

Trennung von über 2.000 Maklern

01.04.2010 | Blau Direkt: Neue Vorgehensweise zeigt Erfolge

Im Herbst 2009 kündigte blau direkt der Branche radikale Veränderungen an. So plante das Haus mit einer Reduzierung der angeschlossenen Makler von einstmalig über 3.500 auf nur noch „maximal“ 1.000 Partner. Diese sollten fortan Poolbeiträge zahlen und würden dafür intensiver betreut. Die ungewöhnliche Maßnahme stieß auf ein gemischtes Echo. Obwohl blau direkt selbstbewusst verkündete über eine der besten Ertragsquoten des Marktes zu verfügen, mutmaßten Branchenkenner, dass der Schritt möglicherweise aus wirtschaftlichen Zwängen erfolgen würde. Vor allem von der Kündigung betroffene Makler sagten dem Pool eine negative Entwicklung voraus.

Insgesamt wurde die Zusammenarbeit mit 829 Maklern fortgesetzt. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass blau direkt sich von mehr als 2.700 Maklern getrennt hat.

„Wir hatten gehofft, dass die intensivere Zusammenarbeit dazu führt, dass wir das Geschäft mit unseren engen Partnern soweit ausbauen, dass wir unseren Umsatz trotz der Trennungen stabil halten können.“ erläutert Lars Drückhammer, Kommanditist von blau direkt.

Die aktuelle Entwicklung legt nahe, dass blau direkt dieses Ziel deutlich übertroffen hat. Im Jahr 2009 wurde das Neugeschäft im Bereich Krankenversicherung auf 258% des Vorjahresergebnisses gesteigert. Auf den Lebensversicherungsbereich entfiel eine satte Steigerung von 80% gegenüber dem Vorjahr. Besonders erfreulich ist die Entwicklung für Komposit (150% gegenüber Vorjahr) und Kfz (200% gegenüber Vorjahr).

blau direkt hat mit einem Viertel der Maklerpartner den Neugeschäftsumsatz verdoppelt.

„Wir sind stolz auf das Erreichte, aber wirklich überrascht sind wir, dass auch das neue Jahr im Vergleich zu einem starken Vorjahr ein deutliches Wachstum aufweist.“, erklärt Lars Drückhammer. „Im ersten Quartal konnten wir das Ergebnis in KV und LV abermals verdoppeln. Selbst in unserem sehr starken Komposit-Bereich haben wir noch mal 60% Steigerung erreicht.“

„Auch wenn das Ergebnis aus Firmensicht erfreulich ist, haben wir ein entscheidendes Ziel der Umstrukturierung verfehlt,“ bekennt Marcel Canales, Maklerbetreuer von blau direkt. „Wir wollten mehr Zeit, um unsere Partner intensiver unterstützen zu können. Das Umsatzwachstum belastet uns nun so stark, dass wir die uns selbst gesteckten Service-Ziele noch nicht erfüllen.“

Um mehr Service leisten zu können, schreckt blau direkt auch vor weiteren marktunüblichen Verhaltensweisen nicht zurück. Um die Zahl neuer Maklerpartner zu reduzieren kündigt blau direkt Zugangsbeschränkungen an:

Ab Juni wird blau direkt nur noch Makler aufnehmen, die von einem anderen Maklerpartner empfohlen wurden und an einem Einführungsseminar teilnehmen.

Verantwortlich für den Inhalt:
blau direkt GmbH & Co. KG, Fackenburg
Allee 11, D-23554 Lübeck
Tel.: 0800/2528835, Fax: 0800/2528329
www.blaudirekt.de