

Auf dem Weg zum Superpool - blau direkt und WIFO vereinen Kräfte



Um ihren angeschlossenen Partnern die Zukunft zu sichern, schließen sich die Maklerpools WIFO und blau direkt zusammen.

Die Maklerpools blau direkt und WIFO bündeln künftig ihre Kräfte in einer umfassenden organisatorischen Fusion. Die Zusammenarbeit umfasst sämtliche operativen Abteilungen beider Häuser. So würden in gegenseitigen Funktionsausgliederungen die gegenseitigen Stärken genutzt, Schwächen durch die Leistungsfähigkeit des Partners kompensiert und gleichzeitig Kräfte in Einkauf und IT-Innovation gebündelt und damit nachhaltig gestärkt. Rechtlich blieben hingegen beide Unternehmen eigenständig. Eine Veränderung der Eigentümerstrukturen sei nicht Bestandteil des Zusammenschlusses.

„Ich sehe unseren Zusammenschluss eher als eine moderne Variante nach dem Vorbild der EU“, erläutert CEO Lars Drückhammer. „In der EU behält jedes Land seine eigene Regierung, seine territoriale Integrität und Eigenständigkeit. Doch alle unterwerfen sich gemeinsamen Regeln, verständigen sich auf Arbeitsteilung und unterstützen sich gegenseitig. Aus einem Flickenteppich unterschiedlicher Interessen erwächst eine Macht, die gerade durch ihre Mischung aus Gemeinsamkeit und Individualität ihre Stärke gegenüber anderen gewinnt.“ Die großen Gewinner seien die Einwohner der neuen Gemeinschaft. Im Falle von WIFO und blau direkt entspräche dies den Maklerpartnern und deren Kunden.

Der Gedanke eines Poolverbundes nach Vorbild der EU werde bei blau direkt schon länger gelebt. So schlossen sich in der Vergangenheit bereits ARISECUR, insuro und Finanz-Zirkel der Gemeinschaft an. Andere Pools nutzen eher einen assoziierten Status, ähnlich Norwegen, oder unterhalten lediglich Handelsvereinbarungen nach dem Vorbild Kanadas zur EU - wie etwa die Gesellschaft für Ruhestandsplanung oder Allfinanztest. Mit WIFO stößt nun der bislang größte Pool zu der wachsenden Gemeinschaft der zusammengeschlossenen Pools.



Oliver Pradetto

© WIFO GmbH

„Wir sind sehr glücklich, dass sich WIFO entschieden hat mit uns gemeinsam in die Zukunft zu gehen“, berichtet der Lübecker Pool-Chef. „WIFO hat extrem leistungsfähige Deckungskonzepte im Gewerbe-Bereich. Unsere Maklerpartner haben damit praktisch per sofort Zugriff auf völlig neue Kundengruppen.“ Federführend werde WIFO auch die Abwicklung der biometrischen Lebensversicherungsrisiken für die gesamte Gruppe übernehmen und es blau direkt und seinen anderen Poolpartner damit ermöglichen, die Unterstützung seiner Partner deutlich zu verbessern. Ein weiterer Bereich, der unter der Führung von WIFO verfolgt werde, sei der Ausbau der Unterstützung für BAV-Vertriebe. Hier setzt WIFO die bahnbrechende Online-Beratungssoftware ihres eng verbundenen Partnerunternehmens dWERK GmbH & Co. KG ein, mit welcher die Durchdringungsquoten in größeren Betrieben ohne Personalaufwand Rekordwerte erreiche. Dass man seinen Partner nun Zugang zu dieser Software geben könne, verschaffe den Partnern im Wettbewerb einen

phänomenalen Marktvorsprung im BAV-Bereich.

Auch Sven Burkart und Christian Wetzel, Geschäftsführer von WIFO zeigen sich begeistert von der Fusion: „Mit blau direkt gewinnen wir eine Leistungsfähigkeit in der IT, mit der wir unsere Partner sofort auf das marktführende Niveau heben können. Qualität und Umfang der

automatisierten Verarbeitung von Daten und Dokumenten ist atemberaubend. Allein das war für uns ein starkes Argument zur Zusammenarbeit.“

Zusammen entsteht ein neuer Markt. Für 2020 plane man gemeinsam ca. 110 Mio. Euro Provisionsumsatz allein im Bereich der Versicherungsvermittlung. Der Zugewinn an Einkaufskraft helfe auch die gravierenden Handelsnachteile gegenüber dem aktuellen Marktführer aus München auszugleichen, welcher sich aus der unbedachten Konditionspolitik der Versicherer ergäbe.

„Uns ist unsere technische Stärke als Technologiemarktführer unter den Pools sehr wohl bewusst“, betont Oliver Pradetto, COO von blau direkt. Entscheidend sei jedoch nicht, wer zwischenzeitlich in Führung liege, sondern wer als erster durchs Ziel ginge. „Versicherer, InsurTech und internationale IT-Konzerne bemühen sich darum, mit der Digitalisierung immer weitere Teile der Wertschöpfungskette durch Technologie zu übernehmen. Dazu zählt vor allem auch der Vermittler selbst. Wenn wir wollen, dass unsere Vermittler im Spiel bleiben, müssen wir in Führung bleiben und unsere Technik zwischen Produktgebern und Konsumenten unersetzbar platzieren. Die Digitalisierung ist eine Schlacht, die wir auf keinen Fall verlieren dürfen.“

Aktuell habe kein Vertrieb oder Pool die Kraft, dies allein zu schaffen. Deswegen sei Kooperation eine notwendige und überlebenswichtige Konsequenz. Mit der Zusammenarbeit zwischen WIFO und blau direkt sei man nun stärker aufgestellt denn je zuvor. Statt den Superpool als Gefahr zu begreifen, ergreife man vielmehr die Gelegenheit, selbst einen bilden zu wollen.

Beide Partner betonen jedoch, dass die Zusammenarbeit nicht ausschließlich auf gegenseitiger Vorteilnahme beruhe. So erklärt Sven Burkart: „Von Beginn an, war ein gemeinsamer Draht da. Wir haben sofort gemerkt, dass die Lübecker bereit waren, auf bedingungsloses Vertrauen zu setzen. Das war eine tolle Erfahrung.“ Ein Lob, das man in Lübeck postwendend zurückgibt: „Ich hatte den Eindruck, Sven ist fast schon

geschäftsgefährdend ehrlich. Die Art wie die Rheinstettener über ihre Mitarbeiter und Partner denken und reden hat uns sofort gewonnen“, zeigt sich Pradetto begeistert. „Wir haben uns sofort als Freunde gefühlt. Die Gespräche haben einfach Spaß gemacht.“

WIFO und blau direkt sehen ihre Zusammenarbeit als Einladung an weitere Pools und Vertriebe sich mit einer intensiven Kooperation auf unabhängiger Basis auseinanderzusetzen.



Sven Burkart

© WIFO GmbH

Pressekontakt:

Patrick Edelmann

Telefon: 07242 / 930-327

E-Mail: p.edelmann@wifo.com

Unternehmen

WIFO Wirtschafts- & Fondsanlagenberatung und Versicherungsmakler GmbH
Gewerbering 15
76287 Rheinstetten

Internet: www.wifo.com

Über WIFO Wirtschafts- & Fondsanlagenberatung und Versicherungsmakler GmbH

Die WIFO GmbH zählt zu den zehn größten Maklerpools in Deutschland. Seit 2018 führt Sven Burkart das Unternehmen. Die WIFO hat 60 Mitarbeiter und über 3.000 Verbundpartner. Die Vermittler erhalten von der WIFO umfassende Leistungen mit Beratung und Services. WIFO vermittelt ihren Verbundpartnern individuelle Angebote von Versicherungsunternehmen im Bereich; Leben, Kranken, Sach. WIFO hat im Jahr 2018 Provisionserlöse über 18 Mio. Euro erzielt.