

blau direkt auf schwerem Weg zur Marktführerschaft

30. April 2015 - Der Makler-Pool blau direkt will weiterhin Marktführer werden. Während des dritten Hanse-Meetings beleuchteten die blau-direkt-Chefs Highlights und Probleme der Branche. Für die „Bestandsübertragung ohne Maklervollmacht“ zeigten sie eine rechtlich gangbare Lösung auf.

Sie streben die Marktführerschaft unter den Makler-Pools hierzulande an, daran ließen die beiden Kommanditisten und -Geschäftsführer Lars Drückhammer und Oliver Pradetto der blau direkt GmbH & Co. KG (www.blaudirekt.de) in Lübeck keinen Zweifel. Auch wenn das Pool-Geschäft im Finanzdienstleistungsmarkt wird immer schwerer werde. Zum Auftakt ihres dritten Hanse-Meetings in Lübeck mit rund 250 Gästen aus der Assekuranz skizzierten die beiden blau-direkt-Chefs Höhen und Tiefen ihres Alltagsgeschäfts.



Ein deutlicher Schritt auf der Leiter zur Pool-Spitze sei mit den drei AssCompact-Awards 2015 für den Bestandsservice vollzogen, sagte Pradetto. Das zeigten auch weitere unterschiedliche Makler-Umfragen. In ihrer aktuellen Pool-Studie zeichnete AssCompact jetzt die besten Makler-Pools der Branche aus. Unbestritten führt demnach die Fonds Finanz Finanz Maklerservice GmbH (www.fondsfinanz.de) in zahlreichen Kategorien und erlangt in der Gesamtwertung einen deutlichen Vorsprung vor der Konkurrenz. AssCompact wertete aber weitere Prüfkategorien aus und kürte blau direkt zum Testsieger für die langfristige Zusammenarbeit in der Kategorie "Bester Bestandskundenservice". In sämtlichen Versicherungsbereichen ("Komposit, Kranken und Vorsorge/Leben") obsiegte der Lübecker Maklerpool blau direkt.

blau direkt mit sehr ambitioniertem Ziel

Der Pool blau direkt habe weiterhin das sehr ambitionierte Ziel, den Abstand zu Fonds Finanz auch in allen anderen Rating-Kriterien zu verringern. Noch vor Jahresfrist hatte Oliver Pradetto verkündet: „Wir streben die Marktführerschaft bis 2017 an. Beim jüngsten Hanse-Meeting sprach er davon, den „Abstand zum Marktführer verkleinern“ zu wollen.

Allerdings werde blau direkt kaum bei der Anzahl der angebotenen Vermittler mit Fonds Finanz Schritt halten können. Während der Lübecker Makler-Pool etwas mehr als 900 Makler-Partner zähle, würde der Marktführer angeben, mit einem Netzwerk von mehr als 20.000 Maklern Verbindung zu halten. „So viele Makler gibt es gar nicht“, sagte Lars Drückhammer. Es sei davon auszugehen, dass „Fonds Finanz in großem Stil Ausschließlichkeits-Vermittler“ an sich binde.

Die beiden blau-direkt-Chefs (im Foto von links) Lars Drückhammer und Oliver Pradetto berichteten von etlichen Bewerbern aus Ausschließlichkeits-Organisationen, die gern mit blau direkt zusammenarbeiten würden. Man habe das ablehnen müssen. Man habe sich von solchen Bewerbern sagen lassen, dass der Marktführer bei solchen Anfragen keine Probleme mache und entsprechende Kooperationen eingegangen sei. Man habe auch läuten hören, dass mancher Ausschließlichkeits-Vertreter bereits sein für den eigenen Versicherer erbrachte über den Pool einreiche, um auf diese Weise höhere Provision als via Agentur-Vertrag einzuheimen. Diese Geschäfte prangert blau direkt nicht nur an, sondern wünscht sich von den Versicherern eine Art Ventillösung. blau direkt würde sich hier als Partner der Assekuranz anbieten.



„Es gibt keinen einfach funktionierenden Makler-Markt mehr“, ergänzte Lars Drückhammer die Aussagen Pradettos. Das Pool-Geschäft sehe nach außen positiv aus, weil sich inzwischen mehr als 80 Prozent der Makler an einen oder mehrere Makler-Pools gebunden hätten. Die Anzahl der Pools gehe allerdings stetig zurück. Demnach würden noch 15 bis 20 Prozent der Makler ohne Pool-Anbindung arbeiten. Doch Makler könnten ohne Pool nicht mehr arbeiten, so die blau-direkt-Aussage.

Pool-Konzentration konterkariert die Effizienzsteigerung

Man müsse jedoch bedenken, dass mit dem Wegfall und daraus resultierender steigender Konzentration der Makler-Pool-Anzahl schwerlich eine Effizienzsteigerung möglich sei. Immer mehr Pools würden auf der Strecke bleiben. Der Makler, der seine Geschäfte über mehrere Pools abwickelte, müsse auf der Hut sein. Eine realistische Umsatz-Rendite würden die wenigsten Pools jetzt erzielen. Umfragen zufolge gehe es hier nur noch bei Fonds Finanz und blau direkt nach oben. „blau direkt will der Makler-Pool werden, über den der Makler alles abwickelt“, sagte Oliver Pradetto mit Nachdruck.

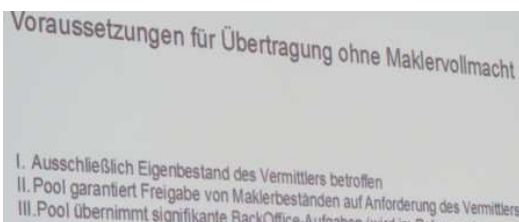
Inzwischen würden die meisten Pools auch weitere zusätzliche Geschäftsfelder beackern und somit ihre Produktvielfalt rühmen. Davon hebe sich blau direkt deutlich ab. Der Lübecker Makler-Pool hat laut Aussagen seiner beiden Manager ausschließlich Versicherungen und etwas Bausparen in seinem Portfolio.

Ein ganz anderes rechtliches Hindernis sei jedoch auch noch zu überwinden, sagte Lars Drückhammer. Zur Verbesserung der Rentabilität müsse die rechtliche Frage zur Übertragung der Courtage-Ansprüche, wie sie sich aus den Makler-Beständen ergibt, vom Versicherer zum Pool - und zwischen einzelnen Pools untereinander – geklärt werden.

blau direkt nimmt Konkurrenzlösung zum Vorbild

Es bestehe bereits – für den Makler von Vorteil - die Möglichkeit, Bestände auf Wunsch der Partner an Versicherer zurück zu übertragen. So würde ein Mitbewerber bereits verfahren. Weg vom Konkurrenzdenken sei man bei blau direkt zur Erkenntnis gekommen, dem Mitbewerber-Vorbild zu folgen und diese Lösung auch im eigenen Haus anzuwenden. Dem sollten sich auch die anderen Pools anschließen, meint Oliver Pradetto.

Anders verhalte es sich allerdings bei der „Übertragung von Verträgen aus Direktbestand ohne Maklervollmacht“. Lars Drückhammer sagte, dass dies nur mit großem Aufwand zu realisieren sei. Der Makler müsse für eine Übertragung an einen Pool neue Maklervollmachten - mit entsprechenden Untervollmachten zu Gunsten des Pools - einholen. Drückhammer: „Das ist für die meisten Makler-Betriebe kaum darstellbar.“



Das habe weniger auf dem Datenschutz zu tun, zumal der GDV Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (www.gdv.de) im Code of Conduct gemeinsam mit dem Düsseldorfer Kreis mit Artikel 20 eine praktikable Lösung erarbeitet habe. Schwierigkeiten bereite vielmehr die aktuelle Praxis, damit nicht der Straftatbestand nach Paragraph (§) 203 StGB in Sachen „Geheimnisverrat“ greife.

An sieben Punkten hat blau direkt die Voraussetzung für die Übertragung ohne Maklervollmacht festgezurr und die nebenstehende Aussage als Chart während des Hanse-Meetings an die Wand geworfen. Danach habe blau direkt in Zusammenarbeit mit dem Rechtsanwalt Ludger

Auftrags- & Datenverarbeitung (wird im Rahmen einer
IV.Pool vereinbart Auftrags- & Datenverarbeitungsvertrag mit Makler
V.Pool stellt Information an Kunde nach Vorgaben Code of Conduct sicher
VI.Pool stellt detailliertes Datenschutz-KnowHow und Umsetzung sicher
VII.Pool garantiert mit empfindlichen Vertragsstrafen Daten-Kennntnis und
Berechtigung zur Daten-Kennntnis sicher

Sandkühler ein Konzept zur Übertragungsmöglichkeit ohne Maklervollmacht entwickelt, das auf vier Schritten basiert:

- **Voraussetzung für die Übernahme des Bestandes** (Forderungen) vom Makler hin zum Pool des Maklers ist, dass es dem Makler tatsächlich um eine Auslagerung von Arbeiten geht.
- **Pool und Makler** schließen einen umfassenden Vertrag zur Auftrags- und Datenverarbeitung.
- **Der Pool informiert die Kunden** im Namen des Vermittlers über die Übertragung und weist auf

das Widerspruchsrecht hin. Die Schreiben werden revisionssicher archiviert. Der Versicherer erhält ein Einsichtsrecht.

- **In einem Vertrag zwischen Versicherer und Pool** wird das Einhalten und Umsetzen des Code of Conduct zugesichert.

Die Kundenbelange, deren Verträge auf blau direkt umgewidmet werden, bedeuten weniger Betreuungsaufwand für den zuständigen Makler. Hierin sieht man bei blau direkt den sinnvollsten Support für den Makler, denn vor allem kleineren unabhängigen Maklern würden die großen Umwälzungen und Marktveränderungen mit stärkeren Regulierungen und einem intensiven Margendruck das Dasein empfindlich erschweren.

Umsetzung in die Praxis zum 1. Juli 2015

Jeder Teilnehmer des Hanse-Meetings erhielt die 17 Seiten starke Ausarbeitung „Übertragung von Verträgen aus Direktbestand ohne Maklervollmacht“ samt Kurzgutachten der Rechtsanwälte Ludger Sandkühler und Prof. Dr. Helmut Schirmer. Vor allem an die anwesenden Versicherer richteten die blau-direkt-Manager die Bitte, die Vorlage zeitnah zu prüfen, damit einer Umsetzung in die Praxis zum 1. Juli 2015 nichts mehr im Wege stehe. (eb-db / Fotos E. Bocquel / www.bocquel-news.de)

Achtung Copyright: Die Inhalte von bocquel-news.de sind nach dem Urheberrecht für journalistische Texte geschützt. Die Artikel sind ausschließlich zur persönlichen Lektüre und Information bestimmt. Abdrucke und Weiterverwendung - beispielsweise zum kommerziellen Gebrauch auf einer anderen Homepage / Website oder Druckstücken - sind nur nach persönlicher Rücksprache mit der Redaktion (info@bocquel-news.de) gestattet.

Link zum Artikel: <http://www.bocquel-news.de/blau-direkt-auf-schwerem-Weg-zur-Marktführerschaft.34990.php>