

blau direkt ist der Pool mit dem größten Neugeschäftsanteil in KV ***Eine aktuelle Studie zu Maklerpools von BrunotteKonzept bestätigt die neue Ausrichtung von blau direkt.***

Lübeck, 13. September 2010 – In der Vergangenheit galt der Maklerpool blau direkt vor allem als bequeme Abwicklungsmöglichkeit für Kompositgeschäft.

Gerade mal 2 Jahre ist es her, da gab jeder zweite Makler an mit blau direkt vornehmlich im Bereich Sachgeschäft zusammenzuarbeiten. Dies bescherte blau direkt Rang 2 in einer damaligen Studie der bbg Betriebsberatungs GmbH. Die gleiche Studie bescheinigte den Lübecker jedoch im KV-Bereich nur Rang 7 und damit eine deutlich schlechtere Positionierung.

„Nur 4,5% der befragten Makler gaben an, ihr KV-Geschäft über unser Haus abzuwickeln.“ bestätigt Lars Drückhammer –Einkäufer bei blau direkt. „In Wahrheit waren die realisierten Monatsbeiträge noch geringer. KV-Geschäft hatte bei uns nur marginale Bedeutung.“

Doch in den letzten 2 Jahren ist viel geschehen. blau direkt richtete sich konsequent aus, konzentrierte sich in der Zusammenarbeit auf weniger Partner und erhöhte deutlich das Servicelevel und dies mit Erfolg. Die aktuelle Studie „Maklerpools, Verbünde und Servicedienstleister 2010“ von BrunotteKonzept bestätigt dies eindrucksvoll.

Laut Studie erwirtschaftet blau direkt mit 40% Neugeschäftsanteil einen höheren Anteil seiner Courtageeinnahmen aus dem KV-Bereich als die übrigen Teilnehmer der Befragung.

Der nächstplatzierte Wettbewerber liegt dabei sogar ein ganzes Drittel hinter den innovativen Norddeutschen.

„Natürlich gibt es immer noch größere KV-Pools als uns.“ meint Oliver Pradetto, Kommanditist von blau direkt. „Die Studie sagt nichts über die absolute Größe des vermittelten Volumens aus. Sie zeigt aber, dass unsere Partner von unserer Kompetenz in Sachen KV überzeugt sind.“

Unterdessen ruht blau direkt sich nicht auf seinen Lorbeeren aus. Vielmehr wurden zur aktuellen Saison neue Services gestartet:

Neben Angebotsberechnungen, kostenloser KV-Software, Risikovorabprüfungen und Einheitsantrag wird dem Makler ab Oktober erstmalig ein ganz besonderes Angebot unterbreitet:

Auf Wunsch erhält er für seinen Kunden eine individuell erstellte Markt- & Tarifanalyse an die Hand - ein Unikum auf dem deutschen KV-Markt.

Kontakt und weitere Informationen:

Oliver Pradetto
Fackenburger Allee 11
23554 Lübeck

pradetto@blaudirekt.de

0451/87201-107

blau direkt

Wir gehen dann schon mal vor

Mit rund 50 Mitarbeitern konzentrieren wir unsere Energie darauf, Versicherungsmaklern und Vertrieben die Arbeit einfacher zu machen. Der Schwerpunkt unseres Handelns konzentriert sich hierbei unentwegt auf die Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren. Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit liegt darin, dem Makler unter Ausnutzung des Internets, der neuen Medien und sozialer Netzwerke mehr Verkaufserfolg zu bescheren.

Damit wir das leisten können, ist blau direkt operativ in zwei Geschäftsbereichen tätig.

Als Pool bieten wir mehr als 800 Vertragspartnern - vom Einmann-Betrieb bis zum Großvertrieb mit tausenden Partnern - neben Einkaufsdienstleistungen ein komplettes Back-Office. Darunter verstehen wir die technische Pflege der Bestände, Angebotswesen, Marktsichtung, Qualifizierung bis hin zur Abrechnung komplexer Strukturen.

Im Versicherungsbereich bedienen wir über 240 Versicherungsgesellschaften und alle Versicherungssparten.

Als Softwarehaus unterstützen wir neben unseren Vertragspartnern auch Versicherer, Plattformen und andere Maklerdienstleister. Diese versorgen wir mit Vergleichsrechnern für sämtliche Versicherungsbereiche. Mit über 121 Millionen Vergleichsberechnungen in 2009 lieferten wir 2009 mehr Ergebnisse aus, als jeder andere Softwarehersteller in Deutschland. Darüber hinaus stellen wir Bestandsverwaltungssoftware, Abrechnungssysteme, Dokumentations- & Analysesoftware, Schnittstellen und Controllingsysteme her. Unser USP ist der All-In-One-Ansatz mit dem alle Bestandteile unserer Software vernetzt untereinander kommunizieren und Datensharing managen. Das heißt: Einmal erfasste Daten sind für unseren Partner in jeder Anwendung, an jedem Ort und zu jeder Zeit sicher und schnell einsetzbar.

Andere warten ab was die Zukunft bringt. Wir gehen dann schon mal vor...