blau direkt

blau direkt beteiligt sich an Marktführern für Servicepauschalen & Honorarabrechnungen

Lübeck, 24.01.2024. blau direkt stärkt seine technologische Systemwelt: Mit der Akquisition der finvoice GmbH einerseits und einem Joint Venture mit den Gründern der diPAY Plattform andererseits. Mit dem Ausbau seines Angebots für alternative Vergütungsmethoden sichert sich blau direkt einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil in der weiteren Entwicklung des unabhängigen Vermittlermarktes.

finvoice und diPAY bleiben jeweils als eigenständige Gesellschaften und Marke erhalten. Die jeweiligen Unternehmen bleiben gründergeführt.

Christoph Fuchs
Geschäftsführer finvoice GmbH

Handan Isik, Dirk Erfurth
Geschäftsführer:innen diPAY

Makler:innen verdienen ihr Geld mit der Beratung und Servicierung von Versicherungskunden. Die Vergütung dieser Dienstleistung erfolgt üblicherweise durch Provisionen für die Vermittlungen von Verträgen. Die Begrenzung von Makler:innen auf diese eine Vergütungsmethode setzt den Maklerbetrieb üblicherweise Risiken (gesetzliche Provisionsbegrenzung) und Abhängigkeiten (Versicherer bestimmen die Vergütung) aus. Makler:innen steht es aber grundsätzlich frei, sich alternativ in Form von Honoraren direkt von ihrer Kundschaft vergüten zu lassen. Trotzdem fristete die Honorarberatung lange Zeit ein Schattendasein. Vor allem, weil sie Makler:innen zwingt, neben der Vermittlung auch noch den Verkauf des eigenen Honorars zu leisten. Vom Markt noch nahezu unbemerkt hat sich jedoch eine weitere Vergütungsform im Markt etabliert: das Angebot von kundenorientierten Servicepauschalen. Vermittler:innen beziehen hierbei regulär wie bisher volle Provisionen, können aber durch bisher unvergütete Services künftig zusätzliche Einnahmen erzielen

Pressekontakt: Anna Westphal ▯ presse@blaudirekt.de ▯ Telefon 0451 / 87201268

und den Kunden gleichzeitig stärker an sich binden. Mit finvoice und diPAY haben es die beiden marktführenden Abrechnungsdienstleister erstmalig geschafft, diese zusätzliche Einnahmequelle Seite erfolgreich in größerem Umfang für Makler:innen zu erschließen und nachhaltig im Markt zu etablieren. Beide Unternehmen folgen dabei nicht nur dem Anspruch, Makler:innen die Administration verkaufter Servicepauschalen zu erleichtern, sondern unterstützen Makler:innen auch bei der Qualifizierung. So lautet das Firmenmotto von finvoice beispielsweise "Alle Prozesse auf Autopilot". Mit ihren spezialisierten Softwarelösungen werden Servicepauschalen zum Selbstläufer. Aus diesem Grund hat sich blau direkt mehrheitlich an finvoice beteiligt.

Gleichzeitig sichert sich blau direkt eine 50-%ige Beteiligung an "bluePAY", einem Joint Venture mit den Gründern von diPAY, dem zweiten relevanten Player im Markt. Zusammen halten die beiden Firmen etwa 90 % Marktanteil im Bereich von Servicepauschalen und Honorarabrechnung.

finvoice

Mit über 1.000 Versicherungsvermittler:innen als Softwarenutzer und Akademieteilnehmer gilt finvoice als einer der Marktführer im Bereich alternativer Vergütungsmethoden. Die digitale finvoice Abrechnungsplattform ermöglicht Makler:innen einen einfachen Einstieg in die Einführung und die Abrechnung von Servicevereinbarungen & Honoraren. Die 1-Klick-Integration in die blau direkt Technologie-Plattform schafft dabei eine nahtlose und automatische Synchronisation von Kundendaten zwischen beiden Systemen.

In Kombination mit der neu entwickelten Abschlussstrecke, die einen rechtssicheren und digitalen Unterschriftsprozess sowie eine automatische Zahlungsabwicklung bietet, revolutioniert finvoice auch die Kauferfahrung für Endkunden. In Kombination mit einer Vielzahl von Zahlungsmethoden bietet finvoice damit ein hohes Maß an Flexibilität und Bequemlichkeit.

Neben technologischen Innovationen liefert finvoice ein umfangreiches und praxiserprobtes Training für Makler:innen in der finvoice Akademie. Darin werden Makler:innen nicht nur im Wissenserwerb unterstützt, sondern auch in der erfolgreichen Umsetzung alternativer Vergütungskonzepte. Die Akademie umfasst maßgeschneiderte und schlüsselfertige Servicekonzepte, die perfekt auf die Bedürfnisse der Makler:innen abgestimmt sind, sowie wichtige gesetzliche Informationen und Einblicke in die Grundlagen alternativer Vergütungsmethoden enthält.

Die Kombination aus fortschrittlicher Technologie und der qualitativ hochwertigen Ausbildung in der eigenen Akademie macht finvoice zu einer herausstechenden Lösung im Markt.

bluePAY

bluePAY ist ein Joint Venture von blau direkt und den Gründern von diPAY. Das Unternehmen wird auf alle Ressourcen der etablierten Abwicklungsplattform diPAY zugreifen können und soll den blau direkt Makler:innen als leistungsstarke Alternative zu finvoice zur Verfügung stehen.

Die bereits erfolgreich im Markt positionierte Plattform wird von vielen Unternehmen genutzt. Dabei integriert bluePAY digitale Tools wie Vertragsgenerator und Servicepauschalen-Konfigurator nahtlos in die gesamte Abwicklungsstrecke. In der Business-Variante bietet bluePAY eine umfassende Lösung für wachsende Unternehmen und Vertriebe. Mit Handan Isik und Dirk Erfurth verfügt bluePAY von Beginn an über umfangreiche Kapazitäten, um Vermittler:innen für den Vertrieb von Servicepauschalen zu qualifizieren. Sie bieten ein Komplettangebot, dessen Kern ein Live-Webinarkurs mit umfangreicher Expertise, 480 Min. IDD Weiterbildungszeit, vielen Praxiserfahrungen sowie Marketingunterlagen ist,

Pressekontakt: Anna Westphal presse@blaudirekt.de Telefon 0451 / 87201268

der Vermittler:innen einen schnellen, rechtssicheren und erfolgreichen Start mit alternativen Vergütungskonzepten ermöglicht.

Servicepauschalen

Alternative Vergütungsmethoden sowie Servicevereinbarungen haben sich in den letzten Jahren immer stärker verbreitet und stellen eine weitere signifikante Einnahmequelle für Makler:innen dar. Sie haben das Potenzial die

- Einkommen von Vermittler:innen maßgeblich zu erhöhen;
- deren Unabhängigkeit von Versicherern zu vergrößern und
- den Service der Makler:innen noch stärker als bisher auf die Wünsche ihrer Kundschaft auszurichten.

blau direkt bietet bereits seit längerem Services für die Erhebung von Honoraren und Servicepauschalen an. Die gewonnenen Erfahrungen bestätigen blau direkt in der Erkenntnis, dass der aktuelle Trend zu Servicepauschalen sich langfristig und nachhaltig zu einem wesentlichen Aspekt des Maklereinkommens durchsetzen wird. Die Akquisition vom Marktführer finvoice sowie das bluePAYJoint Venture mit den diPAY- Gründern hat für blau direkt eine grundlegende, strategische Bedeutung. Sie reiht sich in ein Gesamtkonzept ein, dem blau direkt bereits seit langem folgt: Die Einkommen ihrer angeschlossenen Partner:innen in einem integrierten System wie von selbst zu erhöhen. blau direkt verfügt bereits über eine der umfassendsten Technologie-Landschaften, um Vermittlerbüros von administrativen Aufgaben zu entlasten und Kundenbestände automatisiert zu betreuen und auszubauen. Den Bestand dabei nicht nur quantitativ, sondern auch in der Wertschöpfung auszubauen, sei nun der nächste logische Schritt, so Oliver Lang, Geschäftsführer von blau direkt. Was blau direkt anbietet, ist im Markt bisher einzigartig. Seit geraumer Zeit bietet blau direkt eines der modernsten Systeme zur Kunden- und Vertragsverwaltung für Makler:innen an.
Es besteht aus einem Maklerverwaltungsprogramm kombiniert mit einem der fortschrittlichsten Systeme zur Daten- und Dokumentenpflege, das die Daten in Echtzeit aktualisiert. Auf großes Interesse stößt auch die perfekt auf dieses System abgestimmte Endkunden-App “simplr”, die den Kundenkreis eng an die Makler:innen bindet. Der wirklich große Wurf gelang blau direkt jedoch - von der Konkurrenz nahezu unbemerkt - in dem diese Applikation mit einem KI-basierten Funnel System verbunden ist, das Vermittler:innen eine fortlaufende Kommunikation mit ihrem Kundenstamm sichert. blau direkt Partner:innen servicieren ihre Kundschaft damit nicht nur auf höchstem Bewertungsniveau, sondern stärken überdies die Kundenbindung. Die Systeme motivieren die Nutzenden, unbekannte Verträge in die Betreuung der Makler:innen zu überführen. Und dies mit beachtlichem Erfolg: Die blau direkt Gruppe kann nachweisen, dass sich der Umsatz ihrer angeschlossenen Partner:innen alle 5 Jahre verdoppelt.

Mit den Beteiligungen an finvoice und bluePAY geht blau direkt nun den nächsten logischen Schritt, seine Systemwelt um einen weiteren Baustein zu erweitern, um die Wertschöpfung des Vermittlerbetriebs auch qualitativ zu erweitern. So können die Systeme künftig auch dafür eingesetzt werden, den ohnehin schon überdurchschnittlich zufriedenen Kundinnen und Kunden auch Servicepauschalen anzubieten, mit denen sie sich weitere typische Vermittlerservices sichern und diese entsprechend vergütet werden.

Pressekontakt: Anna Westphal presse@blaudirekt.de Telefon 0451 / 87201268

Oliver Lang
Geschäftsführer und CIO bei blau direkt

"Die Einnahmen eines typischen Maklerpartners lassen sich unseren Berechnungen zufolge im Durchschnitt um weitere 50 % anheben, während gleichzeitig die Kundenzufriedenheit steigt.", erklärt Projektverantwortlicher Oliver Lang. "Der Wettbewerb unter Pools wird mit den umtriebigsten Versprechen geführt, aber letztlich kommt es nur auf eins an: Mit wem erwirtschaftet der Makler den größten Gewinn. Mit finvoice und bluePAY bauen wir unsere führende Position diesbezüglich weiter aus."

Vorsorge zu Provisionsverboten

Die fortwährenden Diskussionen um ein mögliches Provisionsverbot standen hingegen nicht im Zentrum der Überlegungen, obwohl die Geschäftsführung eingesteht, dass diesbezüglich ein angenehmer Nebeneffekt entsteht. "Aktuell sind weitere Provisionsbegrenzungen zwar vom Tisch,", erläutert Lang, "aber die Europäische Kommission hat das Thema für 2026 auf Wiedervorlage. Dann geht es wieder von vorne los. Wir erwarten zwar nicht wirklich ein durchgreifendes Provisionsverbot, aber wir gehen davon aus, dass es eine fortlaufende Politik der Nadelstiche geben wird. Vermittlerprovisionen werden weitere Restriktionen erfahren.", ist sich der blau direkt Geschäftsführer sicher. Insofern mache es für Vermittler:innen Sinn, alternative Vergütungsmethoden aufzubauen und in den Betrieb zu integrieren. "Wenn ich in mein Auto steige, rechne ich auch nicht mit einem Unfall. Dennoch bin ich angeschnallt, denn wenn ich feststelle, dass ich vielleicht nicht mehr bremsen kann und ein Unfall droht, ist es dafür zu spät." Manche Weichen muss man rechtzeitig stellen. Das sei ein Gebot der Vernunft und im konkreten Fall besonders attraktiv, da man mit Servicepauschalen in jedem Fall seine Einnahmen deutlich erhöhe. Die Absicherung des Vermittlerbüros sei ein angenehmer Gratis-Effekt.

Die neueste Beteiligung seitens blau direkt steht in einer langen Reihe vorheriger Akquisitionen von Technologieunternehmen, aber auch anderer Marktteilnehmer. Unabhängige Technologieunternehmen mit Relevanz gibt es in der Vermittlerbranche kaum noch. Dies weckt Befürchtungen, die blau direkt transparent anspricht: "Fast alle relevanten Vermittler-Technologien sind mittlerweile in der Hand von Vertrieben und Pools. Das weckt verständlicherweise Ängste vor einer Abhängigkeit der Vermittler.", bekennt Oliver Lang und weiter: "Diese Angst ist absolut berechtigt. Wir haben selbst erlebt, dass ein Wettbewerber mehrere Courtageabrechnung-Unternehmen erworben hat und dann freimütig zu verstehen gab, man werde die attraktivsten Vermittler ausspähen und diese Information zu Abwerbungszwecken an seine eigenen Vertriebe weitergeben. Neue Kunden würden gar nur noch akzeptiert, wenn sie sich dem Haus anschließen würden. Genau vor solchen Erpressungen wollen wir uns und unsere Partner schützen, indem wir verhindern, dass für den Vermittlermarkt zentrale Technologien weggekauft und anschließend unabhängigen Vermittlern entzogen werden."

Gerade weil man zum Schutz der eigenen Unabhängigkeit kaufe, bekenne man sich jedoch zu einem offenen Markt für alle Vermittler:innen. finvoice und diPAY positionierten sich ebenso wie die neue bluePAY im Markt eigenständig für alle Marktteilnehmer:innen verfügbar. Die Gründer und

Pressekontakt: Anna Westphal presse@blaudirekt.de Telefon 0451 / 87201268

Geschäftsführer handeln weiter autonom. Man respektiere und garantiere den Datenschutz aller Kundinnen und Kunden des Unternehmens. Christoph Fuchs, Geschäftsführer der finvoice GmbH zeigt sich entsprechend zufrieden: “Mit blau direkt sichern wir Ausbau und Finanzierung von finvoice. Gemeinsam können wir Servicepauschalen zu einer wesentlichen Einnahmequelle für Vermittler innerhalb des gesamten Marktes etablieren. Gleichzeitig bleibt die volle Autonomie von finvoice gesichert. Für unsere Kunden ist kein besserer Deal denkbar.” Handan Isik und Dirk Erfurth, Geschäftsführer:innen von diPAY und Mitgründer der neuen bluePAY können dem blau direkt Engagement ebenfalls nur Gutes abgewinnen: “Einerseits behalten wir die volle Autonomie unter Beibehaltung unserer bestehenden diPAY Plattform als unabhängige Branchenlösung, während wir andererseits mit bluePAY die Stärken mit blau direkt bündeln und gemeinsam den Servicepauschalen-Markt für alle Makler weiter entwickeln.”

Zu blau direkt:
blau direkt zählt zu den führenden Technologieanbietern für die unabhängige Vermittlung von Versicherungen und Finanzanlagen. Seit mehr als 20 Jahren ist das Lübecker Unternehmen auf Digitalisierung und Prozessoptimierung spezialisiert und setzt bei der Vereinfachung komplexer Abläufe und der Steigerung der Ertragskraft stetig neue Standards in der Branche. Die cloudbasierte Systemwelt von blau direkt gilt als eine der leistungsstärksten und effizientesten Technologie-Plattformen für die Vermittlung und die Verwaltung von Versicherungen und Finanzanlagen. Moderne Vermittlerunternehmen, die auf blau direkt als Technologiepool setzen, reduzieren ihre Verwaltungsaufwände und verdoppeln im Durchschnitt nachweislich innerhalb von fünf Jahren ihre Umsätze.

zu finvoice: finvoice ist die führende Software-Plattform für Versicherungsmakler zur Abwicklung von einmaligen und wiederkehrenden Zahlungen, wie Servicevereinbarungen, Nettotarife und Honorare. Bereits mehr als 600 Versicherungsmakler werden von finvoice erfolgreich dabei unterstützt, Einnahmen zusätzlich zur Provision und Courtage mühelos abzurechnen. Von Maklern für Makler gegründet, hat finvoice eine Mission: Dafür zu sorgen, dass Finanzdienstleister angemessen für den erstklassigen Service bezahlt werden, den sie täglich für ihre Kunden leisten. Zusätzlich unterstützt finvoice mit der Servicemakler.de Akademie auch bei der Erstellung maßgeschneiderter Servicevereinbarungen und Honorarkonzepte für Maklerunternehmen. Bei finvoice versteht man die Bedürfnisse eines Maklers und steht jederzeit hilfreich zur Seite, dank des Expertenteams mit jahrzehntelanger Erfahrung im Versicherungsvertrieb und als Makler.

zu bluePay: bluePAY, ein JointVenture von blau direkt und den diPAY-Gründern, hat eine klare Mission: Ihren Erfolg mit alternativen Vergütungskonzepten zu maximieren Das Gründerteam zeichnet sich durch umfangreiche und langjährige Erfahrungen aus, bietet einen hervorragenden und persönlichen Service und verfolgt das Motto “Aus der Praxis für die Praxis” Das umfassende Dienstleistungsangebot rund um alternative Vergütungskonzepte beinhaltet neben der professionellen Erstellung und Abrechnung von Servicepauschalen, Vermittlungsvergütungen von Nettotarifen und Honoraren insbesondere die Qualifizierung von Vermittlern. Das Ziel ist es, die Einnahmen des Maklers stornofrei und nachhaltig zu steigern. Gebündelt im vielfach bewährten STARTER-Intensivkurs bietet bluePAY eine umfangreiche Expertise durch ein SpezialistenNetzwerk und legt großen Wert darauf, die individuellen Anforderungen und Bedürfnisse der einzelnen Makler zu berücksichtigen.

Pressekontakt: Anna Westphal presse@blaudirekt.de Telefon 0451 / 87201268