



PKV-Makler im Visier: INFITECH greift nach verticus

Michael Fiedler

Ein großer PKV-Makler wechselt den Besitzer – und wird Teil einer technologiegetriebenen Plattform. Hinter der Transaktion steckt mehr als ein klassischer Verkauf: Es geht um KI, Skalierung und die Frage, wie Vertrieb künftig organisiert wird.

Vom Maklervertrieb zur Technologieplattform

Spannend ist weniger der Eigentümerwechsel an sich als die strategische Stoßrichtung dahinter: verticus soll künftig stärker in eine technologiegetriebene Plattform integriert werden. Die Verbindung ist dabei nicht neu. Bereits seit Jahren arbeitet verticus mit INFITECH zusammen und nutzt unter anderem den FKS-Vertriebsmanager. Diese bestehende IT-Basis wird nun zum Ausgangspunkt für den nächsten Schritt: die systematische Erweiterung um zusätzliche Tools, Prozesse und KI-Anwendungen. Im Zentrum stehen dabei agentenbasierte Systeme, die Abläufe automatisieren und den Vertrieb unterstützen sollen. Ziel ist es, administrative Tätigkeiten zu reduzieren und die Skalierbarkeit zu erhöhen – ein bekanntes Versprechen, das nun konkret in einem etablierten Maklerbetrieb umgesetzt werden soll.

INFITECH und Fonds Finanz: enge Verzahnung

Für die Einordnung entscheidend: INFITECH ist kein isolierter IT-Anbieter. Die Gruppe steht in enger Verbindung zur Fonds Finanz Maklerservice GmbH – einem der größten Maklerpools in Deutschland. Christine Schönteich, Co-CEO der INFITECH Gruppe und zugleich Geschäftsführerin der Fonds Finanz, macht diese Verzahnung deutlich: „Wir verbinden mit der verticus AG weit mehr als eine Beteiligung – uns verbindet eine gemeinsame Haltung. [...] Im gefestigten Verbund der INFITECH Gruppe schaffen wir mit gemeinsamen Strukturen, Technologien und Prozessen das führende System für die gesamte Branche.“ Damit wird klar: Die Transaktion ist auch ein Baustein im Plattform-Ansatz der Fonds Finanz bzw. ihres technologischen Umfelds. Vertrieb, IT und Prozesse sollen enger zusammengeführt werden.

HVP zieht sich nach 14 Jahren zurück

Auf Verkäuferseite markiert der Deal das Ende einer langjährigen Beteiligung. Die HanseMercur-nahe HVP hatte verticus seit 2012 aufgebaut und zuletzt rund 80 Prozent gehalten. HVP-Vorstandschef Holger Ehes blickt entsprechend zurück: „In den vergangenen 14 Jahren durften wir [...] die Weiterentwicklung der verticus zu einem der größten PKV-Makler Deutschlands aktiv mitgestalten.“

[...] Durch die Einbindung von verticus in die INFITECH Gruppe entstehen zahlreiche neue Synergieeffekte und Wachstumspotenziale.“

Kontinuität im Vertrieb – Ausbau im Hintergrund

Für die Vertriebspartner soll sich zunächst wenig ändern: Das Management um Vorstand Oliver Schmidt bleibt an Bord, das Unternehmen tritt weiterhin eigenständig am Markt auf. Gleichzeitig wird im Hintergrund an der Infrastruktur gearbeitet. Schmidt formuliert es so: „Mit dem Zugang zu den Softwarelösungen und Services der INFITECH ergeben sich für uns erfolgsversprechende Zukunftsaussichten. Wir sichern unseren Vertriebspartnern dauerhaft ein modernes und leistungsstarkes Arbeitsumfeld und werden unser Angebot gezielt erweitern.“

Technologie als Hebel im PKV-Vertrieb

Die Übernahme zeigt exemplarisch, wohin sich Teile des Maklermarktes entwickeln: weg vom reinen Vertrieb, hin zu integrierten Plattformmodellen, in denen Technologie, Prozesse und Beratung stärker miteinander verzahnt werden. INFITECH-Geschäftsführer Markus Kiener bringt diesen Anspruch auf den Punkt: „Wir freuen uns darauf, Kompetenzen zu bündeln, Technologien intelligent zu verzahnen und gemeinsam ein starkes und sicheres Umfeld zu schaffen, in dem Innovation nicht Selbstzweck ist, sondern konkret beim Vertriebspartner ankommt.“ Ob und wie stark sich die versprochenen Effizienzgewinne tatsächlich im Alltag der Vermittler niederschlagen, dürfte einer der entscheidenden Faktoren für den Erfolg dieser Integration werden.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949084/PKV-Makler-im-Visier-INFITECH-greift-nach-verticus/>