

 **EAFP - Investmentkonferenz** Europäische Akademie für Finanzplanung
Köln Frankfurt Hamburg Berlin Stuttgart München

[Zurück zur Übersicht](#)

Lübecker Hanse-Treff macht sich um „Mäkler“ weniger Sorgen
28.04.15



Foto: © Wolfgang Jargstorff - Fotolia.com

Die Sorgen um Arbeitsplätze in der Versicherungswirtschaft greifen um sich. Weniger besorgt zeigt sich ein recht „junger“ Maklerpool im Norden. Dort hätten sich vor allem Jungmakler angeschlossen.

2015-04-28 (fw/db) Das vom Maklerpool [blau direkt](#) organisierte Lübecker Hanse-Meeting 2015 hatte insgesamt 196 Fachbesuche. Das waren ein Drittel mehr Fachbesucher im hohen Norden als beim letzten Hanse-Meeting vor zwei Jahren.

„Das sich so viele Gesellschaftsrepräsentanten an einem Ort treffen hat Seltenheitswert“, meint **Lars Drückhammer** Chefeinkäufer bei blau direkt.

Im Fokus des Branchentreffens standen wichtige Fragen zur aktuellen Marktsituation der Pools sowie speziell die strategischen Zukunftsansätze von blau direkt. Vorträge zu den Themen Videomarketing, Prozessoptimierung und der eigenen Technologierevolution waren stark besucht. In der Veranstaltung wurden auch Schnittstellen und Normen wie die von [BiPRO e.V.](#) thematisiert.

Wohin entwickelt sich die Branche in Zukunft?

Die Herausforderungen für Vermittlungsunternehmer, Versicherungsmakler und Pools seien groß, erklärte **Oliver Pradetto**, Geschäftsführer von blau direkt, in seinem Vortrag.

„Mittelfristig verliert die Branche bis zu 80 Prozent ihrer Vermittler. blau direkt ist von dieser Entwicklung nur bedingt betroffen, da die angeschlossenen Makler im Branchenvergleich deutlich jünger sind. Für Partner, die Bestände zu

attraktiven Konditionen an junge Kollegen verkaufen möchten, ist dies ein entscheidender Marktvorteil.“, sagt Pradetto.

Blau direkt bekennt sich zum intensiven Netzwerken auf persönlicher Ebene, diesem Ziel diene der rege Austausch in gemütlicher Runde am Abend des Branchentreffens.

finanzwelt-Fazit: Die Erwartung, dass die Branche aufgrund von gesetzlichen (Über-)Regulierungen und der demographischen Entwicklung im Berufsstand bis zu 80 Prozent ihrer Vermittler verliere erscheint hoch. Die deutsche Finanzwelt macht sich offensichtlich große Sorgen um den Erhalt von Vermittlungsunternehmen und den damit verbundenen Arbeitsplätzen (finanzwelt

7.4.2015). Die vor allem vom Verbraucherschutz und dem Bundesministerium für Justiz- und Verbraucherschutz beförderte Beratung der Vergütung in Form von Honoraren wird das kaum ausgleichen können. Weder in der Anzahl der Honorarberatungs-Verkäufer oder Vertreter auf Honorarbasis, noch in der flächenmäßigen Versorgung breiter Bevölkerungsschichten.

Dietmar Braun



GALLUS
Immobilien Konzepte

**KURZE BETEILIGUNGSDAUER
VON NUR 2 JAHREN!**

**FESTE VERZINSUNG
VON 8 % PRO JAHR!**

**EINMALIGE
ANLAGEMÖGLICHKEIT
FÜR NICHTSCHWEIZER!**

WWW.SCHWEIZER-BETONGOLD.D



finanzwelt

Read now

Zukunft formt sich

issi

[Open publication](#) - [Free publishing](#)



finanzwelt
Special

Read now

Die bunte Welt der Fonds

issi

[Open publication](#) - [Free publishing](#)



finanzwelt
extra

Read now

Komposit/KMU
Das Revival

issi

[Open publication](#) - [Free publishing](#)