

06.09.2016 | Vertrieb

Blau Direkt und Fintech Feelix öffnen sich für Kooperation

Partner des Maklerpools Blau Direkt können ab sofort auch die Beratung von Kunden des Fintechs Feelix übernehmen.



Oliver Pradetto, Geschäftsführer von Blau Direkt: "Unser Ziel als Blau Direkt ist es natürlich vorrangig den Makler in seiner Eigenschaft als Unternehmer zu stärken und aufzubauen."

Der Maklerpool Blau Direkt und das Insurtech Feelix machen gemeinsame Sache. Partner von Blau Direkt können ab sofort auch als externe Berater für das Berliner Start-up tätig werden, wie beide Gesellschaften vermelden.

Klassische Makler und junge Unternehmen wie Feelix stehen zwar zueinander in Konkurrenz, da das Geschäftsmodell letzterer unter anderem auf der Basis eines digitalen Versicherungsordners beziehungsweise einer Ordner-App auch bestehende Bestände zu übernehmen. Gleiches gilt für Insurtechs wie Feelix oder auch Financefox, deren Geschäftsmodelle eine Kooperation mit Maklern vorsehen.

Bei Feelix geht dies auf zweierlei Wegen: Zum einen kann der Feelix-Kunde seinen angestammten Berater behalten und nur die Verwaltung der Feelix-App nutzen. Interessanter für externe Vermittler ist aber, dass das Start-up auch Beratung für neue Policen anbietet und dabei auf externe Vermittler zurückgreift.

Blau-Direkt-Partner müssen keine Akquise machen

Dieser Weg steht den Partnern des Lübecker Maklerpools nun ebenfalls offen: "In der neuen Kooperation erhalten Makler von Blau direkt die Möglichkeit, Zusatzeinkommen aus der Beratung von Feelix-Kunden zu generieren. So können Makler zusätzlich als Handelsvertreter für Feelix werden. Dies erspart dem Makler Akquise-Tätigkeit, und er kann seine Beratungskapazitäten effizienter ausschöpfen", heißt es in der Pressemitteilung.

"Unser Ziel als Blau Direkt ist es natürlich, vorrangig den Makler in seiner Eigenschaft als Unternehmer zu stärken und aufzubauen. Am liebsten sehen wir, dass jeder Makler die Möglichkeit nutzt, sich in seinem eigenen Unternehmen zukunftsorientiert aufzustellen – vielleicht mit Hilfe der von uns bereit gestellten Hilfsmittel, um sogar selbst als Fintech zu agieren", kommentiert Oliver Pradetto, Geschäftsführer von Blau Direkt.

"Das fällt aber nicht jedem Makler leicht. Manche wissen oft nicht genau, wie sie vorgehen sollen. Andere sind tolle Berater, aber nicht für die Beratung digitaler Kunden geschaffen." Mit dem neuen Angebot könnten sich auch solche Makler zukunftsorientiert machen. "Einerseits können sie sich bei einem guten Partner voll auf die Beratung konzentrieren, andererseits Erfahrungen im Umgang mit digitalen Kunden sammeln, was sich wiederum im eigenen Unternehmen einsetzen lässt." (j/b)