

# “Makler werden immer mehr und bessere digitale Konkurrenten haben”

 [cash-online.de/berater/2017/makler-digitale-konkurrenz/403492/print](https://cash-online.de/berater/2017/makler-digitale-konkurrenz/403492/print)

Digitalisierung und Regulierung setzen Vermittler immer mehr unter Druck. Von den Maklerpools benötigen sie daher effiziente Unterstützungsangebote. Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Lübecker Pools Blau direkt, hat mit Cash. über aktuelle Trends auf dem Vermittler- und Poolmarkt gesprochen.



Oliver Pradetto: “Wir gehören mit unseren Partnern lieber zu den Jägern als zur Beute.”

## Cash.: Welche Services werden von den Maklern aktuell am meisten nachgefragt?

Pradetto: Kleinere Maklereinheiten haben vor allem den Bedarf, genügend Kunden zu gewinnen und zu binden. Sie fokussieren sich auf den digitalen Austausch mithilfe von Apps oder unserem neuen Angebot, mit dem sich [Bestände unkompliziert via Foto in das Verwaltungsprogramm übertragen](#) lassen.

Je größer die Einheiten werden, desto mehr rücken konkrete Einsparungen in den Vordergrund.

Der größte Kostentreiber ist der Innendienst und den können wir fast vollständig ersetzen, weil wir nahezu sämtliche Vertragsdaten, Dokumente und Forderungen vollautomatisch mit den Versichererdaten abgleichen, kontrollieren und synchronisieren.

## Welche Unterstützungsangebote werden künftig am wichtigsten sein?

Der Makler wird immer mehr und bessere [digitale Konkurrenten](#) haben. Diese werden schon sehr bald ganze Kundenbestände mit wenigen Mausklicks abziehen können.

Um im Spiel zu bleiben, müsste der Makler immer öfter persönlich beim Kunden erscheinen. Das geht aber nicht, weil gleichzeitig die Abschlussprovisionen nach und nach gesenkt werden.

Im Ergebnis bedeutet das, dass [Makler](#) nur dann eine Chance haben, wenn es ihnen gelingt, digitale Kundenbindungsinstrumente zu nutzen, die den Kunden emotional an den Makler binden. Das ist skalierbar und kosteneffizient.

Dieses Systeme entwickelt Blau direkt heute, denn wir glauben, dass das schon bald der entscheidende Wettbewerbsfaktor sein wird.

Seite zwei: [“Wir gehören lieber zu den Jägern als zur Beute”](#)

## Es wird vermutet, dass sich die [Zahl der Vermittler](#) in den kommenden Jahren stark reduzieren wird. Was bedeutet das für die Maklerpools?

Schon jetzt haben wir nur noch im Norden und Süden wirklich wettbewerbsfähige Pools. Die anderen leben im Wesentlichen aus ihren Beständen und ein paar Hundert sehr loyalen, aber trägen, Altmaklern.

Mit dem Wegfall der Vermittler geht es diesen Pools aberwitzigerweise erst einmal besser, denn die Bestände fallen dann

oft dem Pool zu. Statt 15 Prozent Provisionsdifferenz hat der Pool dann 100 Prozent.

Altmakler haben halt immer nur Provisionslisten verglichen, waren aber nicht clever genug, um sich die Eigentümerschaft wirklich zu sichern. Es ist bezeichnend, dass es neben Blau direkt nur noch einen weiteren Pool gibt, der den Versicherern eine Garantie abgerungen hat, die dem **Makler** sein Bestandseigentum zusichert.

Allerdings werden sich auch diese Pools nicht lange auf ihrer Vergangenheit ausruhen können. Die Weichen für eine Portabilität von Beständen wurden in der Branche gestellt. Bestandsübertragungen werden schon bald per Mausclick in Sekunden möglich sein. Sich bräsig und schmarotzend auf Beständen auszuruhen, wird ein kurzes Vergnügen sein.

Egal ob Vermittler, Versicherer oder **Pool** – sie alle werden in den nächsten fünf Jahren begreifen müssen, dass neun Milliarden Euro Bestandsvergütungen eine attraktive Beute für clevere Konkurrenten sind.

Diese werden mit “sexy Services” die Bestandsabgangsgeschwindigkeit enorm erhöhen. Das ist nichts, was uns sonderlich gefällt, aber wir gehören mit unseren Partnern lieber zu den Jägern als zur Beute.

*Interview: Julia Böhne*

*Foto: Florian Sonntag*