

Kooperation

Maklerpools blau direkt & Finanz-Zirkel bündeln Kräfte



Maklerpool blau direkt Finanz-Zirkel

Foto: blaudirekt

Die Maklerpools blau direkt & Finanz-Zirkel wollen zusammenarbeiten.

Die Maklerpools blau direkt und Finanz-Zirkel haben eine umfassende Kooperation vereinbart. So erhält Finanz-Zirkel in erster Linie technologische Unterstützung. Zudem sollen die Bestände in die Verwaltung von blau direkt gehen. Auch das Neugeschäft im Versicherungs- & Bausparbereich soll vollständig über blau direkt abgewickelt werden. Um eine Übernahme des kompletten Pools soll es sich indes nicht handeln.

Die Maklerpools blau direkt und Finanz-Zirkel aus dem Raum Hannover werden zukünftig zusammenarbeiten. So sollen Partner von Finanz-Zirkel künftig die Bestandsverwaltungssysteme und Vergleichsrechner aus dem Hause blau direkt nutzen.

Blau direkt übernimmt die Bestandsverwaltung

Neben der Aufrüstung in den technischen Möglichkeiten verspricht sich Finanz-Zirkel vor allem massive Einsparungen in der Verwaltung, denn die Bestände werden den Kollegen aus Lübeck in die Verwaltung gegeben. Dazu hat der Lübecker Pool die FZD Service GmbH, eine Tochtergesellschaft der Finanz-Zirkel, übernommen. Um eine komplette Übernahme von

Finanz-Zirkel soll es sich allerdings nicht handeln, erklärte Finanz-Zirkel-Geschäftsführer Bernd Diekmann.

Auch das Neugeschäft im Versicherungs- & Bausparbereich soll künftig vollständig über blau direkt abgewickelt werden. Der Lübecker Pool gewinnt damit an Vertriebskraft. Demnach wächst das jährliche Provisionsvolumen von blau direkt durch die Kooperation auf rund 20 Millionen Euro an.

Finanz-Zirkel könnte kleinere blau direkt-Partner unterstützen

„Unser Ziel, den aktuellen Marktführer bis Ende 2017 vom Sockel zu stoßen, ist ehrgeizig und ambitioniert. Das hält uns aber nicht davon ab, es ernsthaft zu versuchen.“, untermauerte blau direkt Geschäftsführer Oliver Pradetto den Anspruch auf die angestrebte Marktführerschaft bis Ende 2017.

Während sich Finanz-Zirkel von der Kooperation insbesondere einen verstärkten Fokus auf die Kernkompetenz Vertrieb verspricht, erhofft sich Pradetto eine intensivere persönliche Vor-Ort-Unterstützung für kleinere blau direkt-Partner.