

## Allerlei Neues aus dem Vertrieb und für den Vertrieb

**Die Conceptif-Gruppe vereinfacht für kleine Vertriebseinheiten das Gewerbe-geschäft. Der neue Finpool Maklerservice will einzelne Makler direkt an die gängigsten Versicherer anbinden. Finanz-Zirkel rückt nahe an den Maklerpool Blau Direkt, um Kosten zu sparen. Und die Start-ups Knip und Treefin haben jeweils Apps entwickelt, die Endkunden im Versicherungsgeschäft fitter machen. Und der Softwareanbieter XbAV übernimmt Wettbewerber aus dem Bereich Entgeltumwandlung.**

Über die Conceptif Biz GmbH (<https://www.conceptif.de/>) haben kleine und mittelständische Makler und Vertriebe ab Spätsommer neue Geschäftsmöglichkeiten im Gewerbe-geschäft. Die neuen Assekuradeur-Konzepte für Betriebsgebäude, Betriebsinhalt und Ertragsausfall wurden mit eigenem Wording entwickelt. Bis zum Vertriebsstart werden die Deckungskonzepte in eine Online-Plattform eingebunden, so dass Vermittler von der Angebots- bis zur Abschlussphase vollständig online arbeiten können.

### Über 1.800 Betriebsarten

Die 2014 gegründete Conceptif Biz ist ein Joint-Venture der Conceptif AG und der Contract Versicherungsmakler GmbH für gewerbliches Kompositgeschäft und als Assekuradeur tätig. Die Gewerkekonzerte werden nach Unternehmensangaben genau auf die Anforderungen des Mittelstandes abgestimmt. Von den 2.800 Betriebsarten, die die VdS Schadenverhütung GmbH (<http://vds.de/>) führt, berücksichtigen die Conceptif-Biz-Konzepte über 1.800.

Ziel der Conceptif ist es, gewerbliche Versicherungsprodukte mit großer Marktbreite und einem der Nachfrage angepassten Zeichnungsvolumen onlinefähig zu machen. Makler, die bislang vor dem hohen Aufwand für Angebotserstellung und Antragsabwicklung zurückschreckten, sollen über Conceptif Biz dieses Geschäft zu „sehr attraktiven Preisen optimal abwickeln“ können.

Bisher bieten Sachversicherer Deckungskonzepte mit individuellen Bedingungswerken nur ihren Großkunden an. Conceptif Biz beseitigt diese Markteintrittsbarriere für kleine und mittelständische Makler in das gehobene Gewerbe-geschäft.

### Auch persönlicher Dialog

Das Herzstück von Conceptif Biz soll die Online-Plattform sein. Nach Eingabe weniger Risikoparameter kann direkt ein Angebot auf der Grundlage des sehr umfangreichen Bedingungswerkes erstellt werden. Selbst der Abschluss wird online gesteuert.

Alle notwendigen Unterlagen, die zur Angebotserstellung und zum Vertragsabschluss benötigt werden, stehen auf der Plattform zur Verfügung. Zudem können sich Makler bei Conceptif-Biz-Mitarbeitern über die Nutzung der Online-Plattform informieren.

### Neuer Maklerpool für Direktanbindung

Die Finpool Maklerservice AG (<http://www.finpool.de/>) ist ein neuer Maklerverbund, der dem einzelnen Makler Direktanbindungen an die gängigsten Gesellschaften am Markt verschafft. Die Konditionen entsprechen hierbei den marktüblichen Courtagesätzen einer Direktanbindung, wird mitgeteilt.

Von dem Courtage-Overhead schreibt der Maklerpool einen Teil dem jeweiligen Vermittler zusätzlich auf ein internes Verrechnungskonto gut. Dieses Guthaben kann der Makler nun wiederum in Form von Serviceleistungen frei abrufen.

Das Support-Angebot des neuen Pools umfasst Dienste im IT-Bereich (zum Beispiel Software, Vergleichsrechner et cetera) und im BackOffice, die Übernahme von Kosten für Seminare und Fortbildungen sowie die Generierung von Leads.

Der Gründer von Finpool ist Jürgen Beisler. Er ist eigenen Angaben zufolge bereits seit vielen Jahren als selbstständiger Finanzberater tätig und nun Vorstand der Finpool, die ihren Sitz in Unterhaching hat.

### Alles über eine App

Der digitale Versicherungsmanager Knip AG (<http://www.knip.ch/>) will sich von Berlin aus nun auch den deutschen Markt erschließen. Das 2013 gegründete Unternehmen bietet eine App, mit der der Kunde seine Versicherungen managen kann. Konkret geht es um Vergleiche, die Einsicht der Unterlagen auf dem Smartphone, Schadenmeldungen, aber auch um Kündigungen und Neuabschlüsse

In der Schweiz verwaltet Knip nach eigenen Angaben bereits Versicherungspolice mit einem Volumen von über 20 Millionen Schweizer Franken (umgerechnet rund 19,15 Millionen Euro, Stand 20. Juli 2015) und kooperiert mit 95 Prozent der Gesellschaften.

Die App sei für die Nutzer kostenfrei. Knip erhalte keine Angebotsprovision für die mobilen Services. Das Unternehmen finanziert

sich eigenem Bekunden nach über eine Verwaltungspauschale der Versicherer, die sie für die Digitalisierung der Policen zahlen.

### **Kunde optimiert**

Auch die Treefin AG (<http://www.treefin.com/>) hat einen digitalen Finanzassistenten für den Endkunden entwickelt. Mit Hilfe dieser App soll der Kunde seine Bankkonten, Versicherungen und Kapitalanlagen in einer Anwendung für Smartphone, Tablet oder Desktop optimieren können.

Treefin hat selbst keine Motive, Produkte zu verkaufen, sondern zeigt nur die Bedürfnislage der Kunden auf. Geld will das Start-up über ein Lead-Modell verdienen. Die Leads sollen von Finanzberatern oder einem Vergleichsportal bezahlt werden.

### **Weit gehende Unterstützung**

Die Finanz-Zirkel GmbH (<http://www.finanz-zirkel.de/>) wird nun technologisch vom Maklerpool Blau Direkt GmbH & Co. KG (<https://www.blaudirekt.de/>) unterstützt, aber nicht übernommen, so eine Pressemitteilung. Gegenstand der vereinbarten Zusammenarbeit sei unter anderem die direkte Bereitstellung von Bestandsverwaltungs-Systemen und Vergleichsrechnern.

Neben der Aufrüstung in den technischen Möglichkeiten verspreche sich Finanz-Zirkel vor allem massive Einsparungen in der Verwaltung, denn die Bestände würden in die Verwaltung von Blau Direkt gegeben. Zu diesem Zweck übernehme der Maklerpool die Finanz-Zirkel-Tochter FZD Service GmbH. Auch das Neugeschäft im Versicherungs- und Bausparbereich soll vollständig über den Maklerpool abgewickelt werden.

Für die Beschäftigten soll sich die Kooperation nicht negativ auswirken. Vielmehr plane Blau Direkt, sein eigenes Team weiter zu verstärken. So garantiere Blau Direkt unter anderem eine Übernahme bei Finanz-Zirkel freiwerdender Mitarbeiter nach Lübeck. Finanz-Zirkel agiert in Bückeberg, in der Nähe von Hannover. Darüber hinaus prüfe man aktiv die Möglichkeit einer zusätzlichen Niederlassung in Bückeberg, um den Wechsel für betroffene Mitarbeiter so sozialverträglich wie möglich zu gestalten.

Durch die Pool-Kooperation wachse das jährliche Provisionsvolumen von Blau Direkt auf rund 20 Millionen Euro.

### **Verstärkung in der bAV**

Der Technologie- und Serviceanbieter für die betriebliche Altersversorgung XbAV GmbH (<https://www.xbav.de/>) hat die KS Software GmbH mitsamt ihrer Tochter Entgeltumwandler GmbH übernommen. Zu den Produkten der KS Software gehört unter anderem die EULG-Software, welche Vermittler durch den gesamten bAV-Beratungsprozess führt. Damit lassen sich alle vertriebsrelevanten Prozesse – von der Akquise über Gruppenpräsentationen, Einzelberatungen und Bestandsverwaltung bis zum Controlling – abdecken.

„Insbesondere der Beratungs-Client von KS Software war unsere Benchmark; es ist mit Abstand das beste Produkt im Markt. Wir möchten unseren Kunden künftig alle Tools für die erfolgreiche bAV-Verbreitung an die Hand geben. Entsprechend arbeiten wir mit Hochdruck am Produkt-Relaunch“, lässt sich Martin Bockelmann, Inhaber und Geschäftsführer von XbAV, in einer Unternehmensmeldung zitieren.

Der Standort Saarbrücken der KS Software soll erhalten und weiter ausgebaut werden. Beide übernommenen Unternehmen sollen im Rahmen eines Betriebsübergangs in einer neu gegründeten Tochtergesellschaft von XbAV zusammengelegt werden, wird weiter mitgeteilt.

Monika Lier ([m.lier@versicherungsjournal.de](mailto:m.lier@versicherungsjournal.de))

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

**Kurz-URL: <http://vjournal.de/-122946>**