

1:1 Assekuranzservice AG setzt auf Thinksurance

- 1:1 Assekuranzservice AG macht angehenden Vermittlern Thinksurance Beratungsplattform zugänglich
- Kooperation beinhaltet auch Digitalisierung des Sonderkonzepts „Innenstadt-Police“ für KMU in Innenstädten
- Sehr hohe Marktdurchdringung für Thinksurance bei deutschen Pools, Vertrieben und Verbänden
- Das Spektrum an Vertriebsmöglichkeiten im 1:1 Verbund wird weiter ausgebaut

Augsburg/Frankfurt, 22.06.2021. Seit Anfang Mai 2021 steht die Thinksurance Plattform auch den Vermittlern der 1:1 Assekuranzservice AG, der Clarus AG sowie der finanzprofi AG zur Verfügung. Die Kooperation des Maklerpools und des Technologieunternehmens sichert allen angehenden Vermittlern Zugang zum digitalen Beratungsprozess von Thinksurance, sodass sie Erfolgspotenziale im Gewerbegebiet noch besser anheben können. Durch diese Entwicklung arbeitet Thinksurance nun mit nahezu allen deutschen Pools, Vertrieben und Verbänden zusammen.

Seit Anfang Mai nutzt die 1:1 Assekuranzservice AG die Möglichkeiten der Thinksurance Beratungsplattform und geht damit einen entscheidenden Schritt in Richtung digitale Gewerbekundenberatung. Nach einer erfolgreichen Pilotphase, in der bereits erste 1:1 AG-Vermittler die Vorteile der voll digitalen Ausschreibungsplattform getestet haben, können nun auch alle weiteren angehenden Vermittler des 1:1-Verbundes in Deutschland den intelligenten Beratungsprozess im Gewerbebereich digital nutzen. Mit der Plattform von Thinksurance sind alle Beratungsschritte digital durchführbar – angefangen bei der Bedarfsanalyse und Risikoerfassung, über den Tarifvergleich sowie die Ausschreibung komplexer Risiken bis hin zum Vertragsabschluss und der IDD-konformen Dokumentation.

Die Vermittler werden dabei Schritt für Schritt durch den Prozess geführt und finden sich dank der individualisierten Umgebung im bekannten 1:1 AG „Look & Feel“ wieder. Der Zugang erfolgt dabei ganz einfach über die bereits genutzten MVPs FinanzOffice und WeCode. Diese direkte Anbindung ermöglicht einen nahtlosen Zugang zu allen Vorteilen der Beratungsplattform von Thinksurance mit nur wenigen Klicks. Zudem werden relevante Kundeninformationen direkt in die Plattform übertragen, wodurch zum Beispiel bei der Risikoanalyse Doppelergaben entfallen. Das macht die Gewerbekundenberatung besonders effizient. Dabei hilft auch die Intelligenz des Systems, die die Vermittler zum Beispiel mithilfe von Antwortvorschlägen in der Risikoerfassung oder gängigen Soll-Leistungen sowie Prämien und vielem mehr unterstützt.

Sehr hohe Marktdurchdringung bei deutschen Pools, Vertrieben und Verbänden

Im nächsten Schritt wird auch das hauseigene Gewerbekonzept „Innenstadt-Police“ von der 1:1 Assekuranzservice AG in die Plattform integriert und steht dann für eine Beratung und den digitalen Abschluss bereit. Die „Innenstadt-Police“ ist ein Multiline-Produkt und bündelt alle Versicherungen, die speziell für KMUs in Innenstädten, wie etwa Cafés, Restaurants oder auch im Einzelhandel, relevant sind. Diese Kombination aus smarterer Beratungsunterstützung für Vermittler, Digitalisierung von Sonderkonzepten sowie Zugang zu einem Vertriebsnetzwerk, das zehntausende Vermittler umfasst,



macht die Thinksurance Beratungsplattform besonders interessant für Pools, Vertriebe und Verbände, die sich als ganzheitlichen Partner auf Augenhöhe für Vermittler verstehen. Weil Thinksurance ebendiesen Absatz teilt, kooperieren mittlerweile fast alle deutschen Pools, Vertriebe und Verbände mit Thinksurance.

Optimale Voraussetzungen für die individuelle Beratung

Dr. Patrick Afflerbach, Vorstand bei 1:1 Assekuranzservice AG, ist davon überzeugt, dass alle Beteiligten vom digitalen Beratungsprozess profitieren: „Unsere Kernphilosophie als Servicemakler ist es, optimale Voraussetzungen für eine erfolgreiche Beratungstätigkeit zu schaffen und dabei stets die besten Möglichkeiten zu nutzen. Von daher ist der Schritt zur digitalen Beratung von Gewerbekunden nur konsequent, denn wir sind davon überzeugt, dass eine strukturierte und umfassende Bedarfsanalyse, der bestmögliche Tarifvergleich und die Möglichkeiten von effizienten Ausschreibungen über eine digitale Plattform große Vorteile für unsere Vermittler, aber auch für ihre Kunden bringen.“

Sven Schönfeld, Chief Sales Officer bei Thinksurance, ergänzt: „Wir freuen uns mit der 1:1 Assekuranzservice AG einen weiteren starken Partner gewonnen zu haben. Für uns ist es wichtig, dass unsere Plattform nicht nur den höchsten technisch Anforderungen gerecht wird, sondern, dass sie vor allem auch optimal in die Umgebung und zu den Ansprüchen unserer Partner passen. Das zeigt die Zusammenarbeit mit der 1:1 Assekuranzservice AG sehr schön: Die Kollegen dort benötigen ein hochgradig individualisierbares Tool, das dennoch ganzheitlich Lösungen bietet. Und genau das bieten wir. Wir stehen für technologische Lösungen, die allen Beteiligten Mehrwerte bieten.“

Über 1:1 Assekuranzservice AG

Die 1:1 Assekuranzservice AG ist einer der führenden Maklerpools in Deutschland. Die Kernkompetenz des Augsburger Unternehmens stellt die Vermittlung von Versicherungen aller Sparten dar. Unternehmensphilosophie ist es, ideale Voraussetzungen für den Erfolg im Versicherungsvertrieb zu schaffen. Dabei lebt die 1:1 Assekuranzservice AG ein agiles Geschäftskonzept. Mit gezielten Kooperationen im 1:1 Verbund umfasst das Angebot eine Bandbreite an Unterstützungsmöglichkeiten für den Vertrieb - sowohl stark individualisiert, wie auch auf die Masse abgestimmt. Mit einem eigenen Assekuradeur werden Deckungskonzepte entwickelt, die flexible auf den dynamischen Markt reagieren. Vom Quereinsteiger, über den klassischen Ausschließlichkeitsvermittler, den Mehrfachagenten zum Makler bzw. Konzeptmakler – die 1:1 Assekuranzservice AG bietet ein schützendes Dach, erfolgreiche Produkte am Markt und umfangreiche Verwaltungsunterstützung auf höchstem digitalem Niveau.

Über Thinksurance

Die Beratungsplattform von Thinksurance unterstützt Entwicklung, Analyse und Vertrieb von Gewerbe- und Industrieversicherungen. Das Frankfurter Technologieunternehmen bietet Versicherungsmaklern, Pools, Vertrieben, Verbänden, Servicegesellschaften, Banken und digitalen Geschäftsmodellen eine modulare Vertriebsplattform, welche den gesamten Vertriebsprozess von Bedarfsanalyse bis Abschluss begleitet. Für Versicherer und Assekuradeure bietet das Unternehmen umfassende Daten- und Analysewerkzeuge für Produktmanagement, Wettbewerbsanalysen und Vertriebssteuerung.

Pressekontakt:

Margret Hoppmann
Senior Manager Corporate Communications
Thinksurance GmbH
T: +49 69 2043695 388
E: margret.hoppmann@thinksurance.de

Dr. Nadine Brunner
monoceros PR
T: +172 1888 203
E: nadine@monocerospr.com