

Umfangreiche Kooperation von MLP mit FinTech massUp

- Partnerschaft leistet wichtigen Beitrag zur Umsetzung der Online-Strategie von MLP
- Angebot zum Online-Abschluss bei Elektronik-, Fahrrad- und Auslandsreisekranken-Versicherungen wird gemeinsam aufgebaut

Wiesloch, 17. Dezember 2015 – Zur Umsetzung der eigenen Online-Strategie geht der Finanzdienstleister MLP eine umfangreiche Kooperation mit dem FinTech-Unternehmen massUp ein. Ziel ist es, Interessenten und MLP Kunden den Online-Abschluss einfacher Versicherungsprodukte auf der MLP Kundenwebsite zu ermöglichen.

MLP passt dafür das von massUp entwickelte System an und integriert es in die eigene Kundenwebsite. Als Produktpartner stehen verschiedene Versicherer zur Verfügung. Diese haben den MLP Partner- und Produktauswahlprozess erfolgreich durchlaufen. Dabei prüfen MLP Experten die Versicherer und ihre Angebotsbedingungen genau, mitunter gestützt auf externe Ratings.

„Für MLP war es wichtig, beim Aufbau des neuen Angebots zwei Punkte in Einklang zu bringen: Geschwindigkeit und zugleich Qualität. Hier konnte massUp als FinTech mit seiner flexibel anzupassenden Gesamtlösung punkten“, sagt Thomas Freese, Leiter Kundenmanagement bei MLP.

Kontakt

Frank Heinemann

Tel +49 (0) 6222 • 308 • 3513

Fax+49 (0) 6222 • 308 • 1131

frank.heinemann@mlp.de

MLP AG

Alte Heerstraße 40

69168 Wiesloch

www.mlp-ag.de

http://twitter.com/MLP_AG

„MLP ist auch für massUp ein optimaler Partner: Unternehmensgröße und -struktur von MLP bieten beste Voraussetzungen, um mit FinTechs wie massUp zu kooperieren – und gemeinsam neue Online-Lösungen für Interessenten und Kunden umzusetzen“, sagt Dominik Groenen, Mitgründer von massUp.

Seite 2 von 3
17.12.2015

Im Rahmen der Kooperation geplant sind im ersten Schritt Angebote zur Absicherung von Elektronik-Geräten, insbesondere Smartphones, sowie von Fahrrädern und E-Bikes, außerdem Auslandsreisekrankenversicherungen. Nächsten Monat werden erste Angebote für Interessenten und MLP Bestandskunden online verfügbar sein. „Unser Ziel ist es vor allem, mit einem sehr konkurrenzfähigen Angebot Neukunden online zu gewinnen. Zugleich wollen wir Erfahrungen sammeln für eine Ausweitung des Angebots bei einfachen Versicherungsprodukten“, sagt Thomas Freese.

Über MLP:

Die MLP Gruppe ist der Partner in allen Finanzfragen – für private Kunden genauso wie für Firmen und institutionelle Investoren. Mit vier Marken, die in ihren Märkten jeweils führende Positionen einnehmen, bieten wir ein breites Leistungsspektrum:

- MLP Finanzdienstleistungen AG: Gesprächspartner in allen Finanzfragen
- FERI AG: Investmenthaus für institutionelle Investoren und große Privatvermögen
- DOMCURA AG: Assekuradeur mit Fokus auf privaten und gewerblichen Sachversicherungen
- TPC GmbH: Spezialist im betrieblichen Vorsorgemanagement für Unternehmen

Ausgangspunkt in allen Bereichen sind die Vorstellungen unserer Kunden. Darauf aufbauend stellen wir ihnen ihre Optionen nachvollziehbar dar, so dass sie selbst die passenden Finanzentscheidungen treffen können. Bei der Umsetzung greifen wir auf die Angebote aller relevanten Produktanbieter zurück. Grundlage sind wissenschaftlich fundierte Markt- und Produktanalysen. Manfred Lautenschläger und Eicke Marscholke haben MLP 1971 gegründet. Bei MLP sind knapp 2.000 selbstständige Kundenberater und ca. 1.800 Mitarbeiter tätig.

Über massUp:

massUp ist das Versicherungs-Startup, das für Finanzdienstleister arbeitet: massUp bietet eine „plug & sell“ White-Label-Lösung zum Verkauf von Annex-, Nischen- und Kurzzeitversicherungen über bestehende Vertriebskanäle.

Seite 3 von 3
17.12.2015