



hepster: Technologie für B2B-Partner

Ausgewählte Kooperationspartner können nun Versicherungsprodukte von hepster als White-Label-Lösung oder unter der Marke hepster nutzen.

Dabei setzt das Unternehmen auf produktspezifische Versicherungen die nahtlos in die Prozesse der B2B-Partner integriert werden können. Die Produkte werden in den Buchungsprozess der Kooperationspartner integriert.

Der Versicherungsschutz erfolgt on-demand entweder ab sofort oder ab Wunschkdatum und lässt sich mit unterschiedlichen Laufzeiten buchen.

Digitale Abwicklung über hepster

Nach Buchung erhält der Kunde alle relevanten Dokumente in digitaler Form. Im Schadensfall kann der Kunde über hepster in seinem Kundenkonto den Schaden melden. Die weitere Abwicklung erfolgt anschließend direkt über hepster.

„Third Party Tool“ für Versicherungsprodukte

hepster versteht sich mit seinem Angebot als „Third Party Tool“ für Versicherungsprodukte. Die Partner können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, während sich das Insurtech um den gesamten Verwaltungs- und Bearbeitungsprozess kümmert.

Zu den neugewonnen Kooperationspartnern zählen unter anderem [Fahrrad.de](#), [ListnRide](#) und dem stationären Fahrradverleih M&M Sylt.

Bild: © bnenin / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944834/hepster-technologie-fuer-b2b-partner/>