



Plattform

Das Fachportal für Versicherungs- und Finanzexperten



(1) Oliver Pradetto, Kommanditist und Geschäftsführer blau direkt GmbH & Co. KG

Themen des Tages

LVRG und Provisionen – Auswirkungen auf Maklerpools

„Wir müssen nicht auf Dauer doppelt so viel Marge haben wie der nächste Marktverfolger.“

(15.06.2015) • Der Maklerpool blau direkt überrascht seit LVRG und Deckelungen immer wieder mit seinen Ansichten, sodass man sagen möchte: „Ganz Deutschland ist vom LVRG besetzt ... ganz Deutschland? Nein! Ein von Unbeugsamen bevölkerter Pool hört nicht auf, dem Eindringling Widerstand zu leisten.“ Das Experten-Netzwerk im Gespräch mit Oliver Pradetto, Geschäftsführer von blau direkt.

🗨️ Herr Pradetto, was hat sich seit letztem Jahr an Ihrem Vergütungsmodell geändert und warum? Wie ist der Status quo und was erwarten Sie, wie es im nächsten Jahr weitergeht? Anfang des Jahres haben Sie vermeldet, dass Sie Ihre Provisionen für Lebensversicherungen sogar erhöhen. Zieht das Einsparungen in anderen Bereichen nach sich?

Bislang haben wir keine Senkungen durch das LVRG und können unsere Provisionen halten. Im Bereich der Bestandsprovisionen haben sich die Provisionen sogar noch deutlich erhöht. Die Erhöhungen werden nicht durch Einsparungen kompensiert. Vielmehr legen wir in Kürze noch nach, indem wir im Bereich Krankenversicherung die Courtagen deutlich erhöhen werden. Das Ganze ist aber keine wunderliche Vermehrung von Courtagesätzen zulasten der Kunden.

Wir folgen hier einfach konsequent einem Weg, uns mit unseren Partnern gemeinsam auf Marktveränderungen einzustellen. Wir sind der einzige im Wesentlichen beitragsfinanzierte Pool. Da wir großen Zulauf haben, steigen stetig unsere Beitragseinnahmen. Dies ermöglicht es uns, bisher vereinnahmte Courtagedifferenzen in zunehmendem Maße durchzureichen. Für denjenigen, der nur gelegentlich einen Antrag loswerden will, ist das nichts. Sucht ein Makler hingegen eine Lösung, um sich umfassend von Arbeit zu befreien, indem er Anbindungen, Abrechnungen und Datenströme konzentriert, fährt er besser mit einer Beitragspauschale im Tausch gegen mehr Service und höhere Provisionen.

🗨️ In Pool-Vergleichen und Ratings werden anscheinend häufiger „Äpfel mit Birnen“ verglichen. Was würden Sie sich wünschen, damit die Beurteilung gerechter ausfallen kann?

Manchmal scheint unklar, was bewertet wurde. Die AssCompact deklariert beispielsweise pressewirksam den „besten Maklerpool“. Eine Prüfung ergibt, dass der Titel nicht auf Qualität, sondern auf Marktanteil beruht. Da kann man transparenter sein. Ich habe aber keinen Grund zur Beschwerde. Wir haben in nahezu allen Studien der letzten Zeit erste und zweite Plätze ergattert. Auch in der Ass- Compact-Studie haben wir durchgehend Bestbewertungen erhalten. Am Ende entscheidet der bei uns angeschlossene Partner, wie zufrieden er ist. In der Beziehung haben wir in den vergangenen zwölf Monaten jede Umfrage gewonnen. Mehr geht nicht.

🗨️ In einer Vergleichsstudie zu Maklerpools – was fänden Sie wichtig, dass man die Makler fragt, aber bis jetzt noch nicht gefragt hat?

Das Image eines Pools beeinflusst Studien in hohem Maß. Das verstellt den Blick auf das Wesentliche. Ich hielte es daher für einen Fortschritt, wenn man nach messbaren Erfolgserlebnissen fragen würde: Wie viele Stunden Arbeit sparst du durch die Zusammenarbeit mit deinem Pool pro Woche? Wie viel Euro hast du durch die Zusammenarbeit mit blau direkt zusätzlich verdient innerhalb der letzten zwölf Monate? Um wie viel zufriedener sind deine Kunden auf einer Skala von eins bis zehn durch die zusätzlichen Serviceleistungen, die dein Pool dir ermöglicht? Ich glaube das ist wichtiger als die Frage,

ob ein Pool 50 oder 60 Deckungskonzepte anbietet.

🗨️ Wie sehen Sie bei der geringer werdenden Provisionsspanne und damit verminderten Einkommensspannen für Pools, vor allem im Bereich PKV und Leben, die Zukunft der Maklerpools? Sie haben ja gerade erst eine Stellungnahme zur V.E.R.S.-Analyse veröffentlicht und angemerkt, dass Ihre „Umsatzrentabilität zur Zeit wie die Alpengletscher im Klimawandel schmilzt“. Und Sie haben die Abwicklung von Honorartarifen kostenfrei übernommen – wie geht das überhaupt?

Alpengletscher liegen bekanntlich weit oben. Wir haben die mit großem Abstand höchste Umsatzrentabilität unter allen Maklerpools. Das hilft uns, hohe Investitionen für unsere Partner in Prozessoptimierung, Onlinemarketing und Kundenbindung zu leisten. Eine hohe Umsatzrentabilität spricht für ein gesundes Unternehmen, aber wir müssen nicht auf Dauer doppelt so viel Marge haben wie der nächste Marktverfolger. In Zeiten, in denen Maklerprovisionen unter Druck geraten, ist es nur fair, wenn wir unsere eigenen Margen senken, um unseren Partnern beizustehen und diese zu entlasten. Und um das klarzustellen: Das hat nichts mit Altruismus zu tun. Je mehr Partner wir erfolgreich durch die Krise begleiten, desto nachhaltiger ist die langfristige Basis unseres eigenen Erfolgs.

🗨️ Im April haben Sie Ihr Team verstärkt – um ganze neun Mitarbeiter. Wie passt das mit der angestregten Situation zusammen?

Nicht wir haben eine angestregte Situation, sondern die Makler. Sie ersticken in überbordender Bürokratie und Regulierungsorgien. Unsere Priorität ist es daher, unseren Maklern möglichst ihr gesamtes Backoffice abzunehmen. Deswegen kommt bei uns auf neun Maklerpartner ein Mitarbeiter. Das ist womöglich die höchste Servicequote des ganzen Poolmarktes. Hier unterscheidet sich blau direkt am deutlichsten von anderen: Pools nehmen für gewöhnlich nur den Antrag ab – blau direkt die Arbeit.

Das Interview führte Anne Meimeth.

Quelle: // experten-netzwerk GmbH (2015)
©Bild: (1) © blau direkt