

## Übernimmt Buss Magellan?

Ein Jahr nach der Insolvenz der Magellan Maritime Service GmbH scheint ein Interessent an den Containern des Hamburger Containermanagers gefunden zu sein. Unbestätigten Informationen zufolge soll es sich dabei um Buss Capital handeln. Für die ca. 9.000 Anleger, die insgesamt ca. 350 Mio. Euro in die Produkte von Magellan investiert haben, könnte damit eine lange Zeit der Unsicherheit vorbeigehen. So wurde erst im Dezember rechtlich geklärt, dass die Container auch den Anlegern gehören und damit nicht dem Unternehmen. Da die Container somit nicht in die Insolvenzmasse eingehen, bleibt für die Anleger mehr als nur eine Abschlagszahlung aus dem Verkauf der Container. Über den Stand der Verkaufsbemühungen will Insolvenzverwalter Peter-Alexander Borchardt im Juni informieren.

## AXA steigt bei Startup ein

AXA Deutschland wird Kooperations- und Investitionspartner beim Berliner Startup vermietet.de. Die im März gestartete Plattform ermöglicht Immobilienbesitzern eine effizientere und kostengünstigere Verwaltung ihrer Objekte. Durch die direkte Schnittstelle zu über 3.000 Banken bietet die Cloud-Lösung volle Transparenz über sämtliche Einnahmen und Ausgaben innerhalb des eigenen Immobilienportfolios. Außerdem wird der Eigentümer mit automatisierten Prozessen unterstützt, bspw. bei der Kontrolle von Mieteingängen, Nebenkostenabrechnungen sowie der Erstellung von Zahlungserinnerungen und Mahnungen. Die Plattform richtet sich besonders an Immobilienbesitzer, die mehrere Objekte besitzen und das Management gern selbst übernehmen

## Fonds Finanz übernimmt softfair

Der Münchner Maklerpool Fonds Finanz hat die softfair GmbH übernommen. Somit ist die Finanzsoft mit Sitz in München alleiniger Gesellschaft von softfair. **Norbert Porazik**, geschäftsführender Gesellschafter von Fonds Finanz, begründet die Übernahme des Hamburger Unternehmens, das sich auf die Entwicklung von IT-Lösungen für die Finanzbranche spezialisiert hat, mit dem sich seit Jahren fortsetzenden Trend zur Digitalisierung im Versicherungsvertrieb. „Altersgründe und ein fehlender Nachfolger aus meiner Familie haben mich dazu bewegt, softfair zu verkaufen. Das Unternehmen braucht einen starken Partner an seiner Seite, der gemeinsam mit softfair den Weg der Digitalisierung und der Optimierung komplexer Prozesse erfolgreich beschreiten wird“, begründet **Harmut Hanst**, Gründer und ehemaliger geschäftsführender Gesellschafter von softfair, den Verkauf seines Unternehmens.

## blau direkt kooperiert mit MWS Braun

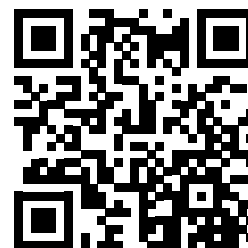
Ab sofort ist der Zugriff auf die „Braun Finanz Analyse“ mit nur einem Knopfdruck aus dem Maklerverwaltungsprogramm von blau direkt möglich. Dabei muss der Makler nicht nur die Personendaten seines jeweiligen Kunden, sondern auch die Vertrags- und Personendaten aller weiteren mit dem jeweiligen Kunden verknüpften Personen, z. B. Ehegatten, Lebenspartner, Kinder oder Eltern mit in die Analysesoftware übergeben. Durch diesen Komplettansatz wird die Analyse des Maklers bequemer, einfacher und haftungssicherer. Die „Braun Finanz Analyse“ ist das dritte Analyseprogramm, das nun den Partnern von blau direkt zur Verfügung steht. Vorher bestand bereits die Möglichkeit, auf die „Libelle“ des Berliner Unternehmens Dionera und die „Vorsorgeinventur“ der Bamberger Firma IGWM zuzugreifen.

## Sales-Tipp

Von **Andreas Buhr**, Autor, Redner  
und Unternehmer  
[www.andreas-buhr.com](http://www.andreas-buhr.com)

Was lieben Sie an Ihrer Arbeit? Warum tun Sie genau das, was Sie tun? Was macht Sie daran glücklich? Sich mit dem „Warum“ seiner Tätigkeit auseinanderzusetzen, ist elementar wichtig. Nur so entsteht die nötige Motivation für den oft stressigen Arbeitsalltag. Vier Fragen der Motivation sind dabei besonders entscheidend, um für sich Klarheit zu schaffen. Welche Fragen das genau sind, verrät Ihnen Andreas Buhr in diesem Video.

[https://www.youtube.com/watch?v=Efid\\_rpOCHA](https://www.youtube.com/watch?v=Efid_rpOCHA)



## Fußballsponsoring mit Leidenschaft und Verstand

„Das Herz muss brennen“ – Eine Kolumne von  
Martin Gräfer, Vorstand Versicherungsgruppe die Bayerische



Wohl jeder hat selbst die Stürme der eigenen Gefühlswelt erlebt, die einem als Fußball-Zuschauer packen, egal, ob live im Stadion oder vor dem Fernseher. Es ist eben ein Spiel voller Emotionen – und das macht Fußball auch für Versicherungsunternehmen interessant, weil sich damit Kunden auf einzigartige Weise ansprechen lassen, neben der optimalen Chance, eine hohe Zahl von

Menschen zu erreichen. Natürlich sind harte Zahlen wie Markenbekanntheit oder erreichte Anzahl von Menschen für ein Fußballsponsoring essenziell. Aber gerade wir als Versicherungsgruppe die Bayerische haben als Hauptsponsor des Zweitligisten TSV 1860 München die Erfahrung gemacht: Es braucht für ein solches Engagement auch Leidenschaft und den Willen, Höhen und Tiefen auszuhalten.

In den vergangenen Monaten haben wir den TSV 1860 München mit Kreativität und viel Engagement begleitet. Die meisten von uns im Hause sind jetzt auch persönlich Mitglieder und Fans der 60er geworden. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und unsere Partner im Vertrieb haben mit großer Begeisterung viel Einsatzwillen eingebracht. Das zeigt, wozu ein Team fähig sein kann. Auf die Mannschaft der Bayerischen sind wir stolz. Aber auch auf die vielen fairen und friedlichen Anhänger des TSV und auf die aufrichtigen Mitsstreiter im Verein und in der Profiabteilung der Sechzger, organisiert in der KGaA. Nicht zu vergessen die mitfiebernden anderen Sponsoren, die mehr als bloß die Nutzung von Marketingrechten vor Augen haben.

Unsere Mission mit den TSV 1860 München ist aber trotz des Abstiegs noch nicht vollendet. Gerade als Versicherung liegt es in unserer DNA, im Schadensfall nicht davonzulaufen, sondern im Gegenteil mit allen notwendigen Leistungen zu helfen. Wir stehen bereit, bei einem echten und nachhaltigen Neuanfang mitzuwirken und auch als Sponsor unseren Beitrag zu leisten. Auch wir sind in manchen Momenten über fehlende Leistungen auf dem Fußballplatz frustriert und enttäuscht. Die Bayerische musste sich vor einigen Jahren ein Stück neu erfinden, und daher wissen wir, welche Kraft in einem Neuanfang liegen kann. Aber er muss grundlegend und nachhaltig sein. Das Leitmotiv der Fans „Einmal Löwe – immer Löwe“ steht nicht dafür, sich der Veränderung entgegenzustellen. Für uns geht es darum, auf der Basis vorhandener Werte und Traditionen die Zukunft mutig anzupacken und die nächsten Jahre aktiv zu gestalten. Münchens große Liebe jedenfalls hat uns voll gepackt. In diesem Sinne: Morgen beginnt ein neuer Tag – auch und gerade im 157. Jahr der Geschichte des TSV 1860 München.

„Einmal Löwe, immer Löwe“

## IMMAC steigt in Hotelsektor ein

Die bislang auf Healthcare-Immobilien spezialisierte IMMAC Gruppe geht neue Wege: Die Konzernholding IMMAC Holding AG hat Anfang Mai zu 100 % die DFV Deutsche Fondsvermögen AG übernommen, ein 2008 gegründetes Emissionshaus aus Hamburg, das sich auf Investments in Hotelimmobilien spezialisiert hat. IMMAC beabsichtigt, die DFV schon in 2017 auszubauen und mit der Marke das Investitionsvolumen im Hotelsektor deutlich zu steigern. Die DFV will noch in diesem Jahr zwei bis drei weitere Hotels im In- und Ausland erwerben. Die bestehende Auslandstochter der DFV bleibt erhalten und soll weiter ausgebaut werden. Bis Ende des Jahres soll die DFV vollständig in den IMMAC Konzern integriert werden. Über den Kaufpreis haben die Parteien Stillschweigen vereinbart.

## Solides Jahr für Gothaer

Die Gothaer Versicherung hat im vergangenen Jahr in vielen Kennzahlen Zuwächse zu verzeichnen. Das Unternehmen zeigt ein solides Wachstum bei klarem Erfolgsfokus und konnte die Schadenquote deutlich verbessern. Der Konzernüberschuss wurde um ca. 17 % auf 162 Mio. Euro gesteigert. Während die Gothaer Allgemeine Zuwächse zu verzeichnen hat, sanken die gebuchten Bruttobeiträge im Bereich der Lebensversicherung um fast 6 %. Hier entwickelte sich allerdings das Neugeschäft positiv. Im Bereich der Krankenversicherung blieben die gebuchten Bruttobeiträge nahezu konstant. Fitch Ratings bestätigte zudem die Rating-Ergebnisse der Gothaer Allgemeine Versicherung AG und der Gothaer Lebensversicherung AG. Beide bleiben somit bei der Note „A“ mit dem Ausblick „stabil“. Für das laufende Jahr steht besonders die Digitalisierung im Fokus. Hier spielt die Strategie „Gothaer 2020“ eine entscheidende Rolle.

## BCA mit Rundum-Lösung für Gewerbeversicherung

Der Oberurseler Maklerpool BCA bietet eine aus drei Komponenten bestehende Rundumlösung für Gewerbeversicherungen an. Den ersten Teil bildet der Gewerberechner<sup>24</sup>, der Firmenkundenbedarf für gewerbliche Sachversicherungen sowie ein passendes Produktvergleichsangebot erstellt. Zweite Komponente ist die Gewerbematrix, durch die der Makler rasch eine zentrale Übersicht zur Risikosituation des Kunden erhält. Abgerundet wird die Lösung durch das BCA-Kompetenzcenter, in dem die Experten der BCA den Beratern bei sämtlichen Fragen mit professioneller Hilfe und fachlichem Rat zur Verfügung stehen.

## Bayerische bringt Basis-Rente

Die Versicherungsgruppe die Bayerische erweitert ihr Angebot in der privaten Altersvorsorge und hat die „Basis-Rente Aktiv“ gestartet. Die neue biometrische Lebensversicherung bietet Sicherheit bei der Ruhestandsplanung, Chance auf hohe Rendite und eine neue Qualität der Flexibilität in der Gestaltung. Besonders bei der Hinterbliebenenrente habe sie entscheidende Mehrwerte. So wird mit Rechnungsgrundlagen kalkuliert, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gültig waren. Eine Besonderheit ist die Leistung für Hinterbliebene, denn beim Tod eines Elternteils in der Ansparphase wird das vorhandene Guthaben in Form einer abgekürzten Leibrente vollständig an die Kinder ausgezahlt. Bei der neuen Basis-Rente handelt es sich um eine Fondsrente mit variablen Anlagemöglichkeiten. Die Versicherten können frei zwischen den Tarif-Angeboten Chance, Wachstum und Sicherheit wählen.

## JDC prämiert Beratungsqualität

Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. möchte die Beratungsqualität weiter fördern und seine Poolpartner entsprechend belohnen. Nachdem 2006 bereits eine PremiumPartnerschaft eingeführt wurde, erhalten nun Partner, die 15 strenge Qualitätskriterien regelmäßig erfüllen, für 12 Monate den Prämien-Partner-Status und werden in den entsprechenden „PremiumPartner-Club“ aufgenommen. Zu den Bewertungskriterien zählen u. a. die Teilnahme an Präsenzveranstaltungen und Onlineschulungen sowie die Stornoquote. Partner, die die Qualitätsoffensive aktiv aufnehmen, können künftig die zwei weiteren Premium-Stufen „PremiumPartner professional“ und „PremiumPartner excellence“ erreichen und dabei besondere Prämien und Vorteilsangebote erhalten. Die PremiumPartner erhalten umfangreiche kostenlose Pool-Services und -Dienstleistungen und können durch ein entsprechendes Zertifikat und Siegel gegenüber den Kunden ihre Beratungsqualität, Transparenz und Produktunabhängigkeit dokumentieren.



## blau direkt räumt wieder ab



Das Magazin „brand eins“ hat die Innovationsfreudigkeit deutscher Unternehmen für die drei Kategorien Produkte & Dienstleistungen, Prozesse und Unternehmenskultur untersucht. Als „Innovator des Jahres“ wurde der Lübecker

Maklerpool blau direkt ausgezeichnet. **Oliver Pradetto**, einer der Gründer des Lübecker Maklerpools erklärt den Erfolg: „Zum einen pflegen wir einen sehr engen Kontakt mit unseren Maklern, zum anderen haben wir als Pool schon sehr früh auf Technologie als Alleinstellungsmerkmal gesetzt.“ Für blau direkt ist es bereits die dritte Auszeichnung in diesem Jahr. Im März erhielten die Lübecker das Top-Anwender Siegel der BiPRO und im Mai erhielt die App simplr die Auszeichnung als „bestes InsurTech 2017“.



## Mit wenigen Klicks Produkte vermitteln

Nachdem sich die Covomo mit ihrem Vergleichsrechner für Reiseversicherungen erfolgreich am Markt etablieren konnte, entwickelt sich die Covomo-Vergleichssoftware als Marktführer und zählt heute, so das Unternehmen, zu einer der innovativsten und komfortabelsten Vergleichsplattformen am Markt. Abgedeckt wird ein sehr großes Spektrum für Sonder- und Spezialprodukte. Aktuell arbeitet Covomo mit Hochdruck am kontinuierlichen Ausbau des eigenen Angebots. Über viele Bereiche hinweg finden Maklerpools und Makler innerhalb von wenigen Minuten, per Mausklick, papier- und unterschriftslos mittlerweile Lösungen für alle emotional behafteten Dinge – von Haustieren über Fahrräder oder Handys bis hin zu Drohnen und vielem mehr. Für Makler ein willkommener Silberstreif am Horizont. „Im Tarifdschungel einen übersichtlichen Vergleich zu finden, ist oft nicht leicht“, sagt **Karl Dieterich**, Gründer und Geschäftsführer von Covomo. „Deshalb ist es uns ein großes Anliegen, unser Programm kontinuierlich zu erweitern und möglichst viele Zusatzversicherungs-Checks aus einer Hand bieten zu können. Für uns hat es oberste Priorität, dass wir unseren Kunden und unseren Partnern den Versicherungsvergleich so bequem wie möglich machen.“ Mit der innovativen Vergleichstechnologie sind Vermittler künftig in der Lage, Nischenprodukte mit wenigen Klicks effizient, profitabel und beratungshaftungssicher zu vermitteln.