

Pressemitteilung

Vertiefte Partnerschaft und neues Vergütungsmodell

Concordia setzt bei Digitalisierung für Maklervertriebe auf die Plattformtechnologie der Smart InsurTech AG

Berlin/Hannover, 7. Mai 2020. Die Concordia Versicherungs-Gesellschaft a.G. mit Sitz in Hannover nutzt im Rahmen ihrer Digitalisierungsoffensive für Makler ab sofort vollumfänglich die Versicherungsplattform SMART INSUR der Smart InsurTech AG. Damit baut Concordia seine Zusammenarbeit mit dem Technologiedienstleister aus, die sich bisher auf den Vergleichsbereich Smart Compare bezog. Dies ermöglicht der Concordia, einen weiteren Beitrag zur digitalen Transformation der angehenden Makler zu leisten. Die Prozessautomatisierung reicht vom Erstkundengespräch bis zur Schadenbearbeitung. Die angeschlossenen Maklerbetriebe profitieren von einer Steigerung der Effizienz und Leistungsfähigkeit und damit von einer langfristigen ökonomischen Attraktivität.

Die Erleichterungen für die Versicherungsmakler beginnen bereits bei der Datenerfassung. Bestandsmigration, eigenständiger GDV-Upload oder einfaches Abfotografieren von Dokumenten und die KI-gestützte Umwandlung in strukturierte Kundendaten minimieren die administrativen Tätigkeiten. Vollständig integriert sind nun Tariffbewertungen gemäß den Empfehlungen des Verbraucherschutzes. Darüber hinaus stehen ein Produktvergleich sowie der Tarifierungs-, Angebots- und Antragsprozess in dem System zur Verfügung.

Mithilfe eines ebenfalls integrierten Service-Moduls werden Informationen und Dokumente zu Geschäftsvorfällen (BiPRO-Schnittstellen, Maklerextranet, E-Mails und Briefpost) normiert und den Kunden- und Vertragsdaten automatisch zugeordnet. Der Makler profitiert dabei von geringeren Vertriebskosten, einer höheren Datenqualität und Zeitersparnis.

„Wir sind über die Anbindung der Concordia an das Vergleichsmodul Smart Compare bereits seit vielen Jahren in guter Verbindung zur Smart InsurTech AG“, erklärt Sascha Beck, Leiter Vertrieb/Maklerunterstützung der Concordia Versicherungen. „Von der Plattformidee überzeugt hat uns unsere gute Erfahrung mit Europace, die die größte deutsche Plattform für Immobilienfinanzierungen, Bausparprodukte und Ratenkredite betreibt, und ein Schwesterunternehmen der Smart InsurTech AG ist. Die Plattform SMART INSUR verfügt über eine starke Fachlichkeit der gesamten Versicherungstechnologie. Auf diesem Wege können wir unseren Maklern bei der Digitalisierung ihrer Betriebe helfen und so ihre Kernkompetenz – die umfassende Kundenberatung – stärken.“

Dr. Oliver Paul, Leiter Institutionelles Key Account Management bei der Smart InsurTech AG, ergänzt: „Wir freuen uns, dass wir die Partnerschaft mit dem Traditionsversicherer Concordia vertiefen können. Durch das Angebot eines im Markt einzigartigen Zusammenspiels digitaler Vertriebsmodule und automatisierter Prozesse sowie durch die Entwicklung weiterer Marktplatz-Services können wir unsere Partner in sämtlichen Geschäftsmodellen noch besser unterstützen.“

Transaktionsgebühr: Statt fixer Lizenzen ist Vergütung abhängig vom Geschäftserfolg

Mit dem Ausbau der Nutzung des digitalen Versicherungsmarktplatzes SMART INSUR verändert sich auch das Kooperationsmodell: Concordia hat mit der Smart InsurTech AG ein vom Geschäftserfolg abhängiges Vergütungsmodell vereinbart.

„Die Transaktionsgebühr orientiert sich an dem Erfolg des Partners und damit an dem Nutzen, den unsere Services für ihn bringen“, erklärt Marcus Rex, Vorstand der Smart InsurTech AG. „Wenn das Geschäft eines angehenden Partners erfolgreich verläuft, steigt die Transaktionsgebühr relativ zur Nutzung der Marktplatz-Services. Sind die Bestände in weniger erfolgreichen Zeiten rückläufig, verringert sich auch die Gebühr entsprechend. Unser innovatives Vergütungsmodell atmet mit und beharrt nicht auf fixierten Lizenzkosten. So stehen wir an der Seite unserer Partner für gemeinsames Wachstum und gemeinsamen Erfolg.“

Über die Concordia Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit

Die Concordia – der 1864 gegründete Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit bietet mit seinen Tochtergesellschaften überall in Deutschland zeitgemäße und lebensnahe Versicherungslösungen für Privatkunden, Gewerbetreibende und die Landwirtschaft. Mit über 1.250 Mitarbeitern und einem bundesweiten Netz von Concordia Vertretungen und Geschäftspartnern werden über 2 Millionen Verträge der rund 1,3 Millionen Kunden betreut.

Pressekontakt

Concordia Versicherungen
Christian Behrens
Ansprechpartner für die Presse
Karl-Wiechert-Allee 55, 30625 Hannover
Tel.: +49 (0)511 / 5701 – 1382
E-Mail: presse@concordia.de

Über die Smart InsurTech AG

Die Smart InsurTech AG betreibt mit SMART INSUR eine webbasierte Versicherungsplattform für Verwaltung, Vergleich und Beratung von Versicherungs- und Vorsorgeprodukten bzw. -verträgen. Das voll integrierte System verbindet Prozesse und Datenflüsse von Versicherungsunternehmen und -vertrieben und ermöglicht mit seiner modernen Technologie den schnellen und direkten Vertragsabschluss, anlassbezogene Produktvergleiche, Konzeptberatung und effiziente Bestandsverwaltung. Die hoch automatisierten Prozesse der Plattform führen zu deutlichen Kostenvorteilen und nachhaltigem Geschäftserfolg unserer Kunden. Die Smart InsurTech AG ist eine 100%ige Tochter der in Lübeck ansässigen Hypoport SE, die an der Deutschen Börse im Prime Standard gelistet ist. Ende 2015 wurde Hypoport in den SDAX aufgenommen. Die Hypoport-Gruppe beschäftigt in ihrem Netzwerk von Technologieunternehmen knapp 2.000 Mitarbeiter und hat im Jahr 2019 einen Umsatz von 337 Mio. Euro erwirtschaftet.

Pressekontakt

Smart InsurTech AG
Ute Gombert
Senior Manager Public Relations
Klosterstraße 71, 10179 Berlin
Tel.: +49 (0)30 / 42086 - 1939
Mobil: +49 (0)151 / 5804 - 3077
E-Mail: presse@smartinsurtech.de
Twitter: <https://twitter.com/SmartInsurTech>