

blau direkt setzt auf Klasse statt Masse

[finanzwelt.de/blau-direkt-setzt-auf-klasse-statt-masse/](https://www.finanzwelt.de/blau-direkt-setzt-auf-klasse-statt-masse/)

22/06/2017



blau direkt möchte mit einer Begrenzung der Zahl der Makler bessere Leistung anbieten / Foto: © Markus Mainka-fotolia.com

Wer Partner bei blau direkt werden will, muss bald deutlich tiefer in die Tasche greifen als bislang: Das Einsteigerangebot wird gestrichen und der Einsteigerrabatt gibt es künftig nur noch für das Premium-Paket. Die Preiserhöhung ist allerdings nicht finanziell sondern regulatorisch motiviert.

blau direkt ist bekannt dafür, ungewöhnliche Wege zu gehen: So veranstaltete der Lübecker Maklerpool am vergangenen Wochenende sein fast schon traditionelles „Summer-Camp“, auf dem sich zahlreiche Makler und weitere Beschäftigte der Versicherungsbranche in lockerer Atmosphäre auf einem Campingplatz trafen. Auch bei der Finanzierung geht blau direkt andere Wege: Statt sich, wie die große Mehrheit der Pools aus Provisionsdifferenzen zu finanzieren, zahlen die Makler hier einen monatlichen Betrag. Dafür erhalten sie Vergleichsrechner, Verwaltungsprogramme und sogar Kunden-Apps gratis. Der Pool übernimmt sogar nahezu die gesamte Büro-Arbeit des Maklers.

Jetzt hat blau direkt angekündigt, dass das bislang teuerste Paket für bis zu 600 Euro monatlich zum Standard werden soll. Dafür streicht der Pool zum 1. August sein bisheriges Einsteigerpaket. Bislang konnten Makler für nur rund 99 Euro monatlich Partner von blau direkt werden. Dank eines Einsteigerrabatts wurden im ersten Jahr sogar nur 49 Euro monatlich fällig. Ab August ist der Erstjahresrabatt nur noch für die X-Partnerschaft erhältlich, das Premium-Paket. Somit werden statt 49 Euro monatlich mindestens 199 Euro monatlich für Einsteiger fällig. Bestehende Partner bleiben von der Preisänderung unberührt. „Die bereits vereinbarten Preise bleiben stabil. Wir planen keine Preiserhöhungen für unsere bereits angebotenen Partner.“, versichert **Oliver Pradetto**, Geschäftsführer bei blau direkt. Dies hängt auch damit zusammen, dass die Preiserhöhung nicht finanziell motiviert ist. „Wir haben die mit Abstand höchste Umsatzrendite des Marktes und gerade erst den höchsten Gewinn der Firmengeschichte erzielt“, erläutert Pradetto. Stattdessen wolle man stärker als bisher steuern, mit welchen Partnern man zusammenarbeite und darüber hinaus die Zahl der Partner sanft begrenzen. „Wir nutzen

die Beitragserhöhungen als Regulativ“, so der Geschäftsführer. „Tatsächlich wählen ohnehin inzwischen rund 50% der neuen Partnern unser Premium-Paket. Das Einsteigerpaket wählen gerade mal ein Drittel unserer Neuzugänge. Wenn wir mit Kaufreue oder Reklamationen konfrontiert sind, kommt dies aber immer von den Kunden des Einsteigerpakets“, glaubt Pradetto nicht, dass es zu einem Einbruch der Neuzugänge kommt.

Dass vor allem Vermittler, die das Einsteigerpaket erworben haben, unzufrieden sind, erklärt blau direkt mit einer halbherzigen Einstellung mancher Vermittler. So würden sich diese Partner zwar die Vorteile eines komplett digitalisierten Maklerbetriebes erträumen, aber in Wahrheit nichts an ihren Gewohnheiten ändern wollen. Sie würden als Kompromiss den relativ geringen Beitrag zahlen, aber nichts tun, um die Vorteile ihrer Investition zu nutzen. „Im Grunde verschwenden diese Kollegen ihre gesamte Beitragszahlung an uns. Das hilft weder ihnen noch uns“, bedauert man bei blau direkt. „Wir garantieren jedem Partner schriftlich, dass wir sein Betriebsergebnis um bis zu 20% erhöhen können. Wir garantieren, dass er bis zu 50% Personalkosteneinsparung im Innendienst erzielen kann. Wir garantieren sogar, absolute Zufriedenheit.“ erläutert Pradetto. Wenn der Makler diese Garantie nach einem Jahr nicht erfüllt ansieht, erhält er seinen Beitrag vollständig erstattet und vom Pool sogar noch eine hohe Vertragsstrafe gezahlt. Diese Option wird jedoch so gut wie gar nicht genutzt, obwohl der Makler dabei bis zu 8.000 Euro erhalten würden: In den vier Jahren, seitdem sie besteht, haben sie bislang nur 2 Makler in Anspruch genommen.

„Jeder Premium-Paket-Nutzer ist für uns damit ein 1-A-Aushängeschild. Es ist also logisch, dass wir uns künftig auf die Kollegen konzentrieren, die nachhaltig daran interessiert sind, ihren Geschäftserfolg auszubauen und dafür auch bereit sind, etwas zu tun.“. Dafür nähme man bewusst eine Begrenzung des Zulaufs in Kauf. Man wolle diese Begrenzung sogar, denn der Pool sieht sich und seine Partner vor einer Zeitenwende. „Auch wenn die IDD am Ende noch weichgespült wird, so erahnen wir im LVRG2 einen furchtbaren Schlag für die Einnahmesituation der Makler. Dazu kommt die Digitalisierung, die zahlreiche Vermittlerbetriebe bedrohen wird.“, befürchtet der Lübecker Maklerpool-Chef. „Wir hängen am Wohlergehen unserer Partner. Deswegen wollen wir unsere Partner fit machen, die bestmöglichen Prozesse und die modernste Technik liefern. Dazu richten wir unsere ganze Kraft auf diejenigen Makler, die bereit sind Veränderungen anzunehmen und zu leben.“, bekräftigt Pradetto. „Es ist vollkommen legitim, wenn ein Kollege die schnellen Veränderungen des Marktes ablehnt. Wir wollen unser Tempo aber nicht von Maklern bestimmen lassen, die glauben die Welt warte mit ihrer Entwicklung bis sie jedem Recht ist. Wenn ein Sturm aufzieht, schließt der erfahrene Seemann rechtzeitig die Schotten.“ (ahu)

www.blaudirekt.de