

ARISECUR begleitet MyLucy-Start in Österreich

Wien, 15.11.2016. Unaufhaltsam drängen neue Anbieter für digitale Makler-Apps in den Markt. Mit „MyLucy“ startet nun ein weiterer Anbieter – mit einem völlig neuen Ansatz.

Schon seit längerem versetzen digitale Makler wie Knip und FinanceFox den deutschsprachigen Markt in Aufruhr. Mit ihrem Angebot die Bestandsbetreuung zu übernehmen und mittels einer App zu leisten, haben die Anbieter beachtliches Interesse bei Kunden geweckt. Gleichwohl blieb der wirtschaftliche Erfolg bislang eher bescheiden. So steuert Marktführer Knip zwar auf eine dreiviertel Million Downloads zu, konnte daraus aber bislang nur rund 20.000 Kunden generieren.

„Die Idee sich auf dem Smartphone zu platzieren ist zwar trivial, doch damit fokussiert man statt dem Neuabschluss die Bestandspflege. Das ist sehr geschickt.“ schwärmt Andreas Büttner, Geschäftsführer des Versicherungsproviders ARISECUR. „Die Idee scheitert jedoch an den hohen Werbekosten. Diese liegen aktuell im Schnitt bei etwa 1.500 Euro. Die laufenden hohen Investitionen in Technik und Innendienstaufbau erhöhen den Bedarf an Venture-Capital zusätzlich.“ So komme man niemals auf einen grünen Zweig. Selbst wenn es gelänge der Betreuung über Apps eine allgemeine Kunden-Akzeptanz zu geben, so würden die Kosten auf diesem Weg nicht weit genug sinken können, um eine ausreichende Monetarisierung der Idee zu erreichen.

Trotzdem probiert es mit „MyLucy“ (<https://mylucy.com/>) nun ein weiterer Anbieter. Zeitgleich startet die App am 15.11. in Deutschland und Österreich. Die Schweiz – Herkunftsland des neuen Start-ups – soll in Kürze folgen. Bis zu 50 Millionen Euro Risiko-Kapital wollen die Schweizer in den ersten 3 Jahren einsetzen, um den Markt aufzumischen.

Anders als bei den bisherigen Insuretech-Anbietern wird das Unternehmen jedoch nicht von Brancheneulingen aufgezogen. Vielmehr besteht das Team aus erfahrenen Versicherungsexperten & Marketingprofis. Die Fehler der Firstmover will man vermeiden.

„Wir konzentrieren uns im Management auf die originäre Idee dem Kunden mit Hilfe von MyLucy erstklassigen Service zu bieten“ erklärt Patrick Ziegler, Verwaltungspräsident des neuen Start-ups. „Wir versuchen dabei aber nicht gleichzeitig die gesamte Branche neu zu erfinden. Wo es bereits erstklassige Prozesse gibt, setzen wir diese ein und verkürzen den Weg zur Wertschöpfung“.

Die Macher von MyLucy lassen die gesamte Abwicklung des Versicherungsgeschäfts durch einen BackOffice-Service des Maklerpools blau direkt abwickeln. In Österreich unterstützt die ARISECUR den Einsteiger. „Das Management spart sich auf diesem Weg 2 Jahre. So lang kann es dauern sämtliche Anbindungen im deutschsprachigen Raum zu gewährleisten und attraktive Konditionen auszuhandeln.“, berichtet Andreas Büttner Geschäftsführer der ARISECUR. „MyLucy verzichtet auf einen eigenen Innendienst und spart sich zudem die Entwicklung eigener Verwaltungssysteme. Das spart Kosten und vor allem Zeit. Wo die meisten Insuretechs bislang fast nur coole Oberflächen haben, kann man hier sofort und mit voller Wucht in den Markt einsteigen.“

Davon zeigt sich auch Patrick Ziegler überzeugt: „ARISECUR gehört in Österreich zu den führenden Plattformen und ist bestens technisch vernetzt. Warum müssen wir alles selbst neu entwickeln, statt es uns einfach vom Technologiemarktführer zu holen?“. Wo die InsureTech-Wettbewerber Jahre verschwendeten, um Bestandsübertragungen und Datenaustausch zu automatisieren, fände man bei ARISECUR bereits die aktuell höchstmögliche Umsetzungsquote vor. Bestandsübertragungen seien erheblich schneller durchführbar, als dies bei Mitwerbern der Fall wäre.

Bei ARISECUR glaubt man, dass die neue Kooperation ein Gewinn für alle Partner des Pools sei, denn man erhalte von den innovativen Machern viele Impulse, die sich in konkreten Verbesserungen für die Partner des Wiener Unternehmens niederschlugen. „Wir lernen sehr viel von unseren InsurTech-Partnern und können dieses Wissen nutzen die Zusammenarbeit mit unseren Versicherungspartnern weiter zu verstärken. Unsere Partner verfügen über eine weitreichende Datensynchronisation mit der gesamten Versicherungswelt.

“, legt Andreas Büttner einen gewichtigen Vorteil dar, der sich aus der führenden Technologie des Providers ergäbe. „Technologievorsprung wächst, wenn man ihn teilt.“

Zum Unternehmen:

ARISECUR ist die Abwicklungsplattform für Prozessoptimierung und Internetmarketing. Mehr als 950 Versicherungsmaklern, Agenten und Vertrieben erleichtert ARISECUR als Abwicklungsplattform die Arbeit. Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren zeichnet ARISECUR wesentlich aus, da ARISECUR umfangreiche Back-Office-Dienstleistungen für Kooperationspartner erledigt. ARISECUR unterstützt Versicherungsmakler und Agenten in der Nutzung der neuen Medien und sozialen Netzwerke für mehr Verkaufserfolg.

Pressekontakt:

Maiken GREIMEL / greimel@arisecur.com / Tel: 01/639 940-15

Anlagen

Pressebild_Ziegler.jpg "MyLucy wird ein Erfolgsmodell."