

Pool: 20 Prozent Ertragszuwachs für angeschlossene Makler

VJ versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/pool-20-prozent-ertragszuwachs-fuer-angeschlossene-makler-131247.php

30.1.2018 – Der Maklerpool Blau Direkt will sich und die angeschlossenen Partner für die nächste Phase der Digitalisierung des Makleralltags rüsten. Dies ist beim diesjährigen zehnten Auslandskongress, der Network Convention in Prag, eines der wichtigsten Themen gewesen. Daneben wurde über die Geschäftsentwicklung und den umkämpften IT-Dienstleistermarkt gesprochen.

Der Lübecker Maklerpool Blau Direkt GmbH & Co. KG setzt weiter auf strikte Digitalisierung. Er liefert, so das Unternehmen, seinen Partnern „die bestmöglichen Prozesse und die modernste Technik“. Man garantiere damit jedem Partnermakler 20 Prozent Ertragswachstum und 50 Prozent Personalkostenersparnis im Innendienst.

Oliver Pradetto (Bild: Pohl)

Das betonte Oliver Pradetto, Gesellschafter und Geschäftsführer des Maklerpools, im Rahmen der Network Convention 2018 vom 28. bis 31. Januar in Prag. Der Auslandskongress mit fast 560 Teilnehmern umfasst ein Schulungsprogramm sowie eine Messe mit 54 Ausstellern.



Entlastung von Verwaltungsarbeiten

Partnermakler erhielten für ihren Monatsbeitrag zudem einen Vergleichsrechner, ein Verwaltungsprogramm und Kunden-Apps gratis. Außerdem übernehme Blau Direkt nahezu die gesamte Büroarbeit des Maklers. Die sei alles im genannten Flatrate-Beitrag inbegriffen. „Wir haben Kalkulationssicherheit und der Makler zahlt nicht mit seiner Courtage. Je größer der Partner ist, desto mehr wird das ein goldener Deal für ihn“, erklärte dazu Pradetto.

Am Messestand der Network Convention unterstrich dies Gernot Renneberg. Der Geschäftsführer der RS Maklerkontor GbR arbeitet seit knapp zwei Jahren als Blau-Direkt-Partner. „Allein die Entlastung von Verwaltungsarbeiten erspart uns eine volle Arbeitskraft im Jahr“, so der Makler. Hinzu käme eine viel engere Kundenbindung durch modernste Technik.

Web-App hilft auch Maklern

Kürzlich erst hat Blau Direkt eine eigene sogenannte Web-App veröffentlicht. Unter der hauseigenen Marke „Simplr“, die 2015 als persönliche Informationsmanager-App für Kunden an den Start ging (VersicherungsJournal 16.11.2015), gibt es nun die webbasierte Form der mobilen Anwendung (VersicherungsJournal 16.1.2018).

Der Vorteil dieser Art App sei, „dass diese nicht erst auf dem Smartphone installiert werden müsse. Stattdessen könnte sie über jeden handelsüblichen Browser aufgerufen werden“, so Pradetto. Trotzdem können über die Web-Version alle Funktionen der ursprünglichen App genutzt werden. Die Web-App hat ebenfalls Zugriff auf den Fotoapparat, die Kontakte oder den Standort des Smartphones, schonen den Angaben zufolge aber den Speicherplatz und das Datenvolumen des Nutzers.

Auch Makler würden von der Online-Anwendung profitieren, da die Hürde des Downloads wegfällt. Die Web-App läuft zudem auf allen Endgeräten gleichermaßen und muss nicht für jedes Gerät separat heruntergeladen werden.

Neu: Gesellschafter bei Objective IT

Zugleich will Blau Direkt seine Position an der Technologiefrent stärken. Dazu beteiligt sich der Maklerpool am Softwarehaus [Objective IT GmbH](#), bekannt durch den KV-Vergleichsrechner „Levelnine“. Mit dem Erwerb von 49 Prozent der Gesellschaftsanteile wird die bisherige Kooperation intensiviert.

„Wesentliche Voraussetzung der Beteiligung war für uns der uneingeschränkte Erhalt unserer unternehmerischen Unabhängigkeit“, so Oliver Fink, Geschäftsführer von Objective IT.

„Der Markt kennt Levelnine als stetig fortentwickeltes Vergleichsprogramm, das keinem Einfluss eines Produktgebers oder Vertriebs unterliegt. Das bleibt auch so“, erklärte Pradetto hierzu auf Nachfrage in Prag. So bleibe die freie Verfügbarkeit des Angebots, das Blau Direkt als leistungsfähigstes KV-Vergleichsprogramm ansieht, für alle Marktteilnehmer gewahrt.

Ressourcen sichern

Der starke Ausbau der Lizenzverträge soll dem Lübeck Pool Kosten für die eigene Entwicklung sparen. Objective IT gibt gleichzeitig an, von zukünftig über 7.000 Anwendern profitieren zu wollen. Künftig stünden zusätzlich sechsstellige Beträge jedes Jahr zur Verfügung, mit denen das Softwarehaus seine Entwicklungsressourcen ausbauen und das Produktportfolio erweitern könne.

Hintergrund: Der Markt für freie IT-Dienstleister ist praktisch leergefegt. Daher hatte Blau Direkt im letzten Jahr schon das Softwarehaus [HT-Maklerservice GmbH](#) gekauft und damit die hauseigene Expertise zu biometrischen Risiken verstärkt ([VersicherungsJournal 9.8.2017](#)). Vertriebe kauften gezielt IT- und Fachdienstleister auf oder investieren in Start-ups, um sich die entsprechenden Ressourcen zu sichern.

Die hohen Investitionen in Technologie und IT-Firmen schrumpfen unseren Gewinn beträchtlich.

Oliver Pradetto, Geschäftsführer Blau Direkt

IT-Investitionen schrumpfen den Gewinn

„Nur wer seine Prozesse effizient beherrscht, kann Kosten im Unternehmen senken, ertragreich bleiben und vor allem die Skalierbarkeit seiner unternehmerischen Tätigkeit sicherstellen“, erklärte Pradetto.

Vor diesem Hintergrund sind auch die Beitragserhöhungen für Poolpartner im vergangenen Sommer zu sehen ([VersicherungsJournal 15.8.2017](#)). „Die hohen Investitionen in Technologie und IT-Firmen schrumpfen unseren Gewinn beträchtlich“, so der Poolchef.

Vor zwei Jahren hatte der Pool auf seinem Auslandskongress angekündigt, seine Kunden-App „Simplr“ auch anderen Pools und Versicherern zur Mitnutzung anzubieten ([VersicherungsJournal 26.1.2016](#)). Wenn jeder seine eigene Lösung anbiete und man sich gegenseitig Konkurrenz mache, bekäme jeder einzelne für sich nicht genügend Relevanz, um gegen amerikanische Internetgiganten zu bestehen.

„Robo-Save“ geht an den Start

Jetzt kündigte Blau Direkt in Prag an, den nächsten Schritt in Richtung digitales Maklerbüro zu gehen. Ab April 2018 soll „Robo-Save“ starten – ein automatisiertes Bestandsoptimierungs-System. Es soll einmal im Jahr automatisch die Verträge der Maklerkunden überwachen und – wann immer möglich – bessere Tarife vorschlagen.

„Robo-Save“ will künftig alle wichtigen Komposit- und Kfz-Versicherungsverträge des Kunden im Blick behalten und fortlaufend prüfen, zu welchen Terminen eine Umstellung möglich ist. „Beim Start geht es zunächst nur um Privathaftpflicht-Versicherungen“, kündigte Pradetto an.

Das System sei Dienstleister des Vermittlers; es trete daher immer in dessen Namen auf. Für den Kunden sehe es so aus, als hätte der Makler persönlich die Angebote gesichtet und für seinen Kunden aufgearbeitet. Entscheidet sich der Kunde für eine Alternative, kümmert sich „Robo-Save“ um alles Weitere, ohne dass der Makler aktiv werden muss. Das System sendet den neuen Deckungsauftrag an den Versicherer, überwacht die Policierung und kündigt den alten Vertrag.

Guter Geschäftsverlauf 2017

Zum Geschäftsverlauf im abgelaufenen Jahr 2017 sagte Pradetto, er rechne mit einem Jahresumsatz von etwa 42 Millionen Euro. Das entspricht einer Verdopplung gegenüber 2014 (VersicherungsJournal [2.2.2015](#)). Zum Vergleich: 2016 waren es 31,5 Millionen Umsatz, davon 29,7 Millionen Euro Provisionserlöse (VersicherungsJournal [11.8.2017](#)). Der Gewinn werde sich wohl nur im einstelligen Millionenbereich bewegen.

Zum Ergebnis 2017 habe die österreichische Mehrheitsbeteiligung [Arisecur Versicherungs-Provider GmbH](#) etwa vier Millionen Euro beigetragen. Die aktuelle Zahl der angeschlossenen Versicherungsmakler gab Blau Direkt mit 1.100 an.