

Blau Direkt erhöht Preise um 400 Prozent

Fp www.fondsprofessionell.de/news/vertrieb/headline/blau-direkt-erhoeht-preise-um-400-prozent-134784/



Oliver Pradetto, Geschäftsführer von Blau Direkt

Blau Direkt wird die Gebühren für freie Vermittler, die sich dem Maklerpool neu anschließen möchten, massiv erhöhen. Das in Lübeck ansässige Unternehmen, das sich hauptsächlich über feste Gebühren der Partner und nicht über prozentuale Anteile an den Provisionen finanziert, garantiert dafür im Gegenzug eine deutliche Erhöhung des Betriebsergebnisses. Bereits angeschlossene Partner sind von den ab 1. August greifenden Gebührenänderungen nicht betroffen, wie Blau Direkt mitteilt.

Die neue Kostentabelle sieht vor, dass das bisherige Premiumpaket, das monatlich bis zu 600 Euro kostet, Standard wird. Weiter streicht der Pool sein bisheriges Einsteigerpaket: Bislang kostete das billigste nur rund 99 Euro monatlich. Im ersten Jahr gab es sogar noch einen Einsteigerrabatt von rund 50 Prozent, so dass neue Partner für rund 49 Euro beginnen konnten. Einen Anfangs-Discount gewährt der Servicedienstleister allerdings weiterhin auf das Premiumpaket, die sogenannte X-Partnerschaft: Im ersten Jahr muss der Makler dafür mindestens 199 Euro im Monat zahlen – viermal mehr als für das bisherige Startpaket.

Bereits vereinbarte Preise bleiben stabil

"Die bereits vereinbarten Preise bleiben stabil. Wir planen keine Preiserhöhungen für unsere bereits angebotenen Partner", versichert Oliver Pradetto, Co-Geschäftsführer von Blau Direkt. Für ihr Geld bekommen die Makler nach Angaben des Pools aber auch einen Gegenwert.

"Wir garantieren jedem Partner schriftlich, dass wir sein Betriebsergebnis um bis zu 20 Prozent erhöhen können. Wir garantieren, dass er bis zu 50 Prozent an Personalkosteneinsparung im Innendienst erzielen kann. Wir garantieren sogar, absolute Zufriedenheit", erläutert Pradetto. Sehe der Makler diese Garantie nach einem Jahr nicht als erfüllt an, verpflichte sich der Pool außer zu einer hundertprozentigen Beitragserstattung auch zu einer hohen Vertragsstrafe.

Halbherzige Einstellung einiger Makler

Die Preiserhöhungen seien nicht finanziell motiviert, erklärt Pradetto. Man habe die mit Abstand höchste Umsatzrendite des Marktes. "Wir nutzen die Beitragserhöhungen als Regulativ, um stärker als bisher zu steuern, mit welchen Partnern wir arbeiten, und darüber hinaus die Zahl der Neuanbindungen sanft zu begrenzen", so der Co-Chef des Pools.

Er kritisiert die "halbherzige Einstellung" mancher neuer Partner: Diese erträumten sich zwar die Vorteile eines komplett digitalisierten Maklerbetriebs, wollten aber in Wahrheit nichts ändern. Blau Direkt sei aber nur an den freien Vermittlern interessiert, die über ein vernünftiges betriebswirtschaftliches Konzept verfügen und die Möglichkeiten nutzen, die die Digitalisierung für schlankere, effektivere Prozesse bietet. (jb)