state-of-the-art-Technologie zum Einsatz, die die Nutzer dabei unterstützt, ihr volles Potential zu entfalten. Zu den Kunden gehören große Maklerpools und Versicherungsunternehmen. Tausende Nutzer beraten täglich mit bridge und optimieren so ihren Arbeitsalltag. Gründer und CEO der Bridge ITS GmbH ist Holm Hallbauer und COO ist Dr. Christian Bohner.

Weitere Informationen finden Sie auf www.bridge-systems.com

Pressekontakt:

Thomas Wedrich
Telefon: 040 - 4124 3834
E-Mail: thomas.wedrich@signal-iduna.de

Unternehmen

SIGNAL IDUNA Gruppe
Joseph - Scherer - Straße 3
44139 Dortmund

Internet: www.signal-iduna.de

Über SIGNAL IDUNA Gruppe

Die SIGNAL IDUNA Gruppe geht zurück auf kleine Krankenunterstützungskassen, die Handwerker und Gewerbetreibende vor über 100 Jahren in Dortmund und Hamburg gegründet hatten. Heute hält die SIGNAL IDUNA das gesamte Spektrum an Versicherungs- und Finanzdienstleistungen für alle Zielgruppen bereit. Der Gleichordnungskonzern betreut mehr als zwölf Millionen Kunden und Verträge und erzielt Beitragseinnahmen in Höhe von rund 6,1 Milliarden Euro.