



THINK  
SURANCE®



→ PRESSEMITTEILUNG

# Digitalisierung in der Industrierversicherung - MRH Trowe und Thinksurance kooperieren

- MRH Trowe nutzt ab sofort die Thinksurance Plattform zum Ausbau seines Gewerbegegeschäfts
- Weiterentwicklung in Bereich der Industrierversicherung geplant
- Umfassende Individualisierung der Thinksurance Plattform für MRH Trowe durchgeführt

**Alsfeld/Frankfurt, 05. März 2020 - MRH Trowe und Thinksurance setzen den Startschuss für eine umfassende Kooperation. Der Großmakler nutzt ab sofort die Thinksurance Technologie, um das Gewerbegegeschäft abzuwickeln. Die Integration eigener Rahmenkonzepte und Ausschreibungen für komplexe Risiken ist ein Teil der Ergebnisse.**

MRH Trowe und Thinksurance haben gemeinsam eine individuelle Vertriebsplattform für Mitarbeiter des Maklerhauses realisiert, die dort ab sofort zum Einsatz kommt. Mithilfe der Plattform kann der gesamte Vertriebsprozess digital gesteuert werden – von der Bedarfsanalyse und der Risikoerfassung über den Tarifvergleich und die Ausschreibungen bis hin zum Online-Abschluss. Dabei sollen die einfachen Geschäftsvorfälle über den Vergleichsrechner und die komplexen Risiken über die Ausschreibungsplattform abgewickelt werden. In Zukunft werden eigene Rahmenkonzepte des Großmaklers zusätzlich in die Plattform integriert.

Mit Thinksurance, als neuen Kooperationspartner, setzt MRH Trowe seinen konsequenten Digitalisierungskurs als einer der führenden Versicherungsmakler Deutschlands weiter fort. Im Zusammenhang mit den verschiedenen Maklerzukäufen stellt die Digitalisierung der Prozesse eine zentrale Herausforderung dar. Mit Thinksurance digitalisiert das Unternehmen nun den Vertriebsprozess für Firmenkunden. „Um auch in Zukunft unsere Wachstumsziele zu erreichen und Erfolg am Versicherungsmarkt zu generieren, ist ein digitaler Vertriebsprozess unerlässlich. Mit unserem strategischen Partner Thinksurance sehen wir uns für diesen Weg gut aufgestellt“, so Lars Mesterheide, Vorstandsmitglied von MRH Trowe.



**THINK  
SURANCE**



PRESSEMITTEILUNG | SEITE 2 VON 2

## **Thinksurance investiert in Weiterentwicklung der Plattform für Industriemakler**

Mit MRH Trowe gewinnt Thinksurance einen wichtigen Kunden im Bereich der Industriemakler. Die Kooperation bietet die Möglichkeit wichtige Erfahrungen über komplexe Kundenansprüche zu sammeln. „Im Bereich der Pools und Vertriebe konnten wir uns mit der Vielzahl erfolgreicher Kooperationen bereits etablieren. Doch zukünftig wollen wir unseren Fokus vermehrt auf Industriemakler legen. Wir freuen uns daher mit unserem strategischen Partner MRH Trowe die Ausschreibungsplattform stärker an den Bedürfnissen anspruchsvoller Firmenkunden auszurichten“, erklärt Christopher Leifeld, Mitgründer und Geschäftsführer von Thinksurance.

Schon heute deckt die Plattform den Vertriebsprozess zwischen Innendienst, Außendienst und den Underwritern beim Versicherer ab. Zukünftig soll dieses Angebot jedoch signifikant erweitert werden. So will Thinksurance vor allem die Leistungsfähigkeit der Ausschreibungsplattform für die Industriekunden weiterentwickeln. Darüber hinaus soll eine Verzahnung mit dem MVP der Industriemakler Bestandüberprüfungen ermöglichen.

### **Über MRH Trowe:**

Versicherungskonzepte & Lösungen mit Weitblick

Als inhabergeführter, international tätiger Finanzdienstleister bieten wir, bei MRH Trowe, unseren Mandanten eine ganzheitliche Beratung – getreu dem Motto „persönlich – unabhängig – kompetent“. Gestartet als Familienbetrieb gehören wir heute zu den Top 10 Industrieversicherungsmaklern in Deutschland. Mit mehr als 400 Mitarbeitern und unserer regional ausgerichteten Betreuungsstruktur begegnen wir den vielfältigen und komplexen Ansprüchen des Marktes mit höchster Kompetenz.

### **Über Thinksurance:**

Die Vertriebs- und Analyseplattform von Thinksurance (früher Gewerbeversicherung24) unterstützt Entwicklung, Analyse und Vertrieb von Gewerbeversicherungen. Das Frankfurter Technologie-Unternehmen 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 Analyse-Werkzeuge für Produktmanagement, Wettbewerbsanalysen und Vertriebssteuerung.

FÜR WEITERE INFORMATIONEN UND PRESSEMATERIALIEN:

Pilar Zschke - [presse@thinksurance.de](mailto:presse@thinksurance.de)  
Public Relations Thinksurance

Melanie Werner - [melanie.werner@mrh-trowe.com](mailto:melanie.werner@mrh-trowe.com)  
Public Relations MRH Trowe