

blau direkt bietet Maklern mit dem Launch von Qonekto ein neues Level an Konnektivität

blau direkt launcht Qonekto, die neue Softwarelösung für nahezu grenzenlose Datenkonnektivität zwischen dem Maklerverwaltungsprogramm AMEISE und externen Produktivitäts- und Automatisierung-Tools.

Mit seinem Kernprodukt, dem Maklerverwaltungsprogramm AMEISE, bietet blau direkt seinen Partnern seit jeher eine der führenden Lösungen für eine hochautomatisierte und effiziente Verarbeitung von versicherungsspezifischen Daten und Dokumenten.

Mittlerweile nutzen jedoch gerade die digital gut aufgestellten Makler-Unternehmer zusätzlich zu ihrem MVP vermehrt externe Produktivitäts- und Automatisierung-Tools, um auch im Bereich von Vertrieb, Marketing und Service effiziente und kundenfreundliche Prozesse zu errichten. Die Anwendungsfälle reichen von der Online-Terminbuchung (z.B. Calendly), über die Integration neuer Kommunikationskanäle (z.B. WhatsApp) bis hin zur Nutzung großer CRM-Systeme (z.B. Zoho CRM).

Die Entscheidung, in diesem Bereich eher auf externe Tools zu setzen, begründen viele fortschrittliche Makler vor allem mit der enormen Entwicklungsgeschwindigkeit, die für MVP-Anbieter, die versuchen jede dieser Funktionen selbst abzubilden, kaum noch zu bewältigen ist. Die Anforderung an die MVP-Anbieter besteht also vielmehr darin, Schnittstellen zu entwickeln, über die der Makler externe Tools sauber mit seinem Kernsystem, dem MVP, verbinden und Daten austauschen kann.

blau direkt hat es seinen Partnern auch bisher schon ermöglicht, über technische Schnittstellen (APIs) externe Anwendungen mit dem MVP zu verbinden. Diesen Ansatz nutzen in der Praxis jedoch eher größere Partner wie etwa Vertriebe und Pools, da diese über entsprechende Programmierkenntnisse im Haus verfügen oder die finanziellen Ressourcen haben, um Prozessverbesserungen dieser Art für sich entwickeln zu lassen.

Mit dem Launch seiner neuen Konnektivitäts-Software Qonekto verändert der Lübecker Technologiepool diesen Status Quo fundamental. Qonekto versetzt ab sofort alle blau direkt Partner in die Lage, nahezu jeden digitalen Prozess und fast jede Automation, die sie in ihrem Unternehmen benötigen, selbst zu bauen - schnell, robust und ohne Programmierkenntnisse. Qonekto stellt die bislang umfassendste Erweiterung des Maklerverwaltungsprogramms von blau direkt dar, indem es das MVP sowohl mit den großen CRM-Systemen Zoho CRM und HubSpot*, als auch mit den mächtigen Automatisierungsplattformen Make.com und Zapier* verbindet und den Datenaustausch zwischen beiden Welten organisiert.

“Über das Basisprodukt Qonekto ONE erhalten Makler einen einfachen Zugang zu den Diensten Make.com und Zapier*. Mit den unzähligen Tools, die man über diese Plattformen verbinden kann, ist nun jeder Makler in der Lage, seine Prozesse so effizient, digital und kundenfreundlich zu gestalten, wie er sie haben möchte. Das kann z.B. der Einsatz von Kalendertools sein, die Nutzung von Aufgabenboards, oder die Bereitstellung von Formularen für bestimmte Kundenprozesse. Mit Qonekto können über 1.600 Anwendungen mit dem MVP verbunden und die relevanten Kunden- und Vertragsdaten ausgetauscht werden. Ineffiziente Insellösungen und kostspielige Programmierung gehören damit der Vergangenheit an.” erklärt Ulf Papke, der die Entwicklung der Konnektivitäts-Software als Berater und Pilotpartner maßgeblich mitgestaltet hat.

„Makler verlangen mehr denn je nach Lösungen, um ihren Bestandskunden eine perfekte Kundenerfahrung zu ermöglichen. Das erfordert den Einsatz moderner, digitaler Tools und Standards. Mit Qoneko bietet blau direkt nun eine simple Lösung, die die Marketing- und Produktivitätspower von Zoho und Hubspot* für unsere Kunden eröffnet. Gemeinsam mit unseren besten Partnern aus der blau Community entwickelt, bewährt im Einsatz“ erklärt Kai-Uwe Laag, CEO der blau direkt Gruppe.

Wie auch zahlreiche andere Anwendungen von blau direkt, wurde Qoneko im engen Austausch mit ausgesuchten Maklerpartnern entwickelt. Diese Pilotgruppe begleitete das Projekt von Anfang an, lieferte wertvollen Input entlang der Praxisanforderungen und testete die Software ausführlich auf Herz und Nieren. Im Betrieb sowie der Weiterentwicklung setzt blau direkt ebenfalls auf seine starke Community. Dafür sorgt der Wissenstransfer über den eigens aufgebauten Qoneko CAMPUS mit einer integrierten Anwender-Community. Im Campus stehen eine Vielzahl hilfreicher Anleitungen und Video-Tutorials zur Verfügung. Qoneko-Nutzer haben zudem die Möglichkeit an Q&As und Video-Calls teilzunehmen und sich innerhalb der Community mit Tipps, Tricks und Praxisbeispielen auszutauschen.

“Qoneko besteht aus den beiden Leistungspaketen Qoneko ONE und Qoneko CRM. Ambitioniertere Maklerbetriebe, die in Puncto Lead- und Kontaktmanagement oder auch Vertriebsautomatisierung skalierbare Lösungen auf hohem Niveau benötigen, setzen schon lange auf moderne CRM-Plattformen. Da kommt man an Anbietern wie Zoho CRM oder HubSpot auch im Maklermarkt nicht mehr vorbei. Und genau deshalb haben wir mit Qoneko eine robuste Lösung entwickelt, mit der ein Datenaustausch zwischen dem Maklerverwaltungsprogramm AMEISE und diesen CRM-Plattformen* organisiert wird - und dies in beide Richtungen. Mit Qoneko öffnen wir jedem Makler ein Tor zu einer ganz neuen Welt von nahezu unbegrenzten Möglichkeiten, die vorher nur sehr wenigen vorbehalten war. Darauf sind wir schon stolz.“ erklärt Björn Petersen, Geschäftsführer der Supersonic Group, deren Husumer Digitalagentur die Konnektivitäts-Software im Auftrag von blau direkt entwickelt hat.

Pressekontakt:

Anna Westphal
Telefon: 0451-87201268
E-Mail: presse@blaudirekt.de

Unternehmen

blau direkt GmbH
Kaninchenborn 31
23560 Lübeck

Internet: www.blaudirekt.de

Über blau direkt GmbH

blau direkt ist ein Infrastrukturdienstleister für Vermittler von Versicherungen. Mit rund 155 Mitarbeitern erleichtert blau direkt Versicherungsmaklern und Vertrieben die Arbeit. Als Spezialist für die Datenverarbeitung und Pflege von Antragsdaten, Bestandsdaten und Dokumenten

erleichtert der Transaktionsdienst von blau direkt die Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren. Diese Dienste können wahlweise im Rahmen von Funktionsausgliederungen, Back-Office-Dienstleistungen oder im Rahmen ergänzender Infrastrukturdienstleistungen genutzt werden.