

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung +

Vertriebserfolg 2015/16



**Zukunftsweisende Perspektiven,
erfolgreiche Strategien und motivierende Ideen
für Vermittler und Berater!**

Innovative Produkte und Dienstleistungen

www.wmd-brokerchannel.de

Ausgabe eMagazin Oktober 2015

 **wmd brokerchannel**

"Unsere Makler sind künftig in der Hosentasche des Kunden dabei"



Interview mit **Oliver Pradetto**,
Geschäftsführer und Kommanditist,
blau direkt GmbH

wmd-brokerchannel: *Wodurch unterscheidet sich Blau direkt von anderen Maklerpools besonders, über welche Alleinstellungsmerkmale verfügen Sie?*

Oliver Pradetto: Wir glauben, dass 80% der Vermittler in den nächsten Jahren auf der Strecke bleiben. Wer übrig bleiben will muss die frei werdenden Kunden gewinnen, bearbeiten und vor allem binden können. Daran richten sich unsere USPs aus: Internetmarketing, Prozessoptimierung und automatisierte emotionale Kundenbindung über Digitalisierung des Maklers.

wmd-brokerchannel: *Blau direkt steht für Transparenz, wie man auf Ihrer Website auch nachrecherchieren kann. Nun ist es für Maklerpools ja auch an der Zeit die Geschäftsmodelle angesichts der niedriger werdenden Provisionen und Vergütungen, neu zu überdenken. Wie weit sind Sie in Ihren Überlegungen?*

Oliver Pradetto: Wir beziehen bereits 60% unserer Einnahmen aus Beiträgen. Bis Ende 2017 werden es 100% sein. Im Umkehrschluß bedeutet dies, dass Makler bei uns 100% ihrer Provision erhalten können.

wmd-brokerchannel: *Wie hat sich das Geschäft bei Ihnen in diesem Jahr entwickelt?*

Oliver Pradetto: Wir leiden. Aktuell liegen wir jeden Monat zwischen 50% und 60% Plus gegenüber dem Vorjahresmonat. Die Zahl der Bestandsübertragungen hat sich locker verdoppelt. Unsere Mitarbeiter leisten einen Riesensjob, das zu bewältigen.

wmd-brokerchannel: *Sie haben kürzlich eine „Makler-App“ auf den Markt gebracht. Was verbirgt sich dahinter und welche Vorteile haben Makler dadurch?*

Oliver Pradetto: Unsere Makler sind künftig in der Hosentasche des Kunden dabei. Sie werden





Bildquelle: © blauDirekt GmbH

exakt wissen wann der Kunde Bedarf entwickelt. Sie werden in emotionalen Momenten dabei sein, diese mit dem Kunden teilen und sogar welche für den Kunden erzeugen können. Den Hauptnutzen hat aber der Kunde. Er hat künftig einen Problemlöser on Demand dabei. Wo immer er auch hingeht.

wmd-brokerchannel: *Welche Ihrer Produktangebote oder Dienstleistungen werden von Maklern besonders nachgefragt?*

Oliver Pradetto: Makler kommen zu uns, weil ihre Arbeitslast sie erdrückt. Sie haben über Dritte gehört, dass wir ihr Problem lösen können.

wmd-brokerchannel: *Was sind für Sie die größten Herausforderungen der Makler derzeit und in näherer Zukunft?*

Oliver Pradetto: Es gibt nur eine einzige: Schritt halten mit der Informationsgesellschaft. Früher hat der Makler die Information zum Kunden gebracht. Er hat ihm erklärt was er für Versiche-

rungen er braucht und welche er am besten nimmt. Heute fließen die Informationen unaufgefordert zum Kunden. Im exakt richtigen Moment. Mit dem perfekten Lösungsangebot. Die Frage ist nur noch wer diese Informationen bestimmt. Wir wollen, dass dies unser Makler ist.

wmd-brokerchannel: *Mit welchen Dienstleistungen oder Produkten wollen Sie in den nächsten 12 Monaten bei Ihren Maklern punkten?*

Oliver Pradetto: Wir halten den Makler auf Augenhöhe mit Check24, Amazon & Google.

wmd-brokerchannel: *Können Sie Ihren Maklern und neuen Interessenten Vertriebs-erfolg versprechen?*

Oliver Pradetto: Wir garantieren unseren Maklern eine Ertragssteigerung von 20% innerhalb des ersten Jahres. Wir machen das jetzt seit rund eineinhalb Jahren. Ich glaube, wir sind die ersten die sich so etwas jemals getraut haben. ■