

Wollen uns gegen Amazon, Apple oder Google wappnen-Vertrieb



Von [Jenny Müller](#)

Durch Kooperationen mit Start-Up Unternehmen wie Knip, will der Maklerpools Blau Direkt GmbH & Co. KG die großen Anbieter wie Amazon, Apple oder Google ausstechen. Darüberhinaus sollen weitere Unternehmen gewonnen werden, welche Softwarelösungen des Hauses zur Umsetzung von BIPRO Standards mitfinanzieren. Für die Versicherungsverwaltungs-App „Simplr“ wurde ein hauseigener Verlag gegründet, der zur Refinanzierung von Marketingmaßnahmen dient.

Erste Gespräche mit Start-Up Unternehmen wie Knip seien am Laufen. So will Blau Direkt die großen Anbieter wie Amazon, Apple oder Google ausstechen. Wenn in der Versicherungsbranche unzählige mobile Lösungen auf den Markt kommen und sich diese gegenseitig Konkurrenz machen, dann bekäme jede Einzelne für sich nicht genügend Relevanz, erklärte Oliver Pradetto.

Der Blau direkt-Chef ist der Überzeugung, dass man sich mittels Zusammenarbeit innerhalb der Branche besser dagegen wappnen könne, von den Internetriesen überrollt zu werden. Mit solchen und weiteren Maßnahmen bestünde die reelle Chance, dass der Pool Ende des Jahres 2017 Marktführer sein könnte, erklärt er gegenüber Versicherungsbote im [Experteninterview](#).

Effizienz soll sinkende Courtagen kompensieren

Solche Versicherungs-Verwaltungs-Applikation können dabei helfen, das Versicherungsgeschäft effizienter zu gestalten. Zahlreiche Lebensversicherer hätten beispielsweise die Provisionssätze abgesenkt. So sollten die daraus entstandenen Einnahmerückgänge durch entsprechende Dienstleistungen, wie ihn der Service von „simplr“ bieten könne, kompensiert werden, erklärte Geschäftsführer Lars Drückhammer.

Wenn Pradetto in die Zukunft schaut, dann startet er mit der Gegenwart. Sein Maklerpool habe gerade schon viele Projekte angestoßen und Geschäftsfelder parallel etabliert. „Das Marketing haben wir restrukturiert, indem wir einen eigenen Verlag gegründet haben, um diesen Geschäftsbereich so refinanzieren zu können. Außerdem haben wir die IT ausgelagert.“ „Simplr“ sehe er an dieser Stelle als das Flaggschiff, was vorne weg fährt.

„Was für mich nach wie vor einer der zukünftigen Schwerpunkte ist, sind die fortlaufenden Umsetzungen der Normen und Standards von [BIPRO](#). Ich möchte mehr Unternehmen gewinnen, die mit in diesen Techniksport einsteigen. Wir sind hier zwar führend, denn es gibt keinen anderen Pool und kein Softwarehaus, welches so viele BIPRO Softwarestandards bzw. Normen umgesetzt hat, wie blau direkt. Doch damit sind wir jetzt auch soweit, dass wir das nicht mehr allein für uns behalten, sondern den anderen Pools für einen Bruchteil der Entwicklungskosten zur Verfügung stellen wollen bzw. können diese sich an den weiteren Entwicklungskosten beteiligen,“ erklärt er gegenüber Versicherungsbote. Er geht davon aus, dass sich diese Technik so insgesamt schneller entwickeln könne.

Bei der Network Convention in Warschau konnten Makler außerdem tiefer in Themen wie digitaler Schadenservice oder Online-Terminvereinbarung einsteigen. Internet-Pionier Ulf Papke gab einen Workshop zum Aufbau einer eigenen Webstrategie. Mit von der Partie waren einige Gesellschafter, die neben ihren Tätigkeiten als Aussteller, in halbstündigen Vorträgen über Neuigkeiten der Versicherungshäuser informierten.

- [Markt](#)
- [Vertrieb](#)
- [Knip](#)
- [Blau direkt](#)
- [BiPro](#)
- [Network Convention](#)
- [Courtagen](#)

versicherungsjournal.de; Interview Versicherungsbote