



## „Den Service, den wir anbieten, gibt es noch nicht“

Die Maklerplattform mobilversichert ist noch recht unbekannt. Das liegt auch daran, dass man bislang vermied, medial groß aufzuschlagen. Denn man wollte erstmal etwas vorweisen und sich um das Tagesgeschäft kümmern, betont CEO David Scheuermann. Im Gespräch mit VWheute erklärt er, vor welchen Problemen Makler stehen und was mobilversichert von anderen Plattformen unterscheidet.

*Von David Gorr*

**M**anuel Ströh hat die Marke mobilversichert 2014 ins Leben gerufen. Die Muttergesellschaft ist die Munich General Insurance Services GmbH. Zuerst bot man ein reines Maklerverwaltungsprogramm (MVP) an, aber nicht zum Installieren – wie man es damals noch üblich war – sondern als Abo-Lizenz mit monatlichen Gebühren. 2019 gab es den Zusammenschluss mit der Essener Makler Prinas-Montan, die eine neue Plattform suchte. Seitdem wurde das Geschäftsmodell signifikant ausgebaut, es entstand eine 360°-Service-Plattform für Makler. „Wir haben einfach diesen Bedarf gesehen, weil wir mit Maklern reden und Feedback erhalten, was ihnen fehlt. Ich sehe immer noch, dass dieser Bedarf sehr groß ist“, sagt David Scheuermann, der seit Juli 2022 als CEO sowohl die Geschäftsführung als auch die strategische Ausrichtung des Unternehmens verantwortet.

Gründer Ströhe hatte mobilversichert im Mai 2022 verlassen, und auch die aufs Belegschaftsgeschäft spezialisierte Prinas Montan wurde von der Muttergesellschaft Degussa Bank an die Kölner Maklergruppe Global verkauft.

#### MAKLER SIND IN SACHEN DATENEFFIZIENZ ÜBERFORDERT

Grundsätzlich ist es so, dass Makler bei mehreren Plattformen oder Maklerpools angeschlossen sind, weil einer ganz allein nicht alle Bedürfnisse eines Vermittlers erfüllt. Hierbei will Scheuermann, der früher bei der RS Group in Düsseldorf war und später in die IT der Degussa-Bank wechselte, ansetzen. „Wir merken, dass Maklern sehr viele Tools an die Hand gegeben werden, aber sie damit eigentlich allein gelassen werden. Der eigentliche Mehrwert ist es, wenn man sich intensiv mit den Prozessen des Maklers auseinandersetzt, aber ein reines MVP ist einfach nur eine grafische Darstellung. Uns ist es wichtig, was im Hintergrund passiert, etwa im Datenmanagement, Prozessautomatisierung und der Analyse der Daten.“

Entsprechend kommen zu mobilversichert Kunden, die bereits auf Makler-Plattformen erste Erfahrungen gemacht haben und womöglich unzufrieden sind. „Wir haben auch sehr viel Zulauf von Maklern, die mit der Vema zusammenarbeiten und das schließt sich auf keinen Fall aus.“ Als Konkurrenten sieht er die großen Player wie Vema oder Fonds Finanz nicht. Denn: „Ich würde sagen, den Service, den wir anbieten, gibt es noch nicht, weil die am Markt verfügbaren MVPs alle ihre Berechtigung haben und wir sehen uns hierbei nicht in der aktiven Konkurrenz.“

Scheuermann geht es schlicht um die Problemlösung. Denn egal, mit welchem Makler er spreche, „alle haben immer noch die gleichen Probleme.“ Die Herausforderungen für Makler seien nicht weniger, sondern mehr geworden.

„Ich kenne kaum einen Makler, der mir genau und spontan sagen kann, wie viele Kunden und Verträge er hat, denn häufig sind sie in verschiedenen Systemen.“

Mobilversichert will deshalb mit gutem Datenmanagement die Makler überzeugen, denn alle Makler stehen laut Scheuermann vor den gleichen Herausforderungen: Prozesseffizienz, Datenqualität und Datenanalyse. Darum will sich mobilversichert kümmern. „Was wir noch machen, ist eine Daten-Anreicherung von externen Datenquellen, um das bestmögliche Muster in den Datenpunkten zu erkennen und wir haben ein sehr dynamisches Datenmodell. Wir sammeln jetzt weit über 140 Datenpunkte von Kunden und es werden immer mehr, je mehr Daten wir erhalten“, betont Scheuermann. „Zusätzlich unterstützen und animieren wir die Endkunden dabei, ihre risikorelevanten Daten selbstständig auf verschiedenen Wegen, wie z.B. das Kundenportal oder die Kunden-App, zu pflegen. Damit helfen wir den Maklern dabei, ihrer Sorgfaltspflicht nachzukommen und ermöglichen dem Endkunden die bestmögliche Risikoabsicherung.“

#### WACHSTUM STEHT NICHT AN ERSTER STELLE

Mobilversichert ist eine 100-prozentige Tochter der Degussa-Bank, die viel Geld in die Plattform investierte. Aber Scheuermann betont, dass man bereits eigene Umsätze macht und „wir können die Plattform davon selbst betreiben.“ Genaue Umsatzzahlen oder wie viel Kunden mobilversichert konkret aufweist, nennt Scheuermann nicht. Er spricht von einer vierstelligen Anzahl an registrierten Maklern. Im Gespräch hebt er immer wieder hervor, dass es ihm nicht um schnelles Wachstum gehe und dass mobilversichert keine reinen Registrierungszahlen brauche. „Wir sind mehr als im Plan. Wir sind sehr zufrieden, wie es läuft“, betont Scheuermann. „Mir ist es nicht wichtig, dass ich irgendwann 25.000 Makler auf der Plattform habe. Unser Ziel ist die Qualität der Zusammenarbeit mit Maklern. Wir wollen nicht, dass ein Maklerbetreuer 1.000 Makler betreut.“ Mobilversichert hat derzeit 25 Mitarbeiter, davon sechs Maklerbetreuer.

Was hingegen die Kosten für Makler angeht, da wird Scheuermann konkreter. „Es muss für beide Seiten eine Win-win-Situation sein. Nur dann ergibt sich daraus das Potenzial, einer langfristigen Zusammenarbeit. Die erste Möglichkeit: Der Makler geht bei uns eine Courtage-Kooperation mit ein, aber seine Direktanbindung wird nicht angerührt. Die andere Möglichkeit: Wenn der Makler bei einem Pool ist, bieten wir unsere Dienste als Software-as-a-Service an - und da gibt es verschiedene Preismodelle. Von 99 bis 499 Euro im Monat, je nach Paketauswahl und Intensität der Betreuung unsererseits.“

[gorr@vww.de](mailto:gorr@vww.de)