



Deutscher Maklerverbund nimmt AO-Vertrieb ins Visier

Das mehrfach ausgezeichnete Maklerverwaltungsprogramm (MVP) Professional works wurde so erweitert, dass es nun auch als Vertriebsplattform für die Ausschließlichkeitsorganisationen (AO) der Versicherer und Strukturvertriebe einsetzbar ist. Durch individuelle Unternehmenseinstellungen und einer Erweiterung im Rechtemanagement lässt sich das System passgenau für die jeweiligen vertrieblichen Erfordernisse konfigurieren. So können unter anderem die zu berücksichtigenden Produktgeber und vermittelbaren Sparten global vordefiniert – und somit auf die eigenen Gesellschaften beschränkt – werden.

Vermittlersoftware häufig veraltet

„In der Vergangenheit haben wir immer wieder Anfragen von Versicherern erhalten, ob sich Professional works auch für deren unternehmenseigene Vertriebsstrukturen einsetzen ließe,“ erklärt [DEMV](#)-Geschäftsführer Karsten Allesch. „Hintergrund ist in vielen Fällen das sehr positive Feedback zu Professional works, das die Gesellschaften über den Vertriebskanal Makler erreicht.“

Dieses Interesse der Versicherer an einer externen Softwarelösung für den Vertretervertrieb überrascht den Mitbegründer des Deutschen Maklerverbunds nicht: „Die Ausschließlichkeitsorganisationen nutzen oft selbst entwickelte Systeme, die in vielen Fällen in die Jahre

gekommen sind und aktuellen Marktstandards nicht mehr gerecht werden. Gleichzeitig zählt Softwareentwicklung nicht zu den Kernkompetenzen von Versicherungsgesellschaften und ihre oftmals begrenzten IT-Kapazitäten sind ohnehin schon stark gefordert. Etwa durch die Umsetzung regulatorischer Vorgaben oder die Zusammenführung von CRM-Systemen nach Zukäufen.“

Produktivitätsverluste durch unzeitgemäße Systeme

Die Folge: Die angeschlossenen Vermittler führen viele Tätigkeiten immer noch händisch aus, die freie Versicherungsmakler mit Professional works längst automatisiert haben. Dabei müssten gerade Ausschließlichkeitsorganisationen ihre Produktivität massiv steigern. Denn bereits heute steht einer wachsenden Anzahl von Versicherungskunden eine konstant rückläufige Zahl von Vertretern gegenüber.

Mit gutem Grund, wie Allesch weiß: „Als Arbeitgeber sind Versicherer mit alter Technologie nur bedingt attraktiv. Denn der Vermittler wird provisionsbasiert bezahlt und bekommt gleichzeitig nur stumpfe Waffen an die Hand, mit denen er sich dem Wettbewerb und gestiegenen Kundenansprüchen stellen muss.“

Schnittmengen bei Anforderungen von Versicherern und Maklern

Der Schritt, Professional works für AOs anzubieten, ist naheliegend. Denn die Herausforderungen, die sich Vermittlern stellen, sind branchenweit dieselben – unabhängig vom Vertriebsweg: regulatorische Vorgaben, größere Transparenz durch Vergleichsplattformen und allgemein gestiegene Kundenansprüche.

Sowohl im Vertretervertrieb als auch in der Maklerschaft gibt es einen Trend zu Komplettlösungen anstelle von Einzeltools, wie Kundenverwaltung, Vergleichsrechner etc. Die Vorteile liegen auf der Hand: Bessere Integration der Programmbestandteile, geringere Implementierungsaufwände und bei Software-as-a-Service-Lösungen wie Professional works müssen nicht einmal eigene IT-Ressourcen bereitgestellt werden.

Positive Zwischenbilanz

Versicherer und Strukturvertriebe sind nach Maklerpools die nächsten neuen Zielgruppen, die der DEMV seit dem Einstieg von Hg erschließt. Zuvor wurde Professional works bereits als Standard-Software für die neue Unternehmensschwester [Fonds Finanz](#) ausgerollt, erläutert Allesch: „Die vergangenen Monate zeigen deutlich, dass die Entscheidung für Hg, unter einem Dach mit starken Schwesterunternehmen wie der Fonds Finanz oder [Softfair](#), goldrichtig war. Gemeinsam haben wir bereits einiges erreicht.“

Gleichzeitig verzeichne der Deutsche Maklerverbund ein starkes Wachstum: Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum habe sich die Zahl der Verbundbeitritte im ersten Halbjahr 2023 vervierfacht, so der DEMV-Geschäftsführer weiter. In sechs Monaten habe man knapp 700 neue Mitglieder gewonnen. Trotz des rasanten Wachstums sei es aber gelungen, das hohe Servicelevel mit der vorhandenen Personaldecke weitgehend stabil zu halten.

„Ich bin meinen Mitarbeitenden sehr dankbar für ihren enormen Einsatz. Um die gewohnte DEMV-Servicequalität auch weiterhin zu gewährleisten, stocken wir unsere Personalressourcen in der Maklerbetreuung zum 1. Juli um mehr als 60 Prozent auf“, schließt Karsten Allesch.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4927059/deutscher-maklerverbund-nimmt-ao-vertrieb-ins-visier/>