

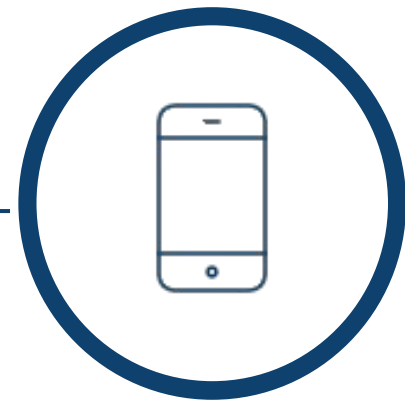


Financial Home & Bancassurance – wie Banken die Kundenschnittstelle zurückerobern

Zukunft wartet nicht: Die Welt des Financial Home kann jetzt eingeleitet werden

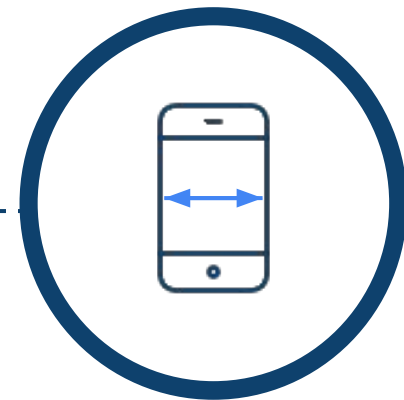
Digital Banking

Aufbau von Omnikanalfähigkeiten, um Produkte in einer digitalen Welt immer und überall verfügbar zu machen



Multibanking

Integration von Bankprodukten wie Konten und Depots verschiedener Anbieter



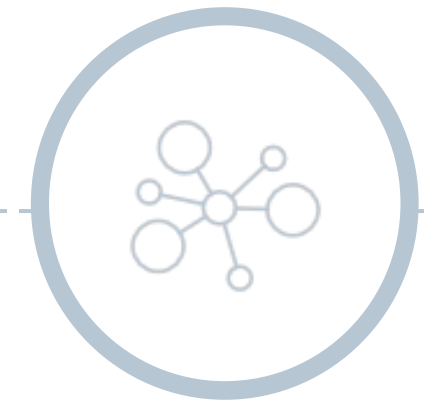
Financial Home

Vollständiger Finanzüberblick zur Optimierung von Entscheidungen über alle Finanzprodukte hinweg mit ausgeprägten Self-Service-Möglichkeiten



Life Coach

Weiterführung der Idee des Financial Homes und Ausweitung auf weitere Bedarfe des täglichen Lebens



Wir beschleunigen Erfolg.

Financial Home und Bancassurance

blau direkt



12. März 2026 | BankShiftDay

Stefan Woitkus & Roman Schmidt



**Warum Banken im
Versicherungsgeschäft die
Kundenschnittstelle verlieren
und wie sie sie zurückgewinnen.**

Stellen Sie sich vor:

20.000 Privatkunden x 6-8 Verträge

Sie haben den Kunden.
Aber nicht das Geschäft.



Die Erwartungen der Kunden haben sich verändert.

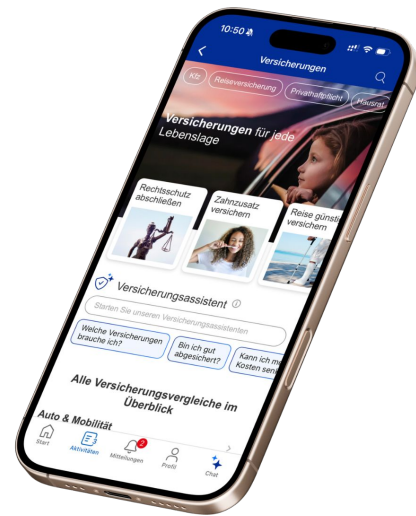
 Vergleichbarkeit

 Transparenz

 digitaler Zugriff 24/7

 trotzdem persönliche Beratung

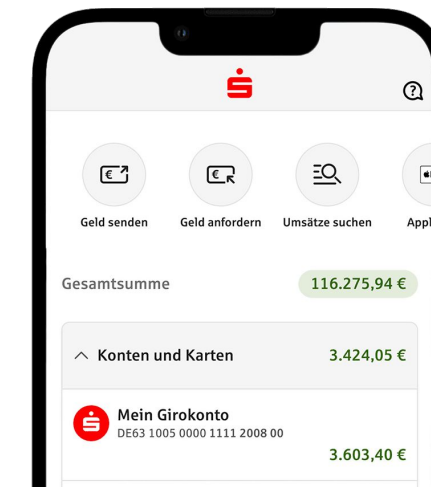
Neue Marktteilnehmer besetzen zunehmend das Versicherungsgeschäft



Vergleichsportale
gewinnen immer mehr
Vertrauen.



Externe Berater
betreuen
den Bestand.



Banken
bleiben
Konto und Kredit.

10 - 20% **Versicherungskunden**

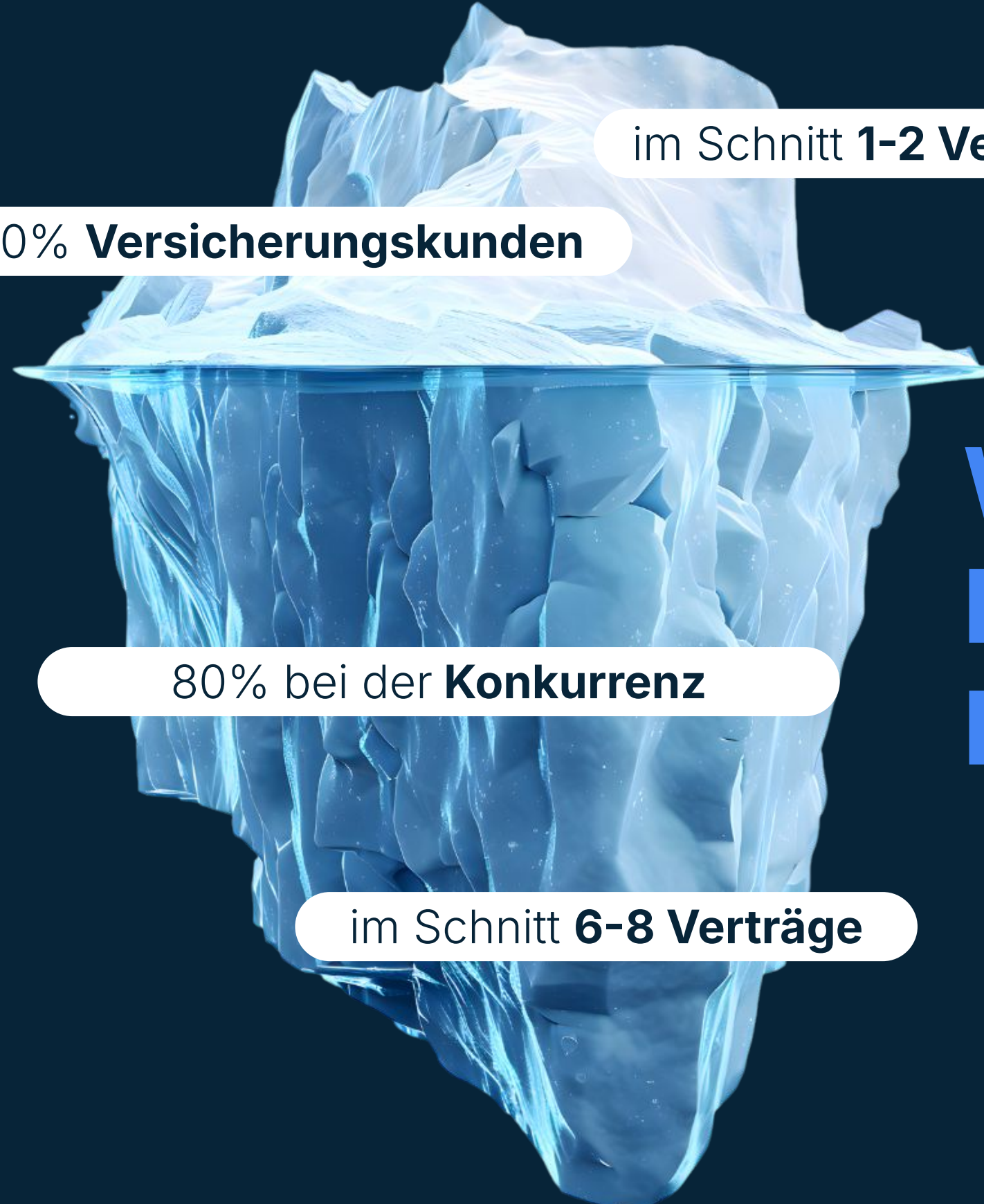
im Schnitt **1-2 Verträge**

80% bei der **Konkurrenz**

im Schnitt **6-8 Verträge**

Der Großteil
des Potenzials
liegt bereits
in Ihrer
Kundschaft!

**Warum nutzen
Banken ihr
Potenzial nicht?**



3 systemische Blockaden

Produkt- bindung

nur ein Anbieter
=
eingeschränkte Lösung

keine Bestandsvergütung

Betreuung von
Fremdverträgen lohnt sich
wirtschaftlich nicht

Abschluss- Logik

Vertrieb denkt
in Stückzahlen /
Abschlüssen

Das Abschluss- Hamsterrad



**Das Problem ist
nicht der Vertrieb.**

**Das Problem
ist das Modell.**



Was wäre wenn...

 Betreuung / Beratung vergütet wird

 bestehende Verträge eingebunden werden

 Berater aus Auswahl beraten können

 Kunden alle Verträge & Dokumente digital sehen

Vom Umsatz zum Asset



Abschluss- modell

- ✓ Verkauf
- ✓ Einmalprovision
- ✓ Neustart jedes Jahr



Bestands- modell

- ✓ Betreuung
- ✓ Bestandsvergütung
- ✓ wachsender Bestand



Abschluss- modell

- ✓ Verkauf
- ✓ Einmalprovision
- ✓ Neustart jedes Jahr

Warum nicht



kombinieren?

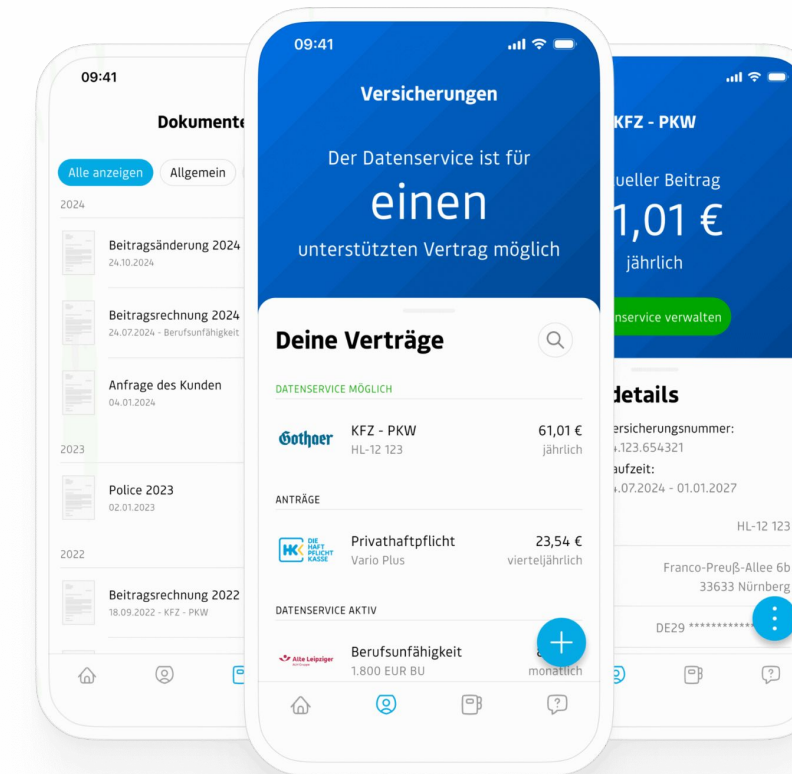


Bestands- modell

- ✓ Betreuung
- ✓ Bestandsvergütung
- ✓ wachsender Bestand

**Durch Kombination
zum Erfolg.**

Abschlüsse & Betreuung



- ✓ Erweiterung Portfolio
- ✓ mehr Anbieter
- ✓ mehr Auswahl
- ✓ mehr Abschluss-Chancen
- ✓ attraktive Vergütung

- ✓ Betreuung statt Umdeckung
- ✓ Vergütung von Bestand
- ✓ breite Produktauswahl
- ✓ digitale Infrastruktur
- ✓ automatisierte Prozesse

Was sich im Vertrieb verändert

weniger **Abschlussdruck**

mehr **Verträge pro Kunde**

stärkere **Kundenbindung**



mehr **Beratungsqualität**

nachhaltiger **Vertrieb**

Der strategische Effekt

wiederkehrende
Provisionserträge



stärkere
Kundenbindung



höherer
Kundenwert



wachsender
Versicherungsbestand



**Wollen Sie ein
Versicherungsgeschäft,
das von Kampagnen lebt?**

oder

**Eines, das
jährlich wächst?**

Das Potenzial liegt bereits in Ihrer Kundschaft.





Auf deiner **Ideallinie** zum Kunden:



intelligente
TECHNOLOGIE



schnelleres
WACHSTUM

lösungsstarker
SERVICE

Kommen Sie gern auf uns zu!

**Gemeinsam finden wir das Modell,
das zu Ihrer Strategie passt!**

Ihre **Ansprechpartner**

Stefan Voitkus

Head of Institutional Sales

Roman Schmidt

Senior Key Account Manager

0173 / 470 85 97



woitkus@blaudirekt.de



0173 / 470 32 34



schmidt@blaudirekt.de





blaudirekt

Wir beschleunigen Erfolg.

Mehrfachagent ist eine Option
– aber welche Strategie passt zur Bank?



Inhalte Orientierungsworkshop:

Optionen verstehen

Vergleich möglicher Modelle im Versicherungsgeschäft – z. B. klassische Vermittlung, Mehrfachagent oder alternative Aufstellungen.

Wirtschaftlichkeit bewerten

Transparenz über Marktpotenziale, Ertragschancen sowie Investitions- und Kostenwirkungen.

Fundiert entscheiden

Klare Szenarien, Handlungsempfehlungen und möglicher Umsetzungspfad für die Bank.

Disclaimer

Die Informationen in dieser Präsentation wurden aus Daten und Unterlagen erarbeitet, von deren Richtigkeit zum Zeitpunkt der Erstellung ausgegangen wurde.

Es handelt sich hierbei lediglich um einen Auszug.

Demnach kann weder eine Gewähr für die Vollständigkeit noch eine Garantie hierfür übernommen werden. Die in dieser Präsentation gemachten Aussagen und Inhalte können jederzeit ohne Vorankündigung geändert werden.

Die Unterlagen dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Durch die Überlassung der Unterlagen wird eine Haftung gegenüber dem Empfänger, Teilnehmer oder Dritten nicht begründet.

Copyright blau direkt GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Jedes Veräußern, Verleihen oder sonstiges Verbreiten, auch auszugsweise, bedarf der schriftlichen Zustimmung der blau direkt GmbH.