

Service für alternative Einkunftsquellen

Als erster Maklerpool übernimmt blau direkt künftig die kostenfreie Abwicklung von Honorar-Tarifen.

Lübeck, 16. Januar 2015 – Gerade erst verkündete blau direkt gegen den Markt-Trend eine Erhöhung seiner Provisionszahlungen in der Lebensversicherung. Nun wollen die Lübecker auch provisionsfreies Geschäft vollumfänglich unterstützen.

„Das Gros der Makler ist nach wie vor auf Provisionen angewiesen. Deswegen haben wir auf das LVRG nicht mit Senkungen reagiert, sondern stattdessen die Abschlusscourtagen für alle relevanten Versicherer gehalten. Im Gegenteil: Wir haben die Bestandsprovisionen sogar noch erhöht – im Schnitt immerhin um 38%.“ bekräftigt Lars Drückhammer, Geschäftsführer von blau direkt. „Das heißt aber nicht, dass die Provisionen zukünftig auch weiterhin steigen werden. Wir hatten schon die Absenkung der Krankenversicherungsprovisionen für unsere Partner vollständig abgefangen. Jetzt verhindern wir Einkommenseinbußen im LV-Bereich. Der allgemeine Trend sind sinkende Provisionen. Irgendwann kommt dies auch beim Vermittler an. Darauf müssen sich Makler einstellen und ihr Geschäftsmodell nach und nach anpassen. Darum unterstützen wir künftig auch die Honorarberatung.“

Eine Möglichkeit, sich auf sinkende Provisionen einzustellen, ist es, vollständig auf Provisionen zu verzichten. „Statt sich vom Versicherer bezahlen zu lassen, ist es für Makler nur konsequent, ihre Dienstleistung demjenigen in Rechnung zu stellen, der davon am meisten profitiert. Das ist der Kunde.“, meint Marcel Canales, Leiter der Maklerbetreuung von blau direkt. „Die Honorarberatung bedeutet für den Makler mehr Unabhängigkeit und gleichzeitig höhere, aber stornofreie Einnahmen. Natürlich ist die Honorarberatung kein Allheilmittel. Im Bereich der Altersvorsorge kann sie jedoch sehr gut funktionieren und dem Kunden zudem deutlich höhere Renditen bescheren.“

Den Partnern von blau direkt soll die Honorarberatung künftig als Alternative zur Verfügung stehen, damit Makler langfristig beide Methoden ausprobieren und von Fall zu Fall die für sie günstigere wählen können. blau direkt wird hierfür künftig Know-How und Qualifizierung zur Verfügung stellen. Für die Abrechnung der Honorare ist eine Kooperation mit mehreren Abrechnungsdiensten vorgesehen.

Nahezu revolutionär ist, dass die Abwicklung von Honorar-Tarifen kostenfrei erfolgt. „blau direkt verlangt weder eine Beteiligung an den Honoraren des Maklers noch eine gesonderte Abwicklungsgebühr.“, bekräftigt Lars Drückhammer. „Das hat sich bislang noch kein Pool getraut.“

Zum Unternehmen:

blau direkt ist der einzige beitragsfinanzierte Maklerpool der Branche.

Mit 92 Mitarbeitern unterstützt blau direkt seine Partner vor allem bei

Prozessoptimierung und Internetmarketing. Während herkömmliche Pools lediglich

Anträge für den Makler abwickeln, unterstützt blau direkt angeschlossene Partner mit der Übernahme des gesamten Back-Office.

Pressekontakt:

Franziska Pohl

presse@blaudirekt.de

0451/87201172