

## blau direkt-Chef Pradetto: Deutschlandrente würde Altersvorsorge verbindlicher machen



Von [Jenny Müller](#)

**Versicherungsvertrieb:** Im zweiten Teil des Versicherungsbote-Interviews spricht Oliver Pradetto Coccolo, Geschäftsführer des Maklerpools blau direkt, über Nachfolgeregelungen für Makler, die in den Ruhestand ausscheiden, das Nachwuchs-Problem in der Maklerbranche sowie die sogenannte Deutschlandrente. Außerdem verrät er uns, wie seine persönliche Altersvorsorge aussieht. Teil 1 des Versicherungsbote-Interviews anlässlich der 8. Network Convention in Warschau [finden Sie hier](#).

**Versicherungsbote:** Gibt es Nachfolgeregelungen für den Makler bei der blau direkt GmbH & Co. KG? Kauft der Pool Bestand auf Wunsch zurück?

**Oliver Pradetto Coccolo:** Wir haben eine schriftliche Bestandskaufgarantie. Diese besagt, dass der Makler immer und zu jedem Zeitpunkt seinen Bestand an uns verkaufen kann. Es wird ihm garantiert diesen zu einem marktüblichen Preis abzukaufen. Innerhalb von zwei Tagen hat der Makler das Geld auf seinem Konto.

Parallel raten wir dem Makler natürlich, das Thema Nachfolge langfristig und vernünftig anzulegen. Das hat für ihn den Vorteil, dass er am Ende viel mehr Geld erhält. Es ist ja auch normal, dass wir als Firma blau direkt GmbH & Co. KG nicht das Interesse haben, den Bestand zum höchstmöglichen Preis abzukaufen. Für den Fall, dass es anders kommt im Leben, können wir das aber genauso gut abwickeln. So einen Fall hatten wir leider erst kürzlich: Der Partner erhielt die Diagnose Bauchspeichel-Drüsen-Krebs. Aus solchen Erfahrungen wissen wir, dass man ziemlich froh ist, wenn der Pool vorher garantiert, dass man zu einem vernünftigen und ordentlichen Preis den Bestand schnell verkaufen kann.

**Versicherungsbote:** Was passiert mit dem erworbenen Bestand?

**Oliver Pradetto:** Wir kaufen den Bestand nicht, um ihn im Pool zu behalten, denn das Endkundengeschäft möchten wir wirklich nicht abwickeln. Wir handeln diesen Bestand in der Regel weiter. Wir geben die Kunden oft an unsere Maklerpartner und sind dabei froh um jeden

Bestand, den wir weitergeben können. Damit sichern wir uns schließlich unsere Beitragszahler. Gleichzeitig bleibt der Bestand bei der blau direkt GmbH & Co. KG.

Bevorzugt gehen wir aber so vor - gerade auch im Rahmen einer Veranstaltung wie der Network Convention (dieses Jahr vom 24. bis 27.01.2016 in Warschau) -, dass wir diejenigen, die in den nächsten Jahren in den Ruhestand gehen, gezielt ansprechen. Es geht uns primär darum Problemlösung für unseren Partner zu schaffen. Mittel diesen Prozederes sorgen wir dafür, dass es insgesamt bei uns in der Verwaltung bleibt.

### **Versicherungsbote: Wie sieht die Beschaffung von Nachwuchs in der Praxis aus?**

**Oliver Pradetto:** Wir haben tatsächlich aktuell bei uns in der Firma vier Familienmitglieder von Partnern, die wir ausbilden. So können die Kinder später den väterlichen Betrieb übernehmen. Was wir nicht machen, ist die klassische Ausbildung zum Außendienstler. Wir bilden Kaufleute aus. Wir übernehmen alle Kosten. Der Sohn von Pascal Roth, der einer unserer stärksten Makler ist, gehört zu den vier Auszubildenden. Wenn der Sohn oder die Tochter nachher in den Betrieb geht und übernimmt, dann ist klar wo das Geschäft hingehet, nämlich zu blau direkt.

### **„Was wir nicht machen, ist einen völligen Branchenfremdling als Makler auszubilden.“**

Auf der anderen Seite haben wir ein Programm ins Leben gerufen. Es trägt den Name Plus 3000. Der Makler bekommt von einem echten Vertriebsprofi beigebracht, wie man den Kunden systematisch akquiriert, betreut, seine Bedarfssituation vernünftig ermittelt und hält. Wir garantieren dem Makler, dass er nach Durchlaufen dieses Programmes mindestens 3 000 Euro mehr Ertrag generiert. Das Programm dauert 1,5 Jahre und am Ende bekommt der Teilnehmer ein Zertifikat. Er trägt dann den Titel Fachmann für Vorsorgemanagement. Dahinter steckt, wie es der Name schon sagt, eine Garantie. Wenn der Makler nach dem Absolvieren des Programmes nicht 3 000 Euro im Monat mehr daran verdient, dann bekommt er den kompletten Beitrag zurück erstattet.

### **Versicherungsbote: Ein anderes Thema: Wie stehen Sie zur umstrittenen Deutschlandrente?**

**Oliver Pradetto:** Man wollte ein Opt-Out Verfahren einführen. Aus meiner Sicht ist das die wichtigste Komponente. Wenn dem Bürger die Freiheit gelassen wird - nach beispielsweise zwei Jahren -wieder in die Private zu gehen, dann müssten die privaten Versicherer „Hurra“ schreien. Zum einen würde dies das Thema Altersvorsorge verbindlicher machen und die Aufmerksamkeit verstärker darauf ziehen. Zum anderen wird bei den Leuten dann endlich ein Handlungsimpuls aktiviert. Momentan muss der Makler das aufholen, was der Staat verpasst hat. Er muss im Prinzip die Bildungsaufgabe des Staates übernehmen. Wenn sich das Blatt durch die Deutschlandrente allerdings dreht und dem Bürger vom Staat jetzt bewusst gemacht wird, dass er ohnehin eine Deutschlandrente zu zahlen hat, dann hat der Makler eine andere Argumentationsgrundlage. Klar wird die Herausforderung für Makler und Vermittler wachsen, denn man muss dann Qualität liefern, aber ich glaube, dass die Privatwirtschaft so gute Argumente hat und so leistungsfähig ist, dass sie ab dem Moment mehr verkaufen kann.

### **„Eine Deutschlandrente wäre sowohl für Versicherungsbranche als auch für den Staat gut.“**

Der Staat hat dadurch eine brillante Refinanzierungsmöglichkeit, um seine Anleihen zu verkaufen und das hilft uns im Grunde allen, denn dadurch sparen wir alle Steuern. Der

Zinssatz wird natürlich zu Lasten der Anleger gehen, da es noch genug Menschen geben wird, die die Deutschlandrente in Anspruch nehmen werden. Der Staat muss damit schon etliche Milliarden Euro an seine eigenen Bürger auszahlen. Allerdings muss er dann nichts mehr am Kapitalmarkt aufnehmen und das wirkt sich in dem Moment auf die Zinsen aus. Alles das macht wiederum die privaten Anbieter attraktiver.

### **Versicherungsbote: Was wird durch eine Deutschlandrente womöglich besser?**

**Oliver Pradetto:** Sieht man diese Thematik Gesamtgesellschaftlich, dann wissen wir alle, dass die meisten zu wenig für die Altersvorsorge machen. Allerdings kann es nicht akzeptabel sein, dass sich die Leute lieber noch ein neues Auto gönnen oder einen weiteren Urlaub machen, dann später aber soziale Mittel in Anspruch nehmen. Die Deutschlandrente kann einen Beitrag dazu leisten, dass wir eine große gesellschaftliche Mitte haben, die auch im Alter ordentlich versorgt ist. Am Ende kann man sich dann nur noch auf die Fälle konzentrieren, denen es einfach nicht möglich ist vorzusorgen.

Mit der Deutschlandrente würde der Staat jetzt selbst zugeben, dass er gelogen hat, indem er behauptete, dass die Renten sicher seien. In diesem Moment muss der Makler nicht mehr aufklären, sondern kann seiner eigenen Arbeit nachgehen und endlich den Kunden in den Mittelpunkt stellen.

### **Versicherungsbote: Eine abschließende Frage, Herr Pradetto, wie haben Sie persönlich Ihre Altersvorsorge geregelt?**

**Oliver Pradetto:** Streng genommen ist es so, dass das Thema Altersvorsorge dann präsent wird, wenn das persönliche Vermögen nicht ausreicht. Fairer Weise muss ich gestehen, dass mein Pool so wertvoll ist, dass mein Vermögen bereits ausreicht. Ich müsste nicht mehr arbeiten. Da ich aber nicht immer vermögender Pool-Chef war, habe ich tatsächlich meine ganzen freien Vorsorgeaufwendungen, die ich hatte, in verschiedene Policen gesteckt. Ich bin dem bewährten Prinzip nachgegangen – einen bunten Mix aus verschiedenen Anlagen. Direkt nach der Ausbildung habe ich eine klassische Lebensversicherung abgeschlossen. Später habe ich dann einige Fondsgebundene Renten eingesetzt. Darüberhinaus habe ich noch ein paar Genossenschaftsanteile und Anleihen. Aus meinen circa fünfzehn Jahren im Angestelltenverhältnis, habe ich vielleicht auch noch ein kleines bisschen staatliche Rente. Wer weiß, wann irgendwann noch eine Mindestbürgerrente kommt oder etwas ähnliches, dann falle ich da vielleicht auch noch mit hinein.

### **Die Fragen stellte Jenny Müller.**

- [Vertrieb](#)
- [Rente](#)
- [Rentenversicherung](#)
- [Maklerpool](#)
- [Bestandsübertragung](#)
- [Nachwuchs](#)
- [Oliver Pradetto](#)
- [Blau direkt](#)