

Blau Direkt will Poolwechsel erleichtern

Der Maklerpool Blau Direkt möchte die bestehenden Hindernisse bei der Übertragung von Maklerbeständen zwischen Pools und von Versicherern erleichtern. Auf dem „Hansemeeting“ korrigierte die Geschäftsleitung auch ihr Ziel der Marktführerschaft.



V.l. Lars Drückhammer, Oliver Pradetto (Bild: Meyer)

Die Blau Direkt GmbH & Co KG (<http://www.blaudirekt.de/>) möchte es Versicherungsmaklern erleichtern, ihre Versicherungsbestände auf den Maklerpool zu übertragen. Dazu hat das Unternehmen gestern auf seinem dritten „Hansemeeting“ in Lübeck den mehr als 200 anwesenden Repräsentanten der Versicherungswirtschaft einen Lösungsweg vorgeschlagen.

Das soll dazu beitragen, den Abstand zum Marktführer Fonds Finanz Maklerservice GmbH (<http://www.fondsfinanz.de/>) zu verringern. Die beiden Blau Direkt-Kommanditisten und -Geschäftsführer Lars Drückhammer und Oliver Pradetto erinnerten an ihre Ankündigung von Anfang letzten Jahres, 2017 im Versicherungsbereich der umsatzstärkste Pool zu werden (VersicherungsJournal 21.1.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/blau-direkt-fordert-fonds-finanz-heraus-117818.php>)).

Das Ziel sei sehr ambitioniert, räumten die beiden Manager ein. Inzwischen hätte Fonds Finanz seinen Vorsprung eher noch ausgebaut. Die Ziele klingen jetzt bescheidener als vor einem Jahr: „Wir wollen den Abstand zum Marktführer verkleinern“, sagte Pradetto.

Bei den Beurteilungen des Services sei das schon gelungen, das zeigten verschiedene Befragungen der Makler, bei denen mehrere Pools besser als Fonds Finanz abgeschnitten hätten (VersicherungsJournal 5.3.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/die-versicherer-und-pools-mit-dem-besten-service-aus-maklersicht-121710.php>)).

Fonds Finanz bindet im großen Stil Ausschließlichkeits-Vermittler an.

Oliver Pradetto, Geschäftsführer der Blau Direkt GmbH & Co. KG

Wettbewerb verzerrt

Keine Chance hätte Blau Direkt dagegen, bei der Anzahl der angebotenen Vermittler mithalten zu können. Den eigenen gut 900 Maklern stünden mehr als 20.000 Verbindungen „des Monopolisten“ gegenüber. „So viele Makler gibt es gar nicht“, sagte Pradetto und behauptete: „Fonds Finanz bindet in großem Stil Ausschließlichkeits-Vermittler an“.

Er habe mit zahlreichen Bewerbern aus dem Exklusiv-Vertrieb der Versicherer gesprochen, die er ablehnen müsse. Die hätten ihm bestätigt, dass sie problemlos mit dem Marktführer zusammen arbeiten könnten. Manche reichten sogar das Geschäft bei „ihrer“ Gesellschaft über den Pool ein, um eine höhere Provision zu kassieren, als ihnen nach dem Agenturvertrag zustehe.

Um diesen Sumpf aufzutrocknen, sollten die Versicherer eine Ventilösungen anbieten, forderte der Geschäftsführer und bot sein Unternehmen dafür als Partner an.

Schwache Umsatzrenditen

Er freue sich, dass auch andere Pools „den Monopolisten“ angriffen. Denn dessen Dominanz täte dem Markt nicht gut. Mehr als 80 Prozent der Makler arbeiteten mit Pools zusammen. Doch die Zahl der Anbindungen an diese Dienstleister gehe laufend zurück, zuletzt auf 2,4 (VersicherungsJournal 20.11.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/was-unabhaengige-vermittler-von-maklerpools-halten-120763.php>)).

Als bedenklich sehen die Blau Direkt-Manager die Ertragskraft der Maklerpools an. Diese habe ohne ihr Unternehmen im Zeitraum 2010 bis 2012 bei durchschnittlich 1,5 Prozent gelegen. Deutlich darüber haben demnach zwei Unternehmen gelegen. „Außer Blau Direkt hat nur Fonds Finanz eine realistische Umsatzrendite“, sagte Pradetto.

Als ein Hemmnis zur Verbesserung der Rentabilität nannte der Poolchef die Hindernisse bei der Übertragung von Courtageansprüchen (Maklerbestände) von Versicherern zu Pools und zwischen den Pools untereinander.

Strafgesetzbuch behindert Bestandsübertragungen

Im Sinne der Makler gelöst sei inzwischen die Möglichkeit, dass Bestände auf Wunsch der Partner an Versicherer zurückübertragen werden könnten. Der Weg des großen Mitbewerbers sei so gut, dass er zum Vorbild für die eigene Lösung geworden sei (VersicherungsJournal 1.12.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/blau-direkt-gibt-garantie-zur-bestandssicherheit-120843.php>)). Andere Pools sollten sich dem anschließen, forderte Pradetto. Das fördere den Wettbewerb.

Der umgekehrte Weg könne dagegen nur unter großem Aufwand gegangen werden. Drückhammer begründete: „Das liegt im Wesentlichen daran, dass der Makler für eine Übertragung [...] an einen Pool neue Maklervollmachten (mit entsprechenden Untervollmachten zu Gunsten des Pools) einholen muss. Dies ist für die meisten Maklerbetriebe kaum darstellbar.“

Die Schwierigkeiten beruhten hierbei weniger auf dem Datenschutz, da hier der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (<http://www.gdv.de/>) (GDV) mit Artikel 20 des Code of Conduct (VersicherungsJournal 16.11.2012 (<http://www.versicherungsjournal.de/markt->

und-politik/datenschutz-bei-versicherungen-bekommt-neue-regeln-113674.php)) bereits eine gut anwendbare Lösung zusammen mit dem Düsseldorfer Kreis erarbeitet habe. Das größere Hemmnis stelle die aktuelle Praxis dar, mit welcher ein Straftatbestand nach § 203 StGB (http://www.gesetze-im-internet.de/stgb/_203.html) (Geheimnisverrat) vermieden werden soll.

Lösung in vier Schritten

In Zusammenarbeit mit dem Rechtsanwalt Ludger Sandkühler (<http://www.sandkuehler-schirmer.de/>) hat Blau Direkt ein Konzept zur Übertragungsmöglichkeit ohne Maklervollmacht entwickelt. Es basiert auf vier Schritten:

- Voraussetzung für die Übernahme des Bestandes (Forderungen) vom Makler hin zum Pool des Maklers ist, dass es dem Makler tatsächlich um eine Auslagerung von Arbeiten geht.
- Pool und Makler schließen einen umfassenden Vertrag zur Auftrags- und Datenverarbeitung.
- Der Pool informiert die Kunden im Namen des Vermittlers über die Übertragung und weist auf das Widerspruchsrecht hin. Die Schreiben werden revisionsicher archiviert. Der Versicherer erhält ein Einsichtsrecht.
- In einem Vertrag mit dem Versicherer sichert der Pool unter anderem das Einhalten und Umsetzen des Code of Conduct zu.

Auf Blau Direkt umgeschlüsselte Kunden könnten von den Makler mit weniger Aufwand betreut werden, ist das Unternehmen überzeugt. Diese Unterstützung sei wichtig, weil kleinere unabhängige Makler durch Marktveränderungen, Regulierungen und Margendruck immer mehr in Nöte kämen.

Diesen Maklern zu helfen, sei auch im Sinne der Assekuranz. Drückhammer und Pradetto appellierten an die anwesenden Versicherer, ihren Vorschlag wohlwollend zu prüfen, damit er möglichst zum 1. Juli in die Praxis umgesetzt werden kann.

Claus-Peter Meyer (<http://www.cpmeyer.de>)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.de/-122265>