



Lars Drückhammer, Geschäftsführer von blau direkt / Foto: © blau direkt

**Der Maklerpool blau direkt erhöht seine technologische Kompetenz durch die Übernahme des Analyse- und Software-Hauses HT-Maklerservice zum Jahresende. Der Informationsdienstleister ist auf biometrische Risiken, insbesondere die Berufsunfähigkeit, spezialisiert.**

Der Lübecker Maklerpool blau direkt sichert sich damit das Expertenwissen des HT-Maklerservice. In diesem Fachbereich werden Bedingungen analysiert und bewertet. Das gewonnene Wissen wird in Schulungen den Kunden des Hauses zur Verfügung gestellt. Außerdem bietet der HT-Maklerservice eine Analysesoftware zur Kundenberatung an, mit der die Wünsche der Kunden mit den Bedingungen der jeweiligen Versicherer abgeglichen werden. Statt des Preises stehen die Bedürfnisse der Kunden im Vordergrund.

**Lars Drückhammer**, der Geschäftsführer von blau direkt, erklärt: „Für uns ist insbesondere das enorme Fachwissen von Interesse, mit dem wir unsere Beratungsqualität verbessern können.“ Der Inhaber des HT-Maklerservice, **Holger Timmermann**, hat bereits ein Schulungsprogramm für die Antragsspezialisten von blau direkt entworfen und mit der Umsetzung angefangen. Anschließend plant blau direkt, seinen Partnern die Fortbildungen als Webinar kostenlos anzubieten. Für diese Programme hätte ein Vermittler früher bis zu 3000 Euro bezahlen müssen.

## **Verbesserter Vergleichsrechner**

Die Übernahme geschieht stufenweise. Während das operative Geschäft der beiden Akteure bereits fusioniert, übernimmt blau direkt die konkreten Software-Assets und die Firmenhülle vom HT-Maklerservice erst zum Ende des Jahres. „Bisherige Kunden vom HT-Maklerservice erhalten ihre Leistungen weiterhin unverändert und unabhängig“, weiß Timmermann. „Für die bisherigen Verträge wird blau direkt lediglich die kaufmännische Abwicklung übernehmen, um den HT-Maklerservice von Verwaltungsaufgaben zu entlasten. Ansonsten ändert sich für die bestehenden Partner des HT-Maklerservice nichts.“ Die Partner von blau direkt hingegen

bekommen dank HT-Maklerservice durch die Übernahme einen ausgebauten Vergleichsrechner in der Lebensversicherungssparte.

### **Kaufen, kooperieren, handeln**

Wie bei den großen Fußballteams ist die Einkaufstour von blau direkt nach einem „Transfer“ noch nicht beendet: „Heute gehören wir zu den Technologiemarktführern der europäischen Versicherungsbranche. Wenn wir es morgen auch noch sein wollen, müssen wir unsere Geschwindigkeit weiter erhöhen“, erklärt Poolchef Drückhammer. „Das heißt, wir kaufen, kooperieren, handeln, teilen mit, um vor jedem Marktteilnehmer, wo es uns hilft, unseren Vorsprung zu sichern.“ (SHoff)

[www.blaudirekt.de](http://www.blaudirekt.de)