

# Wechsel aus der Ausschließlichkeit – und das per App

Interview mit Michael Bade, Geschäftsführer der Status Beratungsgesellschaft mbH

Die Status GmbH ist ein Dienstleister, der Ausschließlichkeitsvermittler beim Wechsel in den Maklerstatus begleitet. Zu den Leistungen gehören etwa die Unterstützung beim Wechsel und die Bestandsumdeckung im Kompositbereich. Seit einigen Monaten besteht eine Kooperation mit der App mobilversichert: Der Einsatz der App soll die Umdeckung durch digitale Prozesse beschleunigen.

## Herr Bade, wie viele Vermittler haben Sie bereits in den Maklerstatus begleitet?

Wir haben bereits mehr als 330 Vermittler innerhalb von jetzt fünf Jahren begleitet. Es handelt sich dabei um Vermittler mit einer Bestandsgröße von durchschnittlich 600.000 Euro. Das zeigt, dass schon eine gewisse Bestandsgröße für einen Wechsel und eine Umdeckung da sein muss. Wir wollen ja, dass der Vermittler auch als Makler „überlebt“.

## Was sind neben der Umdeckung wesentliche Merkmale Ihrer Begleitung?

Wir übernehmen die Reversierung von jedem Neu-Makler bei den Versicherern. Wichtig dabei ist, dass der Makler immer eine Direktanbindung zum Versicherer erhält. Und wir bieten hierzu spezielle Umdeckungskonzepte im Kompositbereich an.

## Sie wollen nun durch eine App die Prozesse der Umdeckung beschleunigen. Worum geht es hier?

Die Idee dahinter ist, dass die Umdeckung in den Sachsparten digital und damit schneller vonstattengehen kann. Es geht darum, dass der Vermittler bestehende Vertragsdaten von Kunden, die bisher in einem Ordner lagen, digital abholen kann. Dazu haben wir eine Vermittlerplattform gebaut, mit der der Vermittler die Verträge zu einem anderen Versicherer umdecken kann.



Michael Bade

## Hinter App und Vermittlerplattform steht das FinTech mobilversichert. Gibt es die App nur noch zusammen mit Status?

Nein, mobilversichert ist mit einer Endkunden-App gestartet. Dann sind wir miteinander ins Gespräch gekommen und kamen gemeinsam zu dem Schluss, dass es sinnvoller ist, den Makler zu integrieren. Und so ist dann die Plattform entstanden. mobilversichert bietet diese auch ganz allgemein an. Wird Geschäft generiert, agieren wir als Abwicklungsstelle. Für einen Vermittler, der unter

unserer Begleitung in den Maklerstatus wechselt, haben wir in der Plattform aber zusätzlich eine Besonderheit. Für ihn wird ein Tool freigeschaltet, mit dem er mehrere Verträge gleichzeitig umdecken kann. Dies gibt es in dieser Art noch nicht am Markt.

## Wie kommen die Daten aus dem Ordner in die Plattform?

Vom Ablauf her ist es so: Der Vermittler empfiehlt dem Kunden als Add-on die App. Der Kunde, der einen Vermittler seiner Wahl als Betreuer hinterlegen kann, wird in der Regel den AO-Vermittler als Betreuer hinterlegen. Eine Einsichtsmöglichkeit in die Verträge ist für den AO-Vermittler damit nicht verbunden. Wird der AO-Vermittler nach Beendigung seines Vertrages Makler und erhält er von der IHK die Erlaubnis nach § 34d GewO, so kann er fortan mit mobilversichert kooperieren und die App informiert den Kunden, dass sein hinterlegter Betreuer Makler ist. Es ist dann Sache des Kunden, mit „seinem“ Vermittler Kontakt aufzunehmen oder sogar zu dessen Gunsten einen Maklervertrag zu unterschreiben. Die App bietet dem Kunden beide Möglichkeiten an. Mit Eingang des Maklervertrages bei mobilversichert werden die Daten des Kunden freigegeben.

## Wie funktioniert dann die Umdeckung von mehreren Verträgen gleichzeitig?

Arbeitet der Vermittler mit Status zusammen, kann er auf der Vermittlerplattform eine Selektion nach Sparten fahren. So kann er sich etwa alle Unfallversicherungen seiner Kunden anzeigen lassen. Wir sehen dann, welches Bedingungsnetzwerk die bisherigen Produkte, die

er vermittelt hat, haben, und stellen diesen ein Bedingungsnetzwerk dagegen, das den Kunden gleich- oder sogar besser stellt. Mit dem Preis gehen wir 1:1 bis zu minus 10% unter den alten Preis. Jetzt stehen auf der Plattform zum Beispiel 1.000 Kunden, die verschiedene Umdeckungsvarianten haben. Da er aber den Maklerauftrag hat, erstellt er dem Kunden einen Vorschlag. Der Kunde sieht in der App den Vorschlag, akzeptiert den, klickt einen Knopf und die Policierung läuft digital ab.

## Wer hat Zugriff auf die Daten?

Zugriff hat mobilversichert und der Makler. Wir als Status haben keinen Zugriff. Wenn der Kunde sich von dem Makler trennt und die App löscht, dann hat der Makler keinen Zugriff mehr auf die Daten, da ihm der Maklerauftrag entzogen wurde.

## Braucht der Makler dann kein Maklerverwaltungsprogramm mehr?

Die Vermittlerplattform ist wie ein CRM-System aufgebaut. Wenn ein Makler bereits mit einem MVP arbeitet, kann er alle Daten digital in die Vermittlerplattform exportieren. Der große Vorteil unserer Plattform ist, dass er alle Daten auch wieder minutengenau rausziehen kann. Das kann er bei anderen Programmen oft nicht. Auf unserer Homepage [www.statusgmbh.de/maklersoftware](http://www.statusgmbh.de/maklersoftware) können Sie sich ein Bild von unserem Verwaltungsprogramm machen.

## Was bezahlt der Makler und wie profitieren Sie?

Die Status verdient an den Gebühren für die Plattform in Höhe von monatlich 29 Euro und einmalig 700 Euro, die der Makler bezahlt. Zudem verdienen wir an einem Overhead über das abgewickelte Geschäft. Dieser berührt jedoch nicht die Courtage des Maklers.

## Damit sich bei der Umdeckung tatsächlich Arbeitserleichterungen ergeben, muss der Vermittler viele seiner Kunden auf die App bringen. Das ist vermutlich nicht ganz einfach.

Na ja, die Vermittlerplattform gibt es als App, aber auch als Desktop-Version.

Und das ist für viele Kunden schon eine Alternative. Denn nun hat er seinen kompletten Versicherungsbestand nicht mehr in verschiedenen Ordnern und Schubladen liegen, sondern geordnet in dieser App-Version. Zudem kann er auch Schadenmeldungen, zum Beispiel direkt vom Unfallort aus, über die App machen. Und das interessiert die Kunden durchaus.

Aber ja, es ist richtig, der Vermittler ist die Schnittstelle. Er muss den Kunden auf die App bringen. Aber ich glaube, in fünf Jahren werden wir darüber nicht mehr diskutieren, sondern die junge Generation wird dies einfach tun.

## Wird sich mit der App auch die Umdeckungsquote erhöhen?

Wir gehen ja davon aus, dass ein Wechsler normalerweise mit uns 50% seines Kompositbestands umdecken kann. Mit der App wird es sicherlich ein wenig mehr. Aber es kommt ein anderer Aspekt hinzu. Bisher haben wir nur über den Bestand gesprochen, den der Kunde beim Vermittler hat. Der Kunde hat in der Regel ja aber noch andere Verträge. Diese sieht der Vermittler nun auch und kann mit dem System innerhalb der halben Zeit auch diese Fremdbestände bei sich integrieren.

## Ist der Kunde auf digitalem Weg denn auch wieder schneller weg?

Nein, das glaube ich nicht, da ja der Vermittler integriert ist. Die App ist ein „Add-on“. Der Vermittler bleibt der Vermittler, aber er kann dem Kunden zusätzlich über die App jederzeit Angebote oder News schicken. Aber all das nur, wenn der Kunde das auch will. Er kann über die App entscheiden, was der Vermittler darf. Aber noch ein anderes Beispiel: Hat der Kunde auf seinem Smartphone die Ortungsdienste freigeschaltet, so ist die App künftig in der Lage zu erkennen, wenn sich der Kunde am Flughafen befindet und ob er eine Reiseversicherung hat. Wenn nicht, wird er per App darauf hingewiesen. ■

„Der Vermittler ist die Schnittstelle. Er muss den Kunden auf die App bringen. Aber ich glaube, in fünf Jahren werden wir darüber nicht mehr diskutieren, sondern die junge Generation wird dies einfach tun.“