

Blau Direkt holt sich Fachwissen für Makler ins Haus

VJ [versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/blau-direkt-holt-sich-fachwissen-fuer-makler-ins-haus-129636.php](https://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/blau-direkt-holt-sich-fachwissen-fuer-makler-ins-haus-129636.php)

9.8.2017 – Der digital bereits breit aufgestellte Lübecker Maklerpool Blau Direkt verstärkt sich fachlich weiter. Er übernimmt zum Jahreswechsel das auf Berufsunfähigkeit spezialisierte Analyse- und Softwarehaus HT-Maklerservice.

Der Maklerpool [Blau Direkt GmbH & Co. KG](#) übernimmt mit dem Analyse- und Softwarehaus [HT-Maklerservice GmbH](#) einen Informationsdienstleister mit Spezialisierung auf biometrische Risiken, insbesondere Berufsunfähigkeit.

„Für uns ist insbesondere das enorme Fachwissen von Interesse, mit dem wir unsere Beratungsqualität verbessern können“, erklärt Blau-Direkt-Geschäftsführer Lars Drückhammer den Deal.

HT-Maklerservice analysiert und bewertet die Versicherungs-Bedingungen und vermittelt das Fachwissen in Beratungen und Schulungen an die Kunden des Hauses weiter.

Darüber hinaus bietet das Unternehmen nach eigener Darstellung eine Analysesoftware zur Kundenberatung an, die statt des Preises die Kundenbedürfnisse individuell mit den jeweiligen Bedingungen der Versicherer abgleicht – und Qualität sowie Kundeneignung anstelle des Preises fokussiert. Durch die Übernahme sichert sich Blau Direkt nun dieses Fachwissen.



Fachwissen vertiefen

Holger Timmermann, Inhaber von HT- Maklerservice, hat bereits ein Fortbildungsprogramm für die Antragsspezialisten von Blau Direkt entworfen und mit der Umsetzung begonnen, heißt es in einer Pressemeldung. Im einem weitem Schritt will der Maklerpool aus Lübeck seinen Partnern die „umfassenden“ Fachschulungsprogramme von HT-Maklerservice in Webinarform verfügbar machen.

Partner von Blau Direkt bekommen HT-Seminare nun kostenfrei.

Lars Drückhammer, Geschäftsführer Blau Direkt

„Wir können unsere Partner darin unterstützen, ihr Fachwissen zu vertiefen“, so Drückhammer. Mehrwert für die angeschlossenen Poolmakler:

In der Vergangenheit hätten die durch den HT-Maklerservice angebotenen Seminarprogramme einen Versicherungsmakler bis zu 3.000 Euro gekostet. „Partner von Blau Direkt bekommen diesen Service nun kostenfrei“, bestätigt der Poolchef auf Nachfrage.

Schrittweise Übernahme

Die Übernahme soll in in mehreren Schritten erfolgen. Während das operative Geschäft bereits zusammengeführt werde, würden die konkreten Software-Assets und die Firmenhülle von HT-Maklerservice erst zum Jahresende übernommen, berichtet Drückhammer.

„Bisherige Kunden des HT-Maklerservice erhalten ihre Leistungen weiterhin unverändert und unabhängig“,

erläutert Timmermann. „Für die bisherigen Verträge wird Blau Direkt lediglich die kaufmännische Abwicklung übernehmen, um den HT-Maklerservice von Verwaltungsaufgaben zu entlasten.“ Ansonsten ändere sich für die HT-Bestandspartner nichts.

Für die Partner von Blau Direkt soll sich hingegen einiges ändern. Der HT-Maklerservice habe bereits begonnen, Ausbau und Neukonstruktion der Vergleichsrechner in der Lebensversicherungs-Sparte des Pools zu koordinieren, heißt es in einer Pressemitteilung.

Prozessoptimierung

Dies ist typisch für Blau Direkt. Als Maklerpool hat sich das Unternehmen frühzeitig um die Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren gekümmert und erledigt umfangreiche Back-Office-Dienstleistungen für Makler. Zudem werden Versicherungsmakler bei der Nutzung der neuen Medien und sozialen Netzwerke für mehr Verkaufserfolg unterstützt.

Bereits im März hatte der Pool die Investition von weiteren fünf Millionen Euro in das hauseigene Insurtech-Start-up [Dionera GmbH](#) angekündigt. Bis Ende 2022 hatte Blau Direkt dem Start-up bereits zehn Millionen Euro zugesagt ([VersicherungsJournal 6.3.2017](#)).

Mit der Kunden-App „Simplr“ ([VersicherungsJournal 16.11.2015](#)) und der Verwaltungs-Anwendung „Bipro-Blitz“ hat Dionera jedes Jahr ein marktveränderndes Technologie-Asset vorgelegt. Mit den neuen Mitteln will man das Entwickler-Team verstärken und in die Bindung der Mitarbeiter investieren.

Dionera war vor drei Jahren als unabhängiges Unternehmen gegründet worden. Ursprünglich handelte es sich zunächst um die Ausgliederung der IT-Abteilung von Blau Direkt ([VersicherungsJournal 24.10.2014](#)).

Trend: Immer mehr Übernahmen...

Mit der Übernahme des Analysehauses HT-Maklerservice durch Blau Direkt setzt sich nach Angaben des Lübecker Maklerpools ein Trend in der Finanzindustrie fort: Vertriebe kaufen gezielt IT- und Fachdienstleister auf oder investieren in Start-ups, um sich die entsprechenden Ressourcen zu sichern.

Bei Blau Direkt ist die „Einkaufstour noch nicht beendet“, so Drückhammer. Man zählt sich zu den Technologiemarktführern der europäischen Versicherungsbranche. „Wenn wir es morgen auch noch sein wollen, müssen wir unsere Geschwindigkeit weiter erhöhen“, erklärt der Poolchef. „Wir kaufen, kooperieren, handeln, um unseren Vorsprung zu sichern.“

Die Lübecker sind kein Einzelfall. Die [Fonds Finanz Maklerservice GmbH](#) hatte sich im Mai mit dem Kauf von der Analysefirma [Sofffair GmbH](#) durch eine neue Firma der Fonds-Finanz-Eigentümer Norbert Porazik und Markus Kiener wichtiges Know-how gesichert ([VersicherungsJournal 5.5.2017](#)).

...von IT-Dienstleistern

Seinerzeit hatte Oliver Pradetto, ebenfalls Geschäftsführer von Blau Direkt, in einem Gastbeitrag für einen Brancheninformations-Dienst seine Marktbeobachtung dazu abgegeben: „Seit geraumer Zeit werden systematisch frei kaufbare IT-Ressourcen des Marktes aufgekauft“ ([VersicherungsJournal Medienspiegel 12.5.2017](#)).

In der Tat: In letzter Zeit ging das Vergleichsrechnerhaus [Nafi GmbH](#) an den britischen IT-Dienstleister [Acturis Group Limited](#) ([VersicherungsJournal 9.9.2014](#)), das kurz darauf auch den Maklerverwaltungs-Programmhersteller [Assfinet AG](#) eingekauft hat ([VersicherungsJournal 26.5.2015](#)).

Die [Hypoport AG](#) – Betreiber von [Qualitypool GmbH](#), den [Dr.-Klein-Gesellschaften](#) und der Finanzierungsplattform [Europace AG](#) – hat sich die beiden Softwarehäuser [Innosystems GmbH](#) und [Maklersoftware.com GmbH](#) gesichert ([VersicherungsJournal 26.1.2017](#)).

Unter Druck

Für Pradetto geraten Makler, Vertriebe und Pools, die sich keine umfassende eigene IT aufgebaut haben, zunehmend unter Druck, erläutert der Poolchef in oben genanntem Gastbeitrag. Immer neue Regulierung bei gleichzeitiger Kürzungen der Vergütung zwingen Makler und Vertriebe, verstärkt auf Technik zu setzen.

Nur wer seine Prozesse effizient beherrsche, könne Kosten im Unternehmen senken, ertragreich bleiben und vor allem Skalierbarkeit seiner unternehmerischen Tätigkeit sicherstellen, weiß Pradetto aus täglicher Kooperation mit Maklern.