

Allgemeine Übersicht	Makler-Unternehmen und Vertriebe	Einzelmakler, Subbroker und Vertriebsmitarbeiter	Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter	Pool-Provisionsumsatz 2025 in Euro	Gesamtumsatz 2025 in Euro	Höhe der Stornoreserven in Euro	Höhe der Eigenkapitalquote in %
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	2.100		70		43.000.000		
1:1 Assekuranzservice AG	1.127	1.127	139	28.279.044	30.368.062	912.003	54,6
Apella Maklerverbund	3.034	4.725	63	54.800.000	60.150.000	6.200.000	29
BCA AG	13.000	45.500	117				
blau direkt GmbH	1.400	11.000	262	310.000.000	334.000.000		
FiNet Financial Services Network AG	302	418	47	19.500.000	25.500.000	1.700.000	30,4
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	31.000	31.000	490	375.000.000	382.500.000		
FondsKonzept AG	1.152	6.435	96	145.100.000	145.100.000		21,3
FONDSNET	1.300	9.000	173	83.000.000	171.000.000		
germanBroker.net AG	691	4.000	93	9.124.682	32.039.430		16,6
Jung, DMS & Cie.	16.000		450		211.000.000		27,8
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH	4.600	4.600	65	3.300.000	3.520.000		
Qualitypool Versicherungsmakler Service GmbH	13.000	13.000	90				
SDV AG		10.300	120		45.413.672		
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG	5.087	35.000	291	16.500.000	68.800.000	471.277	66,2
vfm Gruppe	1.135	3.564	119	88.200.000	91.800.000		52
WIFO GmbH	3.000	5.500	55	25.800.000	26.500.000	190.000	11,5



Konrad Höfer
Vorstand Marketing & Vertrieb
1:1 Assekuranzservice AG

Erfolgreicher Vertrieb entsteht durch starke Partnerschaften und kontinuierliche Investitionen in Technologie – mit klarem Fokus auf unsere Maklerinnen und Makler. Unser Excellence-Partner-Programm stärkt diese Ausrichtung gezielt: Es honoriert Leistung und schafft Wettbewerbsvorteile durch schnellere Prozesse, digitale Sichtbarkeit und exklusives Know-how. So können sich unsere Partner nachhaltig im Markt differenzieren. Durch gezielte Investitionen in IT, automatisierte Prozesse und innovative Softwarelösungen schaffen wir die Grundlage für Effizienz, Transparenz und Wachstum. Strategische Allianzen, wie der Erwerb des Softwarehauses WeCode, treiben die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Systeme voran und liefern praxisnahe Lösungen für den Arbeitsalltag unserer Maklerinnen und Makler. Technologischer Fortschritt ist für uns der Schlüssel zu Wachstum. Die damit verbundenen Investitionen sichern unsere digitale Kompetenz nachhaltig. Gleichzeitig stehen wir für kurze Wege, direkte Erreichbarkeit und eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Technische Stärke in Verbindung mit gelebter Nähe zeichnen uns aus.



Ulrich Neumann
Vorstand
CHARTA Börse für Versicherungen AG

Wie behaupten sich Makler in einem Markt, der sie zunehmend an den Rand drängt? Sicher nicht durch Beliebigkeit. Wer heute erfolgreich sein will, braucht Fokus, Substanz und echte Differenzierung. Genau hier setzen wir an: Wir sind keine Abwicklungsplattform, sondern ein aktiver Partner im Tagesgeschäft. Wir liefern konkrete Unterstützung – fachlich, vertrieblisch, rechtlich und technologisch. Persönlich, direkt und verbindlich. Unser USP: selektive Konzepte statt Produktbreite. Starke Kooperationen statt Zufallsprinzip. Klare Fokussierung auf Zielversicherer statt Streuverlust. Durch den konsequenten Ausbau unserer Partnerschaften schaffen wir Zugang zu besseren Lösungen, stärkeren Konditionen und echten Entscheidern. Das Ergebnis: mehr Relevanz im Markt, mehr Schlagkraft im Vertrieb – und eine klare Antwort auf die Frage, wie sich Makler heute wirklich behaupten.



Dr. Sebastian Grabmaier
Vorstandsvorsitzender
Jung, DMS & Cie. AG

Mit rund 1,5 Mrd. Euro abgewickelter Versicherungsprämien, über 8 Mrd. Euro Investment- und Vermögensverwaltungsbestand und 16.000 angeschlossenen Partnern ist JDC eine der Top-3 Plattformen für Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler im deutschsprachigen Raum. Einzelmaklern, Verbänden, Großmaklern sowie Banken und AO-Organisationen bieten wir eine medienbruchfreie Online-Welt aus Kunden- und Maklerverwaltungsprogramm, führender Kunden-App, allen führenden Vergleichsrechnern und regulatorisch konformen Abwicklungstrecken über alle Produktgruppen. Modernste KI-Tools wie unser JDC-Companion, der Vermittlern sämtliche Fragen zu Versicherungsbedingungen und -deckung in Sekundenbruchteilen beantwortet, eine KI-gestützte Bestandsvertragsbewertung mit automatisierten Vergleichsangeboten und der baldige Einsatz von agentic AI bietet Vermittlern sowie Kunden schon heute die Finanzdienstleistungs-Plattform der Zukunft, über die sämtliche Prozesse im Versicherungs-, Investment- und Finanzierungsbereich automatisiert werden können. Hier greift unsere jahrelange Erfahrung mit unserer hybriden Advisortech-Strategie – also innovative Vertriebstechnologie kombiniert mit kompetentem, persönlichem Service für unsere Partner. Aufgrund dieser Erfahrung, unserer Finanzstärke und unserer Unabhängigkeit von Private Equity Unternehmen sehen wir uns bei der fortschreitenden Konsolidierung als Treiber und Nutznießer des Konzentrationsprozesses am Markt.

Eigentümerstruktur	Inhabergeführt	Streubesitz	Produktgeber am Unternehmen beteiligt	Partner (Makler) am Unternehmen beteiligt	Investor (Private Equity) am Unternehmen beteiligt	Bemerkung
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH					X	Ankerunternehmen der ASCENDIA Gruppe
1:1 Assekuranzservice AG			X			
Apella Maklerverbund	X			X		
BCA AG		X	X	X		
blau direkt GmbH					X	
FiNet Financial Services Network AG		X				Vinkulierung der Namensaktien stellt die Unabhängigkeit dauerhaft sicher
Fonds Finanz Maklerservice GmbH					X	Es ist ein Investor (Private Equity) an dem Unternehmen beteiligt; Gesellschafter: 50 % Norbert Porazik, Markus Kiener, Karsten Allesch, Fabian Fritz; 50 % Hg
FondsKonzept AG	X			X		
FONDSNET	X					Kreis von Aktionären (Gründer, Mitarbeiter, Family & Friends)
germanBroker.net AG				X		leitende Angestellte
Jung, DMS & Cie.		X				
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH					X	
Qualitypool Versicherungsmakler Service GmbH						Qualitypool ist eine unabhängig agierende Tochter der Hypoport SE
SDV AG			X			100 %ige Tochter der SIGNAL IDUNA
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG				X		
vfm Gruppe	X		X			7,5 % Minderheitsbeteiligung von drei Versicherungsgesellschaften (VVGs)
WIFO GmbH					X	



Christine Schönteich
Co-CEO, INFITECH Gruppe
& Geschäftsführerin, Fonds
Finanz Maklerservice GmbH

Die INFITECH Gruppe und damit die Fonds Finanz verbinden exzellenten fachlichen Service auf Augenhöhe mit technologischer Substanz aus der Praxis für die Praxis. Im Zentrum steht unser Maklerverwaltungsagent PWX – ein mitdenkendes, agentisches System, in dem KI nicht als Zusatzfunktion, sondern als integraler Bestandteil der täglichen Arbeit wirkt. PWX entlastet Vermittler spürbar, übernimmt Aufgaben autonom, unterstützt fundierte Entscheidungen und steigert die Beratungsqualität. Unser Anspruch geht dabei klar über einzelne Funktionen hinaus: Wir entwickeln DAS maßgebende System für freie Vermittler. Mit PWX schaffen wir eine leistungsstarke Architektur mit inhaltlicher Tiefe, die es Maklern ermöglicht, ihr Geschäft strukturell weiterzuentwickeln und ihr Beratungsgeschäft auf ein neues Niveau zu heben. Gleichzeitig gilt: Technologie ersetzt keinen persönlichen Service – sie macht ihn besser. Unsere Experten begleiten Makler individuell als Sparringspartner – ohne Gebühren und ohne Verpflichtungen.



Klaus Liebig
geschäftsführender Gesellschafter
vfm-Gruppe

Unser USP ist ein klar wertebasiertes, inhabergeführtes Geschäftsmodell: Wir stehen für Verlässlichkeit, persönliche Nähe und echte Unabhängigkeit – wirtschaftlich wie technisch. Während viele Marktteilnehmer auf Übernahmen, Investorenmodelle und Plattformbindung setzen, wachsen wir organisch und aus eigener Kraft. Genau das schafft Stabilität und Vertrauen. Zukunftsfähig macht uns, dass wir Maklern nicht nur Leistung, sondern unternehmerische Selbstbestimmung bieten. Gerade technische Unabhängigkeit wird im Markt immer wichtiger, weil Datenhoheit und flexible Systeme zentral für die Zukunftsfähigkeit von Maklerbetrieben sind. Gleichzeitig erschließen wir mit AOplus neue Wachstumsfelder und unterstützen Versicherer bei der Weiterentwicklung ihres Ausschließlichkeitsvertriebs – auch dort auf Basis von Vertrauen und Verlässlichkeit.



Dr. Johannes Neder
Vorstand
VEMA Versicherungsmakler
Genossenschaft eG

Die VEMA wurde 1997 von Maklern für Makler gegründet. Mit der Nutzung gegenseitiger Synergien sollten in der Gruppe Ziele erreicht werden, die für den Einzelnen ungleich schwieriger zu meistern gewesen wären. Eine klassische Selbsthilfeeinrichtung und Einkaufsgemeinschaft. Mittlerweile ist die VEMA unter den vier größten Maklerdienstleistern der letzte, an dem sich kein Investor beteiligt hat. Die Unternehmensform der Genossenschaft macht dies auch dauerhaft unmöglich. Das schafft den angeschlossenen Maklerkollegen die Sicherheit, dass die VEMA sich ganz auf ihren Satzungszweck konzentrieren kann, ihnen Mehrwerte für den Arbeitsalltag zu schaffen. Die Genossenschaft muss keine Ertragserwartungen Dritter erfüllen oder ist solchen anderweitig Rechenschaft schuldig. Damit stehen allein der Makler und seine Bedürfnisse im Mittelpunkt aller Entscheidungen. Dies und der gesamtheitliche Ansatz bei der Umsetzung des Satzungsauftrags machen die VEMA zu etwas Besonderem am Maklermarkt.

Einsatz von KI	Datensextraktion aus Dokumenten	Datenauswertung	Prozesssteuerung	Beratung	Weiterbildung und Qualifizierung der Partner und Innendienstes	KI-Chatbot für die Homepage (Erstansprache potenzielle Partner)	Onboarding neuer Partner	Bemerkung Pool
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	X	X	X	X	X			Als Serviceassistenten und Chatbot der Maklerinnen und Makler im Tagesgeschäft, bei Produktanalysen, zur textlichen oder tabellarischen Vorbereitung von Beratungsgesprächen, zur Effizienzsteigerung bei repetitiven Aufgaben, etc./ o. als datengetriebener Cross Selling Manager im CRM und der Maklerverwaltung, zur Automatisierung hochfrequenter Workflows im Bereich Dokumenten- und Vertragsmanagement – weitere Initiativen in Planung/Vorbereitung
1:1 Assekuranzservice AG	X	X	X	X	X			
Apella Maklerverbund	X	X	X		X	X		
BCA AG	X	X	X					
blau direkt GmbH	X	X	X			X		
FiNet Financial Services Network AG	X	X						
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	X	X	X	X			X	Durchführung wiederkehrender Prozesse (Beispiel Antragsstrecke), Agentic Softwareentwicklung
FondsKonzept AG	X	X	X	X				
FONDSNET	X	X	X	X		X		
germanBroker.net AG								
Jung, DMS & Cie.	X	X	X	X	X	X	X	
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH	X	X	X	X	X	X	X	
Qualitypool Versicherungsmakler Service GmbH	X	X	X					
SDV AG	X	X	X	X	X	X		
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG	X	X						
vfm Gruppe	X	X	X	X				
WIFO GmbH	X	X						

Unterstützung der Partner beim Einsatz von KI	Grundlagen	Beratung	Beratungsdokumentation	Onboarding neuer Kunden	KI-Chatbot für die Homepage	Bemerkung Partner
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	X	X	X			KI Chatbot greift auf Kundenvertragsdaten zu, kann Dokumente analysieren, interne Informationsdatenbanken analysieren und Daten extrahieren
1:1 Assekuranzservice AG	X	X	X			
Apella Maklerverbund	X		X	X		
BCA AG						Datenextraktion aus Dokumenten
blau direkt GmbH	X	X	X			
FiNet Financial Services Network AG	X	X				
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	X	X	X	X		Unser Maklerverwaltungsagent PWX unterstützt in folgenden Bereichen: Kundenverwaltung, Vertragsdaten, Vorgangsverwaltung, Schadenmanagement, Bestandsauswertung, Bestandsübertragungen, Kampagnen & Serienbriefe, Bedarfsanalyse, Dokumentenerstellung/Webreports, Vergleichsrechner, Wissensdatenbanken, E-Mail- und BiPRO-Dokumenten-Analyse
FondsKonzept AG	X	X	X			
FONDSNET	X	X	X	X	X	
germanBroker.net AG						
Jung, DMS & Cie.	X	X	X	X	X	
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH	X	X	X	X	X	
Qualitypool Versicherungsmakler Service GmbH						Auslesen von Anträgen und Bestandsübertragung
SDV AG	X					Dokumentenerkennung durch KI-basiertes OCR-Tool; Einsatz in MVP und Endkunden-App
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG	X					Telefonassistent
vfm Gruppe		X	X			KI-Funktionen im vfm-eigenen MVP Keasy: Daten aus Dokumenten auslesen, KI-Agenten für eigenständige Vorgangsbearbeitung (Adressänderung, Bankverbindungsänderung, usw...), automatische Schadenanlage und ständig weitere Funktionen
WIFO GmbH						Bestandsanalyse- und Optimierung über ViKI inkl. personalisierter Kundenansprache

vollautomatische Prozesse für Partner	Wiedervorlagen und Aufgabensteuerung	Bestandsübertragung	Kündigungen (Vertragswechsel)	Laufenden Bestandsaktualisierungen	Bestandskonsolidierungs-Service	Provisionsabrechnungs-Service für Strukturen	Bemerkung
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	X	X		X	X	X	
1:1 Assekuranzservice AG	X	X	X	X	X	X	
Apella Maklerverbund	X	X	X	X		X	
BCA AG		X		X			
blau direkt GmbH	X	X	X	X	X	X	Übertragung von Dokumenten in die Kunden-App
FiNet Financial Services Network AG	X	X		X		X	
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	X		X	X	X	X	
FondsKonzept AG	X	X	X	X	X	X	
FONDSNET	X	X	X	X	X	X	Diverse KI-gestützte Assistenzlösungen über unsere neu eingeführte KI „Helga“
germanBroker.net AG				X	X	X	
Jung, DMS & Cie.	X	X	X	X	X	X	
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH	X	X	X	X	X	X	
Qualitypool Versicherungsmakler Service GmbH	X	X		X		X	
SDV AG	X	X	X	X	X	X	
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG	X	X					
vfm Gruppe	X	X	X	X			
WIFO GmbH	X	X	X	X	X	X	



Martin Krausz
Prokurist & Mitglied der Geschäftsleitung, Ressortleiter Sach und Leben
WIFO GmbH

Unser Anspruch ist es, Makler fachlich und technologisch so aufzustellen, dass sie dauerhaft effizient und wettbewerbsfähig bleiben. Unser USP liegt in der Verbindung aus langjährigem Expertenwissen unserer Spezialistenteams und konsequent eingesetzter Technologie. Mit ViKI setzen wir auf eine KI-gestützte Lösung, die Makler gezielt bei der Bestandsoptimierung unterstützt. Gleichzeitig haben wir viele Prozesse vollautomatisiert, um administrative Tätigkeiten zu reduzieren. Zudem sind wir weiterhin telefonisch für unsere Verbundpartner erreichbar. Dies ist Teil unseres Versprechens der Partnerschaft auf Augenhöhe. In einem Markt, der zunehmend von Konzentration geprägt ist, setzen wir bewusst auf Skalierbarkeit durch Technologie. Unsere digitalen Werkzeuge schaffen Effizienz und Zukunftssicherheit, ohne die persönliche Betreuung zu ersetzen. Die Kombination aus Automatisierung, KI und menschlicher Expertise macht unser Modell nachhaltig leistungsfähig und langfristig zukunftsfähig.

Bestandsauswertungen	Bestandsauswertung nach Produktgebern	Verteilung nach Sparten	Vertragsdichte	Nach Umsatz	Verteilung nach Alter	Stornoquoten	Auswertung nach Strukturen	Courtage je Kunde / je Vertrag	Nach Neukunden	Vorschau auslaufende Verträge	Haftungsvolumen	Verhältnis Kunden privat/Gewerbe	Potenzialanalysen im Bestand	Verteilung nach Region	Empfehlungsmanagement für Cross-Selling Potenziale	Schadenquoten	Besicherungsquote	Bemerkung
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X				Stornorisiko
1:1 Assekuranzservice AG	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Apella Maklerverbund	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X			X	
BCA AG	X	X			X			X						X				
blau direkt GmbH	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X				X	
FiNet Financial Services Network AG	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	
Fonds Finanz Makler-service GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
FondsKonzept AG	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	
FONDSNET	X	X	X	X	X	X		X	X					X	X	X		
germanBroker.net AG	X	X		X		X	X			X			X			X		
Jung, DMS & Cie.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Qualitypool Versicherungsmakler Service GmbH	X	X				X	X	X										
SDV AG	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG	X	X	X	X	X			X				X						
vfm Gruppe	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
WIFO GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	

Marketing-Unterstützung	E-Mail-Kampagnen	Fertige Social-Media-Kampagnen	Fertige Landing-Pages	Homepage-Baukasten	Endkunden-News / Digitales Kundenmagazin	Brief-Mailings	Leads	Personalisierte Flyer	Videoproduktionen	Beratungsbroschüren	Anzeigen	Kundenveranstaltungen	Außenwerbung	Telefonmarketing	Digitales Gewerbemagazin	Bemerkung
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH	X			X		X	X	X	X	X	X	X	X			Homepage Baukasten Wiederaufnahme, erweiterte Erreichbarkeit, beratende Dienstleistung und situative Unterstützung von Fall zu Fall
1:1 Assekuranzservice AG	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Apella Maklerverbund							X		X			X				
BCA AG	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		Umfassendes Angebot über https://makler-image.de : von der Geschäftsausstattung über Image- und Themenflyer und Sponsoring bis hin zur eigenen Website, deren Google-Optimierung und zur Facebook-Kampagne
blau direkt GmbH	X	X	X	X		X	X		X		X	X				
FiNet Financial Services Network AG	X	X	X	X	X	X										
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	X	X		X	X		X		X					X		Fotoproduktionen
FondsKonzept AG	X	X	X	X	X		X	X	X	X		X				
FONDSNET						X				X						
germanBroker.net AG			X	X	X	X		X		X				X	X	
Jung, DMS & Cie.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Qualitypool Versicherungsmakler Service GmbH																
SDV AG	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG	X	X	X		X	X		X	X	X			X	X	X	
vfm Gruppe	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	
WIFO GmbH	X	X	X	X		X	X	X	X	X			X			



Kevin Jürgens
Geschäftsführer
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe

Als Maklerpool verstehen wir uns als partnerschaftlicher Wachstumstreiber für ambitionierte Vermittler. Was MAXPOOL dabei einzigartig macht, ist die Kombination aus überdurchschnittlichen Courtagen, maximaler unternehmerischer Freiheit und echten Mehrwertservices, die unsere Maklerinnen und Makler im Alltag entlasten und gleichzeitig den Vertrieb gezielt stärken. Wir setzen bewusst auf persönliche Betreuung, schnelle Entscheidungswege und ein Netzwerk auf Augenhöhe. Das schafft die Basis für nachhaltigen Vertriebs Erfolg, ohne starre Vorgaben oder Produktionsdruck. Unsere Zukunftsfähigkeit liegt darin, Maklern nicht nur Zugang zu starken Produkten zu bieten, sondern ihnen die richtigen Werkzeuge für profitables Wachstum an die Hand zu geben. Wer sich klar positionieren und erfolgreich entwickeln will, findet bei MAXPOOL die passenden Rahmenbedingungen.



Armin Christofori
CEO
SDV AG

Maklerpool. Outsourcing. Unternehmensberatung. – Diese drei Schlagworte beschreiben unseren Markenkern perfekt. Als Full-Service-Dienstleister bieten wir unseren Partnern eine umfangreiche digitale Vertriebsplattform, kombiniert mit persönlicher Betreuung durch die Vertriebslotsen. Das ist in dieser Form einzigartig am Markt. Die SDV AG verfügt über eine sehr stabile Eigentümerstruktur. Das macht uns unabhängig von den aktuellen Konzentrationsprozessen am Markt oder von Investoren, die Kapital abziehen könnten. Für unsere Partner bedeutet das Verlässlichkeit und Stabilität, auch hinsichtlich unserer Ruhestandsmodelle. Unser Ziel war es von Anfang an, Prozesse maximal zu digitalisieren. Daran arbeiten wir kontinuierlich weiter. Unsere aktuellste Neuerung ist eine KI-gestützte Dokumentenerkennung, die die Vertragsanlage in Sekundenschnelle erledigt.



Dr. Frank Ulbricht
Vorstand
BCA AG

Unser USP liegt in der Verbindung aus Investment- und Versicherungskompetenz, digitaler Prozessstärke und echter Nähe zum Makler. Als Allfinanz-Maklerpool bündeln wir Produktexzellenz in Vorsorge und Kapitalanlage und entlasten Versicherungsmakler wie Finanzanlagenvermittler spürbar. Mit unserer Vermittlerplattform DIVA, dem Investmentshop und der Kunden-App Ihr FinanzCockpit bieten wir durchgängige Vertriebsprozesse von CRM über Beratung bis Abschluss. Gemeinsam mit der BfV Bank für Vermögen AG ergänzen wir das Angebot um Vermögensverwaltungskonzepte und ein Haftungsdach. Mit dieser Aufstellung ist die BCA für kommende Veränderungen wie die Altersvorsorge-Reform gut aufgestellt: Wir übersetzen die Veränderungen in vertriebslich praktikable Lösungen. Dadurch können Vermittler die Marktchancen konsequent nutzen.



Ait Voncke
CEO
blau direkt GmbH

Wir entwickeln ein KI-gestütztes Betriebssystem für die Branche, das Vermittlern Kosten spart, Wachstum ermöglicht und ihr Geschäft zukunftssicher macht. Unsere Partner reduzieren ihren Backoffice-Aufwand deutlich, häufig um mehrere tausend Euro und gewinnen gleichzeitig mehr Zeit für Beratung, Abschluss und Kundenbeziehung. Diese Effizienzgewinne entstehen durch automatisierte Abläufe, fehlerärmere Prozesse und eine intelligentere Nutzung bestehender Daten. Das Ergebnis ist messbar: Angebundene Makler wachsen im Schnitt doppelt so schnell wie der Markt. Grundlage dafür ist eine integrierte Systemwelt, die Prozesse, Daten und Akteure nahtlos verbindet und durch KI gezielt unterstützt - statt isolierter Einzellösungen. In einem zunehmend konsolidierten Markt entsteht so ein System, mit dem Vermittler bessere Entscheidungen treffen und sich nachhaltiges Wachstum sichern, getragen von einer klaren Daten- und Systemarchitektur, in der KI ein integraler Bestandteil ist.