

Wohin geht der Markt der Maklerverwaltungsprogramme?

AC asscompact.de/nachrichten/wohin-geht-der-markt-der-maklerverwaltungsprogramme

Während die ganze Branche digitale Prozesse anstrebt, übersehen kleinere Versicherungsmakler gerade die massiven Veränderungen im Markt der MVP-Systeme. Kleinen Maklern werden ihre Verwaltungstätigkeiten in absehbarer Zukunft nicht mehr zu marktgerechten Kosten digital erfüllen und dabei unabhängig bleiben können.

Der Makler wird sich entscheiden müssen: Investiert er in eine moderne technische Infrastruktur oder schließt er sich einem Pool an? In der aktuell laufenden dvb-Maklerbefragung „[Beste technische Unterstützung für Versicherungsmakler 2017](#)“ werden die Makler nach dem eingesetzten und geplanten MVP-System befragt, man darf auf die aktuellen Verschiebungen der Marktanteile gespannt sein.

Alle großen MVP-Anbieter haben Vergleichsunternehmen zugekauft oder eigene Vergleiche entwickelt. Aus den MVP-Systemen entwickeln sich Prozessplattformen, die zur Abwicklung der Geschäfte zwischen Versicherungsmaklern und Versicherern genutzt werden. Ein einzelnes Maklerunternehmen mit individuellem MVP-System wird das nur mit erheblichen IT-Investitionen erreichen können.

Die Akteure der Spitzenliga

- **assfinet (acturis-Gruppe):** assfinet ist Hersteller des MVP-Systems ams, später kam mit Übernahme des Herstellers Buchholz das System InfoAgent hinzu. Mit NAFI hat man einen Vergleichler gekauft. Mit Lutronik und deren Produkt VIAS verfügt man aktuell über einen Marktanteil von ca. 50%.
- **blau direkt:** Die eigene IT-Tochter Dionera hat die Vertragsverwaltung „Ameise“ und diverse Vergleichsrechner entwickelt. Vertriebsprozesse werden konsequent digitalisiert, IT-Dienstleister zugekauft.
- **Fonds Finanz:** Der Kauf von Sofffair ist ein konsequenter strategischer Schritt, mit deren Komponenten stehen jetzt alle Funktionen für ein umfassendes und vollintegratives Prozessportal für Makler zur Verfügung.
- **Hypoport:** Der Spezialist für elektronische Finanzmarktplätze hat den MVP-Hersteller NKK, den Anbieter maklersoftware.com und den Vergleichler Innosystems gekauft.

Für den Makler werden sich die Verwaltungstätigkeiten erst vereinfachen und Kosten reduzieren lassen, wenn technische Services flächendeckend verfügbar und im verwendeten MVP-System umgesetzt sind. Somit hat die Marktkonzentration auch einen positiven Aspekt: Es werden sich potente Hersteller durchsetzen, die mit ausgereiften Produkten auch kleineren Maklereinheiten den Anschluss an das digitale Versicherungsgeschäft bereitstellen können. Mit einem starken MVP an seiner Seite, das Kundendaten online bereit stellt und Prozesse durchgängig macht, wird auch das Maklerbüro schnell zum „InsurTech im Kleinen“, mit dem Bonus des persönlichen und vertrauten Ansprechpartners.

Eine ausführliche Version dieses Kommentars findet sich in der AssCompact 09/2017, Seite 102 ff. und [hier](#).