

Volz kommt unter neues Dach

VJ versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/volz-kommt-unter-neues-dach-129930.php

11.9.2017 – Die Marktkonsolidierung im Bereich Maklerverwaltungs-Programme und Vergleichsplattformen geht weiter. Jetzt meldet die Hypoport-Tochter Smart Insurtech GmbH die Übernahme der insolventen Volz-Gruppe und erweitert so die Basis für ihre vollintegrierte digitale Versicherungsplattform.

Die [Smart Insurtech GmbH](#), Tochter der [Hypoport AG](#), übernimmt die [Volz Software GmbH](#) und die Volz Vertriebsservice GmbH. Mit dem Erwerb der beiden Töchter der insolventen Volz Gruppe AG kann Volz operativ weitermachen. Die Anträge auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens (VersicherungsJournal [11.7.2017](#)) wurden zurückgezogen. Zum Kaufpreis wurden trotz Nachfrage des VersicherungsJournals keine Angaben gemacht. Die Mitarbeiter werden übernommen.

Volz bietet unter anderem Online-Bestandsführungssysteme, Assekurateur-Leistungen und Backoffice-Arbeiten für Versicherer, Außendienststeinheiten, Makler und Maklerpools an. Volz war in Schwierigkeiten geraten, weil offenbar ein Großkunde abgesprungen war.

Die Komplettlösung der Smart Insurtech bietet Beratung, Produktvergleich und Verwaltung von Versicherungsverträgen praktisch aller Anbieter aus einer Hand. „So profitieren die bisherigen Volz-Kunden nicht nur vom Fortbestand der gewohnten Tools und Dienstleistungen, sondern können ab sofort auch auf das erweiterte Portfolio der Smart Insurtech zugreifen“, erklärt Geschäftsführer André Männicke.



Hypoport-Tochter bietet Verwaltungsplattform

Smart Insurtech betreibt eine webbasierte Versicherungsplattform zur Verwaltung und Beratung von Versicherungs- und Vorsorgeprodukten beziehungsweise -verträgen. Die Plattform deckt nach eigener Aussage die gesamte Bandbreite der Geschäftsprozesse und Funktionen ab.

Neben klassischen Beratungs- und Vertriebsfunktionen stellt man nach Unternehmensangaben eine einheitliche Schnittstelle zwischen Vermittlern und Versicherern zur Verfügung. Von der Bestandsübertragung über die Policierung bis zur Provisionsabrechnung könnten alle Prozesse ohne Medienbruch abgedeckt werden.

Damit will die Plattform dafür sorgen, dass Versicherer, industrielle Versicherungsnehmer und Vertriebe einen Großteil ihrer Verwaltungs- und IT-Kosten einsparen können. Versicherer könnten zudem neue Produkte schnell am Markt platzieren. „Die digitalen Geschäftsprozesse, unter anderem für Tarifierung, automatisierte Policierung und Verwaltung, Bestandsdaten- und Dokumentenabruf, basieren auf Bipro-Standards“, betont Männicke.

Expansionskurs durch Zukäufe

Smart Insurtech setzt damit seinen Expansionskurs durch Übernahmen fort. Die Mutter Hypoport, ursprünglich ein Spezialist für elektronische Finanzmarktplätze allgemein, hat im Versicherungsbereich mächtig aufgeholt.

Die Konsolidierung im Versicherungsmarkt geht wie erwartet weiter.

André Männicke, Geschäftsführer der Smart Insurtech GmbH

Davon künden die Zukäufe von [NKK Programm Service AG](#), Hersteller eines Maklerverwaltungs-Programms (MVP), [Maklersoftware.com GmbH](#), Anbieter von Beratungssoftware, und des Vergleichers [Innosystems GmbH](#) (VersicherungsJournal [16.1.2017](#)).

„Die Konsolidierung im Versicherungsmarkt geht wie erwartet weiter“, so Männicke. Kleine und mittlere Anbieter von Dienstleistungen oder MVP hätten für die notwendigen Innovationen oft nicht die finanziellen Mittel und würden häufig von der Gunst einzelner großer Kunden abhängen.

Bereits 2013 hatte das Software-Haus Assapp AG Insolvenz angemeldet. 2014 folgte die Buchholz Software GmbH, stellt den Geschäftsbetrieb ein und wurde dann von der [Assfinet GmbH](#), die zur [Acturis Deutschland GmbH](#) des britischen IT-Dienstleisters Acturis gehört, übernommen. 2016 musste die Servicegesellschaft für freie Vertriebe, ASG Assekuranz Service GmbH & Co. KG, den Geschäftsbetrieb beenden.

Digitale Effizienz und ein Oligopol

Die Plattform der Smart Insurtech GmbH sorgt nach eigenen Angaben für eine breite Vernetzung aller Marktteilnehmer und schafft die Voraussetzungen, um Versicherungsprodukte deutlich kostengünstiger anzubieten, zu verkaufen und zu verwalten. Auch Produkteinführungen könnten durch echte digitale Wertschöpfung maßgeblich beschleunigt werden. „Davon profitieren Versicherungs-Unternehmen und Vertriebe gleichermaßen – und ab sofort auch die Kunden der Volz-Gruppe“, so Männicke.

Nach Auskunft von Branchenkenner Henning Plagemann ([Sopra Steria Consulting](#)) läuft der MVP-Markt auf ein Oligopol zu. Alle großen Anbieter hätten Vergleichsunternehmen zugekauft oder eigene Vergleiche entwickelt. Aus den MVP-Systemen entwickeln sich Prozessplattformen, die zur Abwicklung der Geschäfte zwischen Versicherungsmaklern und Versicherern genutzt werden.

Plagemann sieht im Moment vier Marktgrößen: Assfinet (Acturis-Gruppe), [Blau Direkt GmbH & Co. KG](#), [Fonds Finanz Maklerservice GmbH](#) (VersicherungsJournal [24.8.2017](#)) und Hypoport, zu dem auch die [Qualitypool GmbH](#) gehört (VersicherungsJournal [11.7.2016](#)).

Kleine Makler würden ihre Verwaltungstätigkeit in absehbarer Zukunft nicht mehr zu marktgerechten Kosten digital erfüllen und dabei unabhängig bleiben können. Der Makler müsse sich aber entscheiden, selbst in eine moderne technische Infrastruktur zu investieren oder sich einem Pool anzuschließen.