



MAXPOOL und Verivox kooperieren bei Altersvorsorge und Biometrie

Michael Fiedler

Verivox und MAXPOOL haben eine Kooperation im Bereich Altersvorsorge und Biometrie angekündigt. Ziel ist nicht ein neuer Vertriebskanal, sondern die technische und prozessuale Verzahnung beider Unternehmen.

MAXPOOL erweitert im Gegenzug seine Reichweite als technischer Dienstleister – ein Modell, das zunehmend auch andere Pools verfolgen: Prozessqualität und digitale Anbindung als Serviceleistung für Plattformen und Vermittlerorganisationen.

„Verivox setzt auf unsere effizienten Prozesse, unsere technische Infrastruktur und unseren Serviceansatz“, sagt Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand von MAXPOOL. Entscheidend sei nicht der Aufbau neuer Vertriebspower, sondern die strukturelle Verzahnung.

Auch Aljoscha Ziller, Geschäftsführer der Verivox Versicherungsvergleich GmbH, verortet den Schwerpunkt klar: „Wir kombinieren unsere Marktstellung als Vergleichsportal mit den Prozessstrukturen eines Maklerpools.“ Ziel sei eine „durchgängig digitale Abwicklung für die eigenen Beratungseinheiten von Verivox“.

Damit betonen beide Seiten: Die Kooperation versteht sich primär als technologischer und operativer Zusammenschluss – nicht als strategische Verschmelzung zweier Geschäftsmodelle.

Mit dieser Allianz bestätigt sich ein Trend der vergangenen Jahre: Vergleichsportale greifen zunehmend auf spezialisierte Backend-Dienstleister zurück, während Maklerpools ihre Rolle als technische Infrastrukturpartner schärfen. Die Kooperation könnte insbesondere in der Biometrie Wirkung entfalten – einem Bereich, in dem Beratungsbedarf, Dokumentationspflichten und Prozessfraktionen vergleichsweise hoch sind.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4947168/MAXPOOL-und-Verivox-kooperieren-bei-Altersvorsorge-und-Biometrie/>