

blau direkt und felix arbeiten zusammen

[f finanzwelt.de/blau-direkt-und-felix-kooperieren-fuer-makler/](https://www.finanzwelt.de/blau-direkt-und-felix-kooperieren-fuer-makler/)

6. September 2016

Rolf Maass

blau direkt und felix arbeiten zusammen Von der engen Vernetzung des Maklerpools blau direkt zur InsureTech-Szene sollen auch die angeschlossenen Makler des Pools profitieren. Mit InsureTech felix startet ein bisher einmaliges Projekt.



Foto: © freshidea - fotolia.com

(fw/rm) Bislang begegnen Makler der InsureTech-Szene eher kritisch. Von den findigen digitalen Maklern fühlen sie sich eher bedroht, immerhin konkurrieren die Anbieter oft mit ihren Apps, um die mühselig aufgebauten Bestände. Das dies keine Einbahnstraße sein muss, wollen felix und blau direkt nun gemeinsam zeigen.

In der neuen Kooperation erhalten Makler von blau direkt die Möglichkeit Zusatzeinkommen aus der Beratung von felix-Kunden zu generieren. So könnten Makler zusätzlich als Handelsvertreter für felix tätig werden. Dies erspare dem Makler Akquise-Tätigkeit und er könne seine Beratungskapazitäten effizienter ausschöpfen.

„Unser Ziel als blau direkt ist es natürlich vorrangig den Makler in seiner Eigenschaft als Unternehmer zu stärken und aufzubauen. Am liebsten wäre es uns, dass jeder Makler die Möglichkeit nutzt sich in seinem eigenen Unternehmen zukunftsorientiert aufzustellen. Vielleicht mit simplr oder einem anderen von uns bereit gestellten Hilfsmitteln um sogar selbst als FinTech zu agieren“, erklärt **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 Akquise geschaffen.“ Mit dem neuen Angebot könnten auch diese Makler von der Zukunft profitieren. „Einerseits können sie sich bei einem guten Einkommen voll auf die Beratung konzentrieren, andererseits Erfahrungen im Umgang mit digitalen Kunden sammeln, was sich wiederum im eigenen Unternehmen einsetzen lässt.“

Wettbewerbsvorteile schaffen

blau direkt und seine Makler stünden durchaus in Konkurrenz zum Digitalmakler felix. Das eine Kooperation trotzdem das Potential birgt, gegenseitig voneinander zu lernen und sich gegenseitig Wettbewerbsvorteile zu verschaffen, glaubt auch **Olof von Lindequist**: „Unser Kernziel bleibt es, dem Kunden die Verwaltung seiner Verträge in seiner App leicht und bequem zu machen“, erklärt der COO von felix. „Trotzdem möchten wir unseren Kunden die gleiche hohe Qualität in Beratung und Unterstützung bieten, die auch ein klassischer Versicherungsmakler bietet. Was liegt da näher, als mit guten klassischen Maklern zu kooperieren?“

Das dem gemeinsamen Vorgehen in der Branche womöglich skeptisch begegnet wird, ist den Unternehmen klar. Gleichwohl wollen sie ihre Kooperation als einen innovativen Ansatz begreifen: „Die Zukunft wird große Umwälzungen mit sich bringen. Das bedeutet nicht immer ein Wunschkonzert“, so Poolchef Pradetto. Die Zukunft komme aber in jedem Fall. felix-Manager von Lindequist bekräftigt daher: „Da ist es besser nach kooperativen Ansätzen zu suchen und sich gegenseitig zu stärken.“

www.blaudirekt.de

www.myfelix.de