

PRESSEINFORMATION

Neue Zeitrechnung - Synergetischer Jahresauftakt der Pool-EU um BlauDirekt in Heidelberg



Am 15. Februar 2022 trafen sich die Mitglieder der Pool-EU um den Maklerpool BlauDirekt für einen informativen persönlichen Austausch in Heidelberg. Gastgeber dieses Mal war die Königswege GmbH, vertreten durch ihren Geschäftsführer Stefan Gierschke.

Die Hauptthemen dieses Treffens in Heidelberg waren das Umdecken von Maklerbeständen, die organische digitale Verarbeitung von Gewerbeversicherungen, die aktuelle Marktsituation bei Immobilien, der Vertrieb von Kapitalanlage-Immobilien sowie die Verschlan-
kung vertrieblicher Verarbeitungsprozesse allgemein.

Die Teilnehmer stellten im Zusammenhang mit dem Thema Umdeckung heraus, wie wichtig die von den Versicherern gelieferte Datenqualität sei, und dass die weitere Optimierung

einer homogenen Datenanlieferung in die Schnittstellen unabdingbar ist. „Oftmals scheitert der Erfolg leider an der prozessualen Umsetzung der digitalen Datenverarbeitung“, sagt Sven Burkart vom Maklerverbund WIFO. Der Versicherer Rhion digital gehe hier mit gutem Beispiel voran.

Eine mögliche Lösung für die digitale Verarbeitung gewerblicher Versicherungen biete das Tool bi:port mit Schnittstelle zum MVP. Es ermögliche die wichtige Aufbereitung der Bestandsdaten, die den Cross-Selling Aufwand auf wenige Klicks reduzieren kann.

Die aktuelle Angebotssituation im Immobilienmarkt bewerteten die Know-how-Träger innerhalb der Pool-EU als angespannt: Eine hohe Nachfrage trifft auf wenig Angebot, was die Objektpreise nach oben getrieben hat. „Dieser Trend dürfte sich in 2-3 Jahren stark rückläufig entwickeln, zumal Deutschland eine deutlich niedrigere Zuwanderungsquote während der Corona-Krise verbucht hat“, so Sebastian Weißschnur von FinanzNet. Dementsprechend gibt es auch gut aufbereitete Kapitalanlage-Immobilien in einem nur sehr begrenzten Umfang. „Ein Großteil brauchbarer Immobilien kommt gar nicht erst in die Retail-Vermarktung“, so Benjamin Saffran von ValueFactory.

Der deutsche Vermittlermarkt unterliegt einer beständigen Konsolidierung. Mögliche Gründe sind in der voranschreitenden Digitalisierung und dem Wandel der Kundenerwartungen zu finden. „Einzelkämpfer haben kaum noch eine Chance, mit positivem Deckungsbeitrag zu überleben. Eine neue Zeitrechnung ist angebrochen – die des synergetischen Austausches und der kooperativen Zusammenarbeit“, so Stefan Gierschke von Königswege. Im polypolistischen deutschen Markt der Finanzdienstleister rotten sich die Stärksten, Kreativsten und Wendigsten zusammen. Sie bündeln ihre Fähigkeiten mit dem gemeinsamen Ziel, bestehende betriebliche wie vertriebliche Prozesse zu verbessern, geeignete Produktanbieter im Markt zu identifizieren und Konditionen durch Bündelung zu optimieren. „Die zukünftigen Anforderungen des Marktes werden wir gemeinsam meistern und unseren Partnern alles zur Verfügung stellen, was dafür erforderlich ist“, sagt Mitgründer des Pool-EU-Formates Michael Becker, Geschäftsführer der DFV Maklerservice.

Versicherungsmakler und ihre Kunden benötigen sämtliche Informationen auf einer Oberfläche. Die von allen Mitgliedern der Pool-EU genutzte App Simplr, RoboSave, das Maklerverwaltungsprogramm „Ameise“ sowie das Beratungstool für Privathaushalte FinExpert sind technisch die beste Voraussetzung, um diese Vorgabe erfüllen zu können.

Teilnehmer des Jahresauftakt-Treffens 2022 waren:

- Königswege – Stefan Gierschke (www.koenigswege.com; Gastgeber)
- blau direkt – Dirk Henkies (www.blaudirekt.de)
- DFV Maklerservice – Michael Becker und Daniel Breitbach (www.dfv-maklerservice.de)
- WIFO – Sven Burkart (www.wifo.com)
- FinanzNet Unabhängige Finanzberater – Sebastian Weißschnur (www.finanzberater.de)
- ZVO – Daniel Seeger und Andreas Thome (www.zahnversicherung-online.de)
- Finanz-Zirkel - Uwe Hoffmann und Bernd Diekmann (www.finanz-zirkel.de)
- ValueFactory – Benjamin Saffran (www.value-factory.de)
- covero – Jochen Ried (www.covero.de)

Ein Appell an alle Einzelmakler:

Digital aufstellen, Verwaltungsaufwand reduzieren und vertrieblich neue Wege finden!

Pool-EU. Höhere Einnahmen – reduzierter Zeiteinsatz.

Das Beste aus mehreren Welten vereint sich.

Über die Pool-EU

Die Pool-EU ist eine Zusammenarbeit zwischen deren Mitgliedern, ähnlich der Europäischen Union. Unabhängigkeit, Eigentumsverhältnisse und Entscheidungsautonomie bleiben unangetastet, aber entscheidende Elemente der Wertschöpfungskette werden von den Partnern untereinander verknüpft. So werden z.B. einige Bestände gemeinsam unter einer Sammelanbindung verwaltet und operative Abteilungen diverser Mitglieder übernehmen jeweils Abwicklungen für die verschiedenen Unternehmen untereinander. Ergänzend bieten die Pool-EU Mitglieder ihren angebotenen Makler-Partnern erhebliche Mehrwerte, z.B. durch reduzierten Arbeitsaufwand im Backoffice mit Hilfe von Schnittstellen, professionelle Bestands-Umdeckung via Vermittler-App, Sicherheit in rechtlichen Fragen, Leads inkl. Terminierungsservice sowie Reduzierung der Maklerhaftung und des Stornorisikos.