

Lübecker Maklerpool will Neuanbindungen begrenzen

 [dfpa.info/beratung-vertrieb-news/luebecker-maklerpool-will-neuanbindungen-begrenzen.html](https://www.dfpa.info/beratung-vertrieb-news/luebecker-maklerpool-will-neuanbindungen-begrenzen.html)

Mit einer deutlichen Preiserhöhung versucht Blau direkt, den Zulauf von Vertriebspartnern zu begrenzen. Ab 1. August 2017 streicht der Lübecker Maklerpool sein bisheriges Einsteigerpaket, das bislang rund 99 Euro monatlich kostete. Im ersten Jahr gab es zusätzlich noch einen Einsteigerrabatt von rund 50 Prozent, so dass neue Partner für rund 49 Euro monatlich einsteigen konnten. Damit soll nun Schluss sein.

Das Einsteigerpaket wird aus dem Programm genommen, und den Erstjahresrabatt gibt es nur noch für das Premium-Paket, die „X-Partnerschaft“. Damit wird der Einstieg bei Blau direkt zukünftig mindestens 199 Euro im Monat kosten und damit viermal so viel wie bisher. Für bestehende Vertriebspartner ändert sich nichts: „Die bereits vereinbarten Preise bleiben stabil. Wir planen keine Preiserhöhungen für unsere bereits angebotenen Partner“, so Oliver Pradetto, Geschäftsführer bei Blau direkt. Ohnehin seien die aktuellen Preiserhöhungen nicht finanziell motiviert. „Wir haben die mit Abstand höchste Umsatzrendite des Marktes und gerade erst den höchsten Gewinn der Firmengeschichte erzielt. Wir nutzen die Beitragserhöhungen als Regulativ.“ Der Maklerpool wolle stärker als bisher steuern, mit welchen Partnern er zusammenarbeite und darüber hinaus die Zahl der Neuanbindungen begrenzen.

Blau direkt sieht sich in der Vorbereitung auf eine Zeitenwende. Während die große Mehrheit der Pools sich aus Provisionsdifferenzen finanziere, berechnet Blau direkt seinen Vertriebspartnern einen monatlichen Beitrag. Diese erhalten im Gegenzug Vergleichsrechner, Verwaltungsprogramm und Kunden-Apps gratis. Außerdem übernehme der Maklerpool nahezu die gesamte Büroarbeit des Maklers. Je nach gewähltem Dienstleistungspaket zahle der Vertriebspartner bis zu 600 Euro monatlich. Nach Angaben von Pradetto wählen ohnehin rund 50 Prozent der neuen Vertriebspartner das Premium-Paket. „Das Einsteigerpaket wählen gerade mal ein Drittel unserer Neuzugänge. Wenn wir mit Kaufreue oder Reklamationen konfrontiert sind, kommt dies aber immer von den Kunden des Einsteigerpakets“, so Pradetto.

Quelle: Pressemitteilung Blau direkt

Die Blau direkt GmbH & Co. KG ist ein Versicherungsmaklerpool mit Sitz in Lübeck. Das im Jahr 2000 gegründete Unternehmen beschäftigt über 120 Mitarbeiter und kooperiert mit über 240 Versicherungsgesellschaften. (jpw1)

www.blaudirekt.de