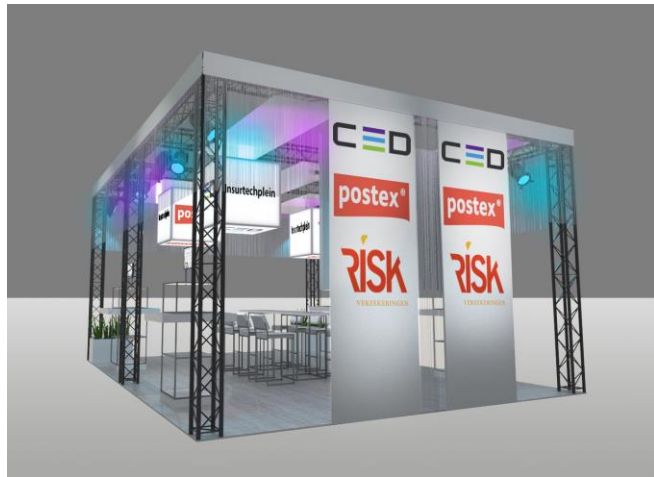


Partners Insurtechplein am:dag: Insurtech en mens versterken elkaar

Nieuwegein, 18 oktober 2017

Op het Insurtechplein van de [am:dag 2017](#) op 21 november laten [CED](#) (ced-group.com), [Postex](#) (postex.com) en [RISK](#) (risk.nl) zien hoe de huidige Insurtech-oplossingen ervoor zorgen dat de branche sterk in kan spelen op de veranderende wereld. Met demonstraties

van verschillende oplossingen benadrukken de drie Insurtech-partners de toegevoegde waarde van een sterke combinatie van mens en technologie.



Bezoekers van het Insurtechplein ontdekken tijdens de am:dag wat de ontwikkelingen zijn en welke oplossingen nu al beschikbaar zijn. Van chatbots tot volledig geautomatiseerde schadebehandeling en van e-mailverzending gebaseerd op het klantprofiel tot het praten met de virtuele assistenten van Google en Amazon. Want Insurtech is geen toekomstmuziek meer, maar is breed inzetbaar én toepasbaar!

Een scala aan innovatieve toepassingen

Op het Insurtechplein laat Postex zien hoe intermediairs, dankzij een vruchtbare samenwerking met partners [Grijpma AsG](#) en [Bugs Business](#), kunnen beschikken over volledige en geautomatiseerde ontzorging van de fysieke én digitale verzending van verzekeringsdocumenten. Bovendien biedt Postex iDEAL-betaalmogelijkheden voor zowel de fysieke als digitale poststroom waardoor de klanttevredenheid zichtbaar verhoogd wordt. CED presenteert CED Connect, het meest geavanceerde schadeplatform van Nederland. CED Connect automatiseert het schadeproces, waardoor de verwerkingstijd van eenvoudige schades naar enkele minuten gereduceerd wordt. Hiermee hebben schadebehandelaren meer tijd voor het geven van persoonlijke aandacht in het schadeproces. Omdat intermediairs in de toekomst meer gebruik gaan maken van chatbots en andere aanvullende diensten demonstreert RISK de chatbot sluitenv verzekering.nl. Hiermee kunnen intermediairs anticiperen op de wens van klanten om 24/7 via diverse kanalen een verzekering af te kunnen sluiten en blijven zij tegelijkertijd tóch in staat om persoonlijk advies te geven.

Digitaal waar het kan, persoonlijk waar het moet

Postex, RISK en CED illustreren met deze ontwikkelingen dat er ook in de toekomst een belangrijke rol blijft weggelegd voor het persoonlijke aspect binnen de verzekeringsbranche. De toegevoegde waarde van de face-to-face advies, persoonlijke kennis van de klant en de bestaande connectie blijft aanwezig. Juist de verzekeraars, volmachten en intermediairs die dit persoonlijke aspect weten te combineren met een state-of-the-art uitstraling die consumenten gewend zijn bij partijen als Coolblue en Bol.com, creëren uitgelezen kansen om klanten efficiënter en met nog meer service van dienst te kunnen zijn.