

blau direkt - "Die Mehrheit der aktuellen FinTechs ist Partner bei uns"



Von [Mirko Wenig](#)

Blau direkt ist ein Maklerpool, der sich offen und sogar offensiv zu einer Kooperation mit App-Anbietern bekennt: Chef Oliver Pradetto betrachtet dies als überlebenswichtig für den eigenen Pool in Zeiten der Digitalisierung. Zu den Kooperationspartnern zählt MyFeelix, mit Knip befindet man sich in Gesprächen. Aber was bedeuten die Kooperationen für die angeschlossenen Makler von blau direkt? Versicherungsbote hat bei Pradetto nachgefragt.

Versicherungsbote: Bei dem Fintech Myfeelix unterzeichnen die User digital eine (neue) Maklervollmacht. Die bestehenden Vermittler verlieren in ihrem Bestand dadurch die Verträge des Kunden. Resultierend daraus könnten auch Bestände von angeschlossenen Vertriebspartnern betroffen sein. Könnte ihr Maklerpool dadurch auch Umsatz verlieren oder gibt es eine Art Bestandsschutz?

Pradetto: Unsere Maklerpartner sind in ihrem Handeln frei. Es steht Ihnen frei wo und wie sie ihr Geschäft eindecken. Wir lassen allerdings keine Umdeckung von einem Makler auf den anderen innerhalb blau direkts zu ohne einvernehmliche Absprache zwischen den beteiligten Maklern. Das liegt daran, dass für uns rechtlich nicht der Kundenwille entscheidend ist, sondern der des uns beauftragenden Maklers. Unser Auftraggeber ist nämlich nicht der Endkunde, sondern unser Makler. Mit anderen Worten: Gerne helfen wir unseren FinTech-Partnern bei der Bestandsübernahme von Maklerverträgen, aber nicht von Maklerverträgen anderer Maklerpartner. Dies gilt so für alle unsere Maklerpartner, also auch für FinTech-Makler.

Praktisch ist das allerdings ein Fall, der im Rahmen unserer Zusammenarbeit mit FinTechs noch nie vorgekommen ist. Unsere Makler sind schlicht und ergreifend selbst sehr gut technisch aufgestellt. Die gewinnen eher selbst Kunden mit ihrer Technologie, als das sie welche verlieren.

"Wir haben seit 8 Jahren digitale Kundenordner"

Zuletzt kam es aus der Maklerschaft verstärkt Kritik, nachdem die ersten Vermittler ihre Kunden verloren haben. Wie erklären Sie den angeschlossenen Maklern die Zusammenarbeit mit den vermeintlichen Versicherungsordnern?

Wir arbeiten nicht mit Versicherungsordnern. Sie meinen Makler, die digitale Dienstleistungen anbieten. Unsere Makler verfügen bereits seit 8 Jahren über dieses Angebot der digitalen Kundenordner. Viele unserer Makler sind es daher gewohnt, dass sie selbst auf diesem Wege neue Kunden erhalten. Das finden die gut.

Natürlich gibt es auch welche, die diese Möglichkeiten ungenutzt ließen. Wenn die sich bei mir beschweren, muss aber nicht ich irgendwas erklären. Vielmehr müssen sie mir erklären, warum sie die zur Verfügung gestellten Chancen haben verstreichen lassen.

Ist das Unternehmen felix GmbH Vertriebspartner bei ihrem Pool?

Ja. Tatsächlich ist die Mehrheit der aktuellen FinTechs Partner bei uns. So wie fast alle Makler die nennenswert Kunden in sozialen Medien, über Suchmaschinen oder andere digitale Wege gewinnen. Wenn Sie bei Google irgendeinen typischen Suchbegriff für Versicherungen eingeben, werden Sie feststellen, dass 70% der Makler, die Sie in den Top-20-Trefferlisten finden, Partner von blau direkt sind.

"Felix erhält die gleichen Bedingungen wie jeder andere Makler auch"

Bekommt blaudirekt einen Overhead vom Umsatz der felix GmbH?

Das kommt darauf an, welches Vertriebsmodell der Makler gewählt hat und wo er sein Geschäft eindeckt. Im normalen Poolmodell profitieren wir auch am eingereichten Geschäft. Der Makler kann aber auch lediglich Services von uns gegen Beitrag nutzen oder er zahlt eine Flatrate-Fee und wir reichen ihm unsere Courtage zu 100% durch.

Welches Modell mein jeweiliger Partner gewählt hat, kann ich natürlich nicht offenlegen. Ich kann Ihnen aber versichern, dass felix zu 100% die gleichen Bedingungen erhält wie jeder andere Makler auch.

Wie sieht die Zusammenarbeit zwischen dem Fintech-Unternehmen und blau direkt aus?

So wie mit jedem anderen Makler auch: Sie können Verträge über uns eindecken, Bestände über unsere BackOffice-Services verwalten lassen und erhalten Technologie von uns. Der Unterschied wird nicht auf unserer Seite vorgenommen, sondern vom Makler: Einige erkennen die Chancen und Nutzen. Andere stellen fest, dass die Welt sich dreht und versuchen sie mit Jammern anzuhalten.

Welche Daten werden konkret übergeben?

Ein Pool übergibt keine Daten. Wir sind Auftragsdienstleister. Wenn der Kunde unserem Makler eine Vollmacht erteilt und der Makler uns auf Basis dieser Vollmacht beauftragt spezifische Dienstleistungen zu erbringen, dann tun wir das. Das kann natürlich auch die Bestandsübertragung eines Vertrages sein. Wir erhalten dann Dokumente und Datenströme,

die wir dem Makler elektronisch in seinem MVP oder wahlweise per Schnittstelle zur Verfügung stellen. Da gibt es wieder keinen Unterschied zwischen Maklern und FinTech-Maklern.

"Wir wenden uns niemals aktiv an Endkunden"

Wird ein aktives Angebot über den Pool gemacht?

blau direkt ist Dienstleister des Maklers. Wir wenden uns niemals aktiv an den Endkunden, außer in Notfällen und dann auch ausdrücklich, um unseren Makler vor Haftungsfällen zu schützen. Unsere Makler können sich von uns jedoch Angebote für Kunden bereit stellen lassen. Das machen wir selbstverständlich auch für felix, wenn es gewünscht wird.

Sind angeschlossene Makler in ein solches Angebot involviert?

Viele unserer Makler kooperieren miteinander. So können hoch spezialisierte Makler Generalisten unterstützen oder ein regionaler Makler kann für einen überregionalen Anbieter vor Ort Kunden besuchen. Solche Kooperationen unterstützen wir ausdrücklich. Sie gibt es auch zwischen einigen Maklern und mit einer Hand voll FinTech-Maklern von uns. Warum auch nicht? Am Ende kommt es doch darauf an, dass der Endkunde gut bedient ist.

Welche Rolle spielt die Schadenbearbeitung von zukünftigen Schadenfällen im Rahmen der Kooperation?

blau direkt bietet seinen Partnern einen digitalen Schadenservice. Der Kunde kann mit wenigen Klicks einen Schaden melden. Er erhält dann den Rückruf einer hochspezialisierten Anwaltskanzlei, die den Schaden kostenfrei für ihn an den Versicherer meldet und gegebenenfalls die Regulierungsentscheidung prüft. Auch dies ist ein Service, der allen Maklern und FinTech-Maklern zur Verfügung steht.

- [Vertrieb](#)
- [Maklerpool](#)
- [Blau direkt](#)
- [FinTech](#)
- [Myfelix](#)