

Neue App von Blau direkt: Fintechs versus Makler: "Warten Sie etwa auf die gebratenen Hähnchen?"

Oliver Pradetto, Poolchef von blau direkt, nimmt ungern ein Blatt vor den Mund. Auf die Frage eines Maklers, ob künftig Fintechs Vorrang vor den Interessen der Makler genießen, hat der Poolchef eine provokante Antwort auf seiner Website veröffentlicht.

Pradetto hatte vor einigen Tagen auf DAS INVESTMENT Online mit [einem Kommentar](#) auf die Bedeutung der technischen Entwicklungen der Fintechs für die Branche hingewiesen. Nachdem das Thema medial weitere Kreise zog und von Maklern kontrovers diskutiert wurde, legte Pradetto mit einem Beitrag auf der Website von Blau direkt nach.

Überschrieben mit "[Verrat! Makler konfrontiert blau direkt-Chef](#)" antwortet er auf folgende Frage eines Maklers, die er stellvertretend für viele in der Branche ansieht: "blau direkt wickelt nicht nur die Bestände der Fintechs ab, sondern versorgt viele sogar mit Software und BackOffice-Dienstleistungen. Deshalb die provokante Frage: Erst die Fintechs und dann die Makler? Auch in Zukunft so?"

Die Technik steht allen zur Verfügung

Pradetto weist den Makler daraufhin, dass die mit Blau direkt zusammenarbeitenden Fintechs in den zurückliegenden Monaten exakt die gleiche Technik zur Verfügung gestellt bekommen haben wie die an den Internetpool angeschlossenen Makler. Die Fintechs würden sie nur anscheinend effektiver und entschlossener für die Kundengewinnung nutzen.

"Was haben Sie gemacht?", wendet sich Pradetto an den Makler, "Von den Schwierigkeiten geredet? Behauptet dass der Mensch nie ersetzbar sein wird? Darauf beharrt, dass Ihre Kunden lieber persönlich beraten werden?" Viele Makler seien bis dato nicht in der Lage, ihren Kunden die zur Verfügung stehenden Services effektiv anzubieten. Daher wäre es nicht verwunderlich, wenn Kunden vom Makler zu Fintechs abwandern würden.

"Warum beschweren Sie sich dann bei mir? Was haben Sie denn bitte die ganzen Jahre mit der genialen Technik gemacht, die wir Ihnen fast gratis vor die Tür gestellt haben? Warum haben wir Millionen investiert, während Sie nichts Besseres zu tun gehabt haben, als das alles im Schrank liegen zu lassen? Sind nicht Sie es, der mich und meine Mitarbeiter im Stich gelassen hat?", fährt Pradetto provokant fort.

Neue App: Makler werden digitalisiert

Der Poolchef von Blau direkt verweist auf eine neue App, die Blau direkt in diesen Tagen im Markt lanciert und mit der die Kundenbindung über die emotionale Ansprache erhöht werden soll. Dazu werden auf der aktuellen Roadshow des Unternehmens Makler verfilmt und die Filme anschließend digital veredelt. Die App erkennt, welcher Bestandskunde zu welchem Makler gehören. Lädt sie der Kunde herunter, erhält der Makler Nachricht davon und kann fortan gezielt Kontakt zum Kunden aufnehmen.

Alle Benachrichtigungen erhält der Kunde dann personalisiert von dem für ihn verantwortlichen Mitarbeiter des Maklers. Das System setzt dabei gezielt die vom Makler produzierten Filme wie Geburtstagsgratulationen, Ostergrüße oder Weihnachtswünsche. Die App enthält zudem weitere erklärende Filme zu Vergleichsrechnern und Produkten und lässt sich laut Blau direkt auch zur Neukundengewinnung einsetzen.

"Mit dieser App kann jeder Makler ein Fintech und sogar noch viel erfolgreicher sein. Das kostet auch viel, viel, viel Geld. Hunderttausende Euro! Das geben wir für Sie aus. Sie kostet das nichts. Sie haben auch nicht angeboten mir irgendwas dafür zu zahlen. Warum eigentlich nicht? Vielleicht erwarten Sie das einfach so. Jemand möge Ihnen das gebratene Hühnchen in den Mund stopfen?", fährt Pradetto in seiner Antwort fort und empfiehlt dem Makler abschließend, er möge aufhören zu jammern und diesmal etwas aus den ihm zur Verfügung gestellten Möglichkeiten machen.

Autor: Oliver Lepold

Dieser Artikel erschien am 17.09.2015 unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/investments/news/news-detail/datum/2015/09/17/fintechs-versus-makler-warten-sie-etwa-auf-die-gebratenen-haehnen/>