

Im August 2014

BERICHT

**über die erste Sitzung
des Partnerbeirats der**

**blaudirekt GmbH & Co. KG
Fackenburger Allee 11
23554 Lübeck**

Erstellt durch die Mitglieder des Partnerbeirats:

Dipl. Betriebswirt Mario Bartosch
Christoph A. Berkenheide
Vers.-Betriebswirt Ralf-Rüdiger Engelhardt
Jörn Krämer
Thomas Roeglin
Dipl.-Kfm. Martin Sommer
Professor Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Inhaltsverzeichnis

1. Vorwort	Seite 3
2. Tagesordnung der ersten Sitzung	Seite 4
3. Sitzungsverlauf mit Ergebnisberichten	Seite 5
06. Mai 2014	Seite 5
07. Mai 2014	Seite 5
08. Mai 2014	Seite 14
4. Schlusswort	Seite 15
5. Haftungsausschluss	Seite 15

1. Vorwort

Im Jahr 2013 wurde erstmalig der Partnerbeirat der blaudirekt GmbH & Co. KG gewählt. Aus den Kandidaten, welche sich für einen Platz im Beirat beworben haben, wurden 5 Makler und 2 Vertreter aus den Reihen der Versicherer gewählt. Wahlberechtigt waren ca. 850 Pool-Mitglieder, sowie jeder Versicherer, der mit blaudirekt GmbH & Co. KG zusammenarbeitet. Jedes Pool-Mitglied und jeder Versicherer hatte jeweils eine Stimme.

Der Partnerbeirat dient der Maklerschaft und den Versicherungspartnern als Kontrollinstrument. Seine Aufgabe besteht darin die maximal mögliche Transparenz bezüglich der Arbeitsweisen, Vertrags- und Finanzsituation sowie der Zukunftsfähigkeit für die Partner von blaudirekt herzustellen. Ihm wird dafür Einsicht in alle Verträge, Finanzunterlagen und Vermögensverhältnisse gewährt.

Die auf dem Frontblatt genannten sieben Personen sind in den Partnerbeirat gewählt worden. Der Partnerbeirat ist für einen Zeitraum von 2 Jahren gewählt.

Blaudirekt möchte mit dem gewählten Partnerbeirat den Weg des gläsernen Pools konsequent verfolgen.

“Es ist unsere feste Absicht unseren Partner die größtmögliche finanzielle Sicherheit zu geben. Vertrauen ist das wertvollste Gut unserer Branche. Wir werden alles dazu tun, um dieses in uns gesetzte Vertrauen zu rechtfertigen.”

(Zitat Oliver Pradetto am 12.11.2012)

2. Tagesordnung

06. Mai 2014:

- 17 Uhr: Die Mitglieder des Partnerbeirats treffen sich in den Geschäftsräumen der blaudirekt GmbH & Co. KG zur Vorbesprechung der ersten Sitzung.
- 19 Uhr: gemeinschaftliches Abendessen

07. Mai 2014:

- 10 Uhr: Sitzungsbeginn
- 12.30 Uhr – 13.30 Uhr: Pause mit kleinem Snack
- 19 Uhr: Sitzungsende
- 20 Uhr: gemeinschaftliches Abendessen

08. Mai 2014

- 11.00 Uhr – 13.15 Uhr: Pressegespräch im Hotel „Radisson blu“
- Im Anschluss an das Pressegespräch ist die erste Sitzung beendet.

3. Sitzungsverlauf

06. Mai 2014

Die Herren Bartosch, Berkenheide, Engelhardt, Krämer, Roeglin und Sommer sind anwesend. Herr Prof. Dr. Zeidler lässt sich aus terminlichen Gründen entschuldigen. Herr Pradetto und Herr Drückhammer führen die anwesenden Mitglieder des Beirats durch die Geschäftsräume der blaudirekt GmbH & Co. KG.

Im Anschluss treffen sich alle Personen im Konferenzraum des Büros, um den weiteren Ablauf zu besprechen. Herr Pradetto teilte dem Beirat mit, dass alle Mitglieder des Beirats sich frei in den Räumlichkeiten bewegen dürfen. Herr Pradetto, Herr Drückhammer und auch Frau Sandra Heidemüller stehen den Beiratsmitgliedern jederzeit für Rückfragen vollumfänglich zur Verfügung. Dem Beirat wird ausdrücklich mitgeteilt, dass auch sämtliche Akten in allen Belangen uneingeschränkt zur Einsichtnahme zur Verfügung stehen. Ebenso werden alle durch den Beirat angeforderten Unterlagen umgehend zur Verfügung gestellt werden.

Der Beirat, sowie Herr Pradetto und Herr Drückhammer schließen den ersten Tag gegen 19.30 Uhr.

07. Mai 2014

Die Sitzung beginnt pünktlich um 10 Uhr. Der Beirat findet sich im Konferenzraum der blaudirekt GmbH & Co. KG ein. Herr Pradetto und Herr Drückhammer verlassen nach einer kurzen Begrüßung den Konferenzraum.

Nach einer Vorbesprechung beschließt der Beirat die Prüfung auf drei Teilbereiche aufzuteilen. Diese sind:

1. aktuelle Finanzlage
2. Prüfung des Verhältnisses zwischen Pool-Partnern und blaudirekt
3. Zukunftssicherheit und Perspektive sowie Analyse des Verhältnisses zwischen Versicherern und blaudirekt

Herr Sommer ist in seiner Vergangenheit als Wirtschaftsprüfungsassistent tätig gewesen. Er übernimmt den ersten Punkt, die aktuelle Finanzlage.

Um das Verhältnis zwischen den Pool-Partnern und der blaudirekt GmbH & Co. KG bemühen sich Herr Berkenheide, Herr Engelhardt und Herr Roeglin.

Die Zusammenarbeit zwischen den Versicherern und der blaudirekt GmbH & Co. KG betrachten Herr Bartosch, Herr Krämer und Herr Prof. Dr. Zeidler.

Ergebnisbericht zur Finanzlage von Herrn Martin Sommer:

Auf mehrere Formfehler im vorgelegten Jahresabschluss 2012 (Bilanz Geschäftsbericht und Gewinn- und Verlustrechnung) wurde unsererseits hingewiesen. Die angesprochenen Fehler waren im Handout der Pressekonferenz bereits korrigiert. Der Jahresabschluss 2013 war noch nicht fertig.

Die stichpunktartige Überprüfung von Forderungen und Verbindlichkeiten führte zu keinen Beanstandungen.

Die Altersstruktur der Forderungen ist in Ordnung. Zum Zeitpunkt der Prüfung war anscheinend nur eine Forderung offen bzw. noch nicht wertberichtigt, welche zum 31.12.2012 fällig war. Lt. Aussage der Finanzbuchhaltung wird diese Forderung an eine Versicherung in nächster Zeit reguliert.

Da eine verlässliche Prüfung der Rechts- und Ordnungsmäßigkeit der Buchführung an einem Tag nicht gewährleistet werden kann, ist die Empfehlung ausgesprochen worden, den Abschluss von einem renommierten Wirtschaftsprüfer testieren zu lassen. Eine vollständige Offenlegung des Prüfungsberichtes ist auf jeden Fall zu begrüßen, auch wenn Herr Sommer es besser finden würde, wenn wir als Partnerbeirat den Prüfer aussuchen und beauftragen würden.

Wir haben die Geschäftsführung beauftragt zu prüfen, inwieweit die Stornoreserve, welche der Makler bei der blaudirekt GmbH & Co. KG hält, besser im Insolvenzfall geschützt werden kann. Die derzeitige Ausweisung auf der Passivseite der Bilanz ist korrekt. Einigkeit besteht darüber, dass es wünschenswert wäre, wenn es gelänge ein Modell zu etablieren, dass die aktuellen Regelungen des Insolvenzrechts in Deutschland umgeht und auch die Stornoreserven für den Makler schützen könnte. Ob dies möglich ist, entzieht sich der Kenntnis des Partnerbeirats. Nach Aussage der Geschäftsführung wird von einigen Maklerpartnern bereits die Möglichkeit genutzt, alternative Sicherheiten als Stornoreserve zu hinterlegen.

Die Prozesse vom Antragseingang bis zur Courtageabrechnung wurden angesehen und Herr Sommer konnte feststellen, dass die Courtagen zur Zeit ohne nennenswerte Rückstände zeitnah abgerechnet werden. Positiv aufgefallen ist, dass relativ viel Aufwand betrieben wird, die eingehenden Courtageabrechnungen zu prüfen. Insbesondere bei Gesellschaften, welche die Bewertungssummen mit vielen Produkt- und Laufzeitfaktoren ermitteln (wie z. B. der Volkswahl-Bund oder die WWK), ist diese Dienstleistung wertvoll, da der Makler die Bewertungssummen, ohne genaue Kenntnis der Courtagevereinbarung der blaudirekt GmbH & Co. KG mit dem Versicherer, nicht allein ermitteln kann.

Herr Sommer weist ausdrücklich darauf hin, dass aufgrund der Kürze der Zeit und der Qualifikation keine Haftung für die Eindrücke und Erkenntnisse seitens des Partnerbeirates der blaudirekt GmbH & Co. KG übernommen werden kann. Die Aufstellung des Jahresabschlusses und die Geschäftspolitik obliegen einzig der Geschäftsführung.

Ergebnisbericht zum Verhältnis zwischen Pool-Partnern und blaudirekt von den Herren Berkenheide, Engelhardt und Roeglin:

Bereits kurz nach den Wahlen haben einige Mitglieder des Partnerbeirats Anrufe von Makler-Kollegen erhalten. In diesen Gesprächen ging es den Kollegen vordergründig um die Sicherheit Ihrer Bestände bei der blaudirekt GmbH & Co. KG.

Es ergaben sich daher folgende Fragen, die im Gespräch mit Herrn Drückhammer geklärt wurden:

1. Ist der Makler tatsächlich Inhaber des Bestandes? Wenn ja, womit kann blaudirekt dieses belegen?

Herr Drückhammer teilte mit, dass rechtlich die blaudirekt GmbH & Co. KG Inhaber der Verträge/der Bestände ist. Jedoch sind die aktuellen AGB so ausgelegt, dass jeder Partner beim Verlassen des Maklerpools die Bestände auf eigenen Wunsch übertragen kann. Das Recht erschließt sich aus den § 1 Satz 2 und § 8 Satz 4 der AGB.

Lediglich im Falle einer Insolvenz können die Bestände ggf. nicht so schnell übertragen werden, was aber weniger mit den AGB zu tun hat, sondern sich ausschließlich im Insolvenzrecht begründet ist.

Bei der Durchsicht des § 1 der AGB hat der Beirat angemerkt, dass dieser hinsichtlich des Zielbestandes überarbeitet werden soll. Bisher ist vermerkt, dass die Verträge in die Direktbestände der Makler übertragen werden dürfen. Wir haben sodann angemerkt, dass eine Erweiterung der Übertragung von Beständen auf Dritte, wie z. B. einen anderen registrierten Makler, Pool oder Verbund, möglich ist.

2. Wie ist das Verhältnis der Stornosicherheiten, die blaudirekt bei den Gesellschaften führt zu denen, die die Makler bei blaudirekt angesammelt haben?

Im Verhältnis blaudirekt zu den Gesellschaften seien viele Stornoreserven bereits gedeckelt. Es findet in diesen Fällen eine 100%-ige Weiterleitung der Provisionen an

die blaudirekt GmbH & Co. KG statt. Sollten die Umsätze – aus welchem Grund auch immer – plötzlich massiv von den vergangenen Umsätzen abweichen, so werden die Stornoreserven in Einzelfällen nachjustiert. Dieses geschieht aber i. d. R. nicht mehr durch eine prozentuale Einbehaltung von Provisionen, sondern kann auch durch Abtretungen vorhandener Rücklagen getätigt werden. Diese Rücklagen können durch blaudirekt dann aus dem laufenden Geschäftsbetrieb nach eigenem Ermessen wieder aufgefüllt werden.

So sind auch einige Stornosicherheiten bei den Maklerkollegen bereits gedeckelt. In Einzelfällen zahlt blaudirekt auch diese bereits aus, wenn anderweitige Sicherheiten gestellt werden.

Das Verhältnis der Sicherheiten, so führt Herr Drückhammer weiter fort, wird jedoch ständig an die Produktion angepasst und wird fortlaufend überprüft.

Herr Drückhammer hat uns sämtliche Kontoauszüge der Konten vorgelegt, auf denen durch die blaudirekt GmbH & Co. KG Barmittel für die Vorhaltung der Stornosicherheiten angelegt sind. Diese sind auf verschiedenen Konten bei unterschiedlichen Banken angelegt. In der Regel handelt es sich dabei um Festgelder, die zu unterschiedlichsten Zeitpunkten auslaufen. So stellt blaudirekt ein hohes Maß an finanzieller Sicherheit. Bei der Anlage an sich versucht blaudirekt jeweils einen guten Zinssatz zu erreichen, was derzeit auf Grund des Kapitalmarktes eher schwierig ist.

3. Wie hoch ist das derzeit nicht gedeckte Provisions-Haftungsvolumen gegenüber den Versicherern?

Die Frage konnte durch Herrn Drückhammer nicht konkret beantwortet werden, er wies jedoch darauf hin, dass die Stornosicherheiten im Vergleich zum Neugeschäft immer im gesunden Verhältnis stehen und die Haftungsvolumen somit tatsächlich nur im Worst-case-Szenario eine Rolle spielen.

Die Teilnehmer dieses Themenbereiches haben sich darüber verständigt, die Zahlen bei der Geschäftsführung nachzufordern.

4. Wie finanziert sich blaudirekt? Sind Bonusregelungen zwischen blaudirekt und den Gesellschaften getroffen?

Durch die Zusammenführung der Umsätze mehrerer Personen sind die Courtagen der blaudirekt GmbH & Co. KG höher als die eines Einzelmaklers. Durch Einsicht in die Courtagezusagen wurde uns dieses bestätigt. Die Höhen sind jedoch – wie auch beim Einzelmakler – von Gesellschaft zu Gesellschaft unterschiedlich. Blaudirekt kalkuliert mit einem Overhead von 10 bis 15% für den eigenen Geschäftsbetrieb. Der Rest wird an den Makler weitergereicht. Bonusregelungen sind nicht getroffen. In Zukunft soll die finanzielle Basis durch die Beitragsfinanzierung aus der Softwarevermarktung für den Geschäftsbetrieb die Grundlage sein. Die Ausführungen hat Herr Pradetto uns bereits geschildert.

Ergebnisbericht zum Verhältnis zwischen Versicherern und blaudirekt von den Herren Bartosch, Krämer und Prof. Dr. Zeidler:

Unseren Aufgabenbereich haben wir unter den Begriffen „Strategie“ und „Ausblick“ bearbeitet.

Folgende Fragen haben wir uns daher von Herrn Oliver Pradetto beantworten lassen:

1. Fragen rund um den Themenbereich LV: Deckelung der Courtagen, Zinssituation, Haftung, Biometrieanteil, alternative Produkte

Die blaudirekt GmbH & Co. KG ist fest davon überzeugt, dass die Deckelung der LV-Courtage zum 01.01.2015 auf 35 % eingeführt werden wird. Es wird von einem Haftungszeitraum von 10 Jahren ausgegangen. Hieraus ergeben sich für die Kollegen und der blaudirekt GmbH & Co. KG erhebliche Konsequenzen. Blaudirekt plant daher zukünftig ohne einem Overhead aus LV-Courtage auszukommen. Die Courtage sollen somit im Umkehrschluss 1:1 an den Vermittler durchgereicht werden. Der Gewinn der blaudirekt GmbH & Co. KG wird durch diese Maßnahme nach heutigem Kenntnisstand um ca. 750.000€ geschmälert werden. Die Wertungssumme im Bereich LV lag im Jahr 2013 bei ca. 60 Mio. €; der Anteil der biometrischen Produkte betrug davon ca. 50%.

Das Geschäftsfeld der blaudirekt GmbH & Co. KG wird sich weiterhin auf Versicherungsprodukte konzentrieren. Es werden dazu parallel im EDV-Bereich Möglichkeiten geschaffen werden, Honorarberatung oder ähnliche Dienstleistungen, wie z. B. der Verkauf und die Verwaltung von Fonds, zu integrieren. Der Fondsbereich soll jedoch nicht originär bei blaudirekt, sondern eher durch Kooperationen wie zum Beispiel mit BCA oder anderen Pools durchgeführt werden.

2. Wie entscheidend ist die Sparte Krankenversicherung für das Ergebnis der blaudirekt GmbH & Co. KG (KV-voll, KV-Zusatz und Pflege)?

Die Produktion im Bereich Krankenversicherung hat sich eingependelt. Gravierende Änderungen werden seitens der Geschäftsführung der blaudirekt GmbH & Co. KG nicht erwartet.

3. Wie ist die Entwicklung im SHUK-Bereich? Wie ist die Entwicklung des Neugeschäfts, der Bestandsübertragungen und wie ist die Kostendeckung in dem Bereich?

Die Zugänge aus Bestandsübertragungen sind in absoluten Zahlen größer als das eingereichte Neugeschäft gewesen. Aber auch das Neugeschäft ist in einem hohen zweistelligen Prozentbereich angewachsen.

Blaudirekt möchte ein „Kaufpreisermittlungstool“ erarbeiten, sowie auch an einem „Übertragungsformular mit elektronischer Unterschrift“. Durch den „Abgang“ von Maklerkollegen arbeitet man an den Dingen, um ggf. die Übertragungen der Bestände transparenter und effizienter gestalten zu können.

Im SHUK-Bereich geht die Geschäftsführung von einer schrittweisen Courtagekürzung, bedingt durch die aktuelle Kapitalmarktlage, von bis zu 80% aus. Diese Entwicklung wird jedoch seitens des Beirats eher angezweifelt.

4. Strukturen der Makler: Wie viele Vermittler hat blaudirekt derzeit und welche Ziele steckt sich blaudirekt hinsichtlich des Ausbaus der Anzahl? Wie ist die derzeitige

Altersstruktur der Kollegen und welche Maßnahmen unternimmt blaudirekt um einem ggf. negativ verlaufenden Trend entgegenzuwirken.

Derzeit sind bei blaudirekt ca. 1.000 Makler angebunden. Davon sind ca. 25% älter als 60 Jahre. Der jährliche Abgang an Vermittlern wird mit ca. 60 Kollegen beziffert, wovon ca. 10 Personen durch Tod ausscheiden. Durch Hinzugewinnung von Vermittlern konnte jedoch ein kontinuierlicher Nettozuwachs von jährlich 60 Kollegen erzielt werden. Herr Pradetto äußerte in diesem Zusammenhang aber auch das ehrgeizige Ziel in den kommenden drei Jahren die Zahl der aktiv angebundenen Vermittler eine Stückzahl von 2.000 zu erreichen. In der Brutto/Netto-Betrachtung entspricht das einem Zuwachs von 1.600 neuen Kollegen.

Eine X-Partnerschaft wird künftig 499,- Euro kosten. Für Altpartner mit einer X-Partnerschaft bleibe es beim bisherigen Beitrag.

Bei einigen anderen Modellen ist eine leichte preisliche Anpassung ab 01.01.2016 zu erwarten.

5. Personalsituation: Wie entwickeln sich die Gehälter und welche Auswirkungen hätten eventuelle unvorhersehbare Gewinneinbrüche?

Blaudirekt beschäftigt derzeit ca. 90 Mitarbeiter. Das Gehaltsniveau werde aufgrund der Zusammensetzung des Personals in den nächsten Jahren überproportional steigen. Seitens der Geschäftsführung denkt man daher über Mitarbeiterbeteiligungen an blaudirekt oder anderen Anreizen nach. Sofern eine größere Anzahl an Vermittlern wegbrechen wird (größer 30%), hätte dieses wahrscheinlich negative Auswirkungen auf den Personalbestand.

6. Welchen Nutzen hat der Partner von einer Anbindung an blaudirekt? Welchen Mehrwert hat er mit Blick auf andere Marktteilnehmer?

Blaudirekt konzentriert sich auf die Geschäftsbereiche Pool und Technik. Die Prozess-Optimierung hält die Geschäftsführung in den nächsten Jahren für entscheidend. Der Partner erhält hierdurch einen entscheidenden Vorteil. Im

Vergleich zu anderen Pools nimmt blaudirekt nicht nur Anträge entgegen, sondern es werden vom Innendienst der blaudirekt GmbH & Co. KG bearbeitet, archiviert und tatsächlich diese auch für den Partner revisionssicher verwaltet.

7. Bestehen seitens der blaudirekt GmbH & Co. KG geschäftliche Abhängigkeiten beispielsweise durch überproportional stark vermittelnde Partner?

Diese Abhängigkeiten bestehen „nicht wirklich“. Die Produktion erhält blaudirekt, wie auch andere Pools oder die Versicherer selbst, von einem festen Stamm an Vermittlern. Der Rest ist für die Produktion eher unerheblich. Etwa 30 Vermittler wickeln das komplette Geschäft über blaudirekt ab. Weitere ca. 100 Vermittler decken das überwiegende Geschäft über blaudirekt ein. Und ca. 30 Vermittler reichen kein Geschäft über blaudirekt ein.

8. Wie ist blaudirekt mit Blick auf Compliance aufgestellt?

Blaudirekt hat hier seine Regeln, die im Internet zu lesen sind. Diese sind vorbildlich.

9. Reputation: Hat blaudirekt hier eventuell „Leichen im Keller“?

Nach Aussage von Herrn Oliver Pradetto gibt es keine „Leichen im Keller“; weder von Seiten der Produktgeber noch von Seiten der Partner.

10. Wie sieht blaudirekt die Situation der Makler in 5 Jahren? Wo steht der Markt in 10 Jahren?

Die Technik – und die damit im Zusammenhang stehenden Prozesse – werden entscheidend sein. Das wird umso wichtiger je stärker die Courtagen sinken oder gar verschwinden werden. Es wird ein Maklersterben unter denen geben, die nicht im Internet vertreten sind. Genau dort will blaudirekt massiv beispielsweise durch Videomarketing unterstützen. So ist für die Zukunft eine Videoflatrate für 50,--€ im Monat angedacht.

08. Mai 2014

Um 11.00 Uhr haben sich die Mitglieder des Beirats, sowie Herr Pradetto und Herr Drückhammer nebst weiteren Kolleginnen und Kollegen der blaudirekt GmbH & Co. KG, zum Pressegespräch im Hotel Radisson blu eingefunden.

Seitens der Presse waren Journalisten der Fachzeitschriften „cash“, des „VersicherungsJournals“, der „Finanzwelt“ und der „bocquel-news“, sowie Frau Brunotte anwesend. Frau Brunotte nutzte das Gespräch jedoch eher für eine Studie. Herr Prof. Dr. Zeidler ließ sich aus terminlichen Gründen für das Pressegespräch entschuldigen.

Herr Pradetto hielt eine eröffnende kurze Ansprache und übergab das Wort im Anschluss an die Presse.

Der Beirat beantwortete sämtliche Fragen vollumfänglich.

Die Pressevertreter haben sich zum Schluss für die Offenheit bedankt. Es wurden vereinzelt Fotos gemacht.

Die Gesprächsrunde – und somit auch die erste Sitzung des Partnerbeirats der blaudirekt GmbH & Co. KG – enden gegen 13.15 Uhr.

4. Schlusswort

Abschließend möchte der Partnerbeirat anmerken, dass er zu keiner Zeit in seiner Tätigkeit und in unseren Recherchen durch die Geschäftsführung oder deren Mitarbeiter der blaudirekt GmbH & Co. KG eingeschränkt wurden.

Das Team der blaudirekt GmbH & Co. KG hat ihm jederzeit bereitwillig alle von ihm angeforderten Unterlagen unverzüglich und uneingeschränkt zur Verfügung gestellt.

5. Haftungsausschluss

Bei unserer ehrenamtlichen Arbeit im Partnerbeirat und bei der Erstellung dieses Berichts haben alle Mitglieder des Partnerbeirats große Sorgfalt geübt. Fast alle unsere Erkenntnisse beruhen auf Informationen der Mitarbeiter und der Geschäftsführung der blaudirekt GmbH & Co. KG. Zwar gibt es keine Hinweise, dass uns bewusst falsche Informationen zugespielt wurden, dennoch können wir für unsere Erkenntnisse und die Ergebnisse dieses Berichts keine Haftung übernehmen.

Weiterhin wird versichert, dass der Bericht nach bestem Wissen und Gewissen sowie ohne jegliches Interesse am Ergebnis erstellt wurde.

Copyright

Die Vervielfältigung und Weiterleitung ist ausschließlich vollständig erlaubt. Eine auszugsweise Vervielfältigung oder Weiterleitung ohne ausdrückliche vorherige schriftliche Zustimmung aller Partnerbeiratsmitglieder, ist ausdrücklich untersagt.