

Der unabhängige Insider-Report des Kapitalmarktes für Vermittler, Anleger, Banker, Berater und Anbieter

blau direkt: Sieger bei der Wahl zum 'Maklerpool 2021'

Der Lübecker Maklerpool **blau direkt**, *sehr verehrte Leserin, sehr geehrter Leser*, gewinnt die bundesweite Umfrage 'Maklerpool des Jahres 2021' unter den Lesern der Branchenbriefe 'kapital-markt intern' und 'versicherungstip' mit der Note 2,0 und verteidigt damit seinen Vorjahressieg (vgl. 'k-mi' SP 49/20) im Ranking mit insgesamt 18 Wettbewerbern. Knapp dahinter folgen **BCA** (2,1) und **JDC** (2,2) auf den weiteren Siegerplätzen zwei und drei. Doch womit lässt sich die hohe Zufriedenheit unter den Vertriebspartnern gegenüber blau direkt erklären? ++ Assekuranzmakler **Wolfgang Bayer/Köln** urteilt: "Technischer Marktführer, innovativ, familiär, stets lösungsorientiert." ++ Die **exorior GmbH Makler/Jena** meint: "Hohes technisches Abwicklungsniveau, unerreicht bei den anderen Pools." ++ **Fairfinanz-Germany/Bogel** überlegt sogar, alles über die Lübecker abzuwickeln: "Ich arbeite zu 80 % mit blau direkt, an den 20 % sollte noch gearbeitet werden." Bemängelt wird teilweise die schwierige Erreichbarkeit: So u. a. ++ Versicherungsmakler **Reiner Göckel/Durmshheim**: "Träger Verein. Keine Ansprechpartner." Oder ein ++ Makler aus Baden-Württemberg erklärt: "Sehr starke Technologie, telefonische Service ist sowohl zeitlich wie auch qualitativ nicht ausreichend." Andererseits stellen die blau direkt-Partner auch die menschliche Seite heraus: Ein ++ Versicherungsmakler aus Bayern kommentiert: "Sehr innovativ, vertrauensvoll, menschlich, sehr gut, gehört die Zukunft." ++ Finanz und Versicherungsmakler **Armin Holzer/Weingarten** bestätigt: "Mit weitem Abstand beste Technik und sehr gutes menschliches Miteinander, bei blau direkt ist man keine Nummer, sondern wird persönlich wahrgenommen." ++ **Bonifacio BWK Unternehmenskanzlei/Leverkusen** stellt fest: "Einfach, gut strukturiert, unkompliziert. Sehr vermittlerfreundlich. Sehr hilfreicher persönlicher Support. Gute KundenApp."



Die Gründe für teilweise fehlende Ansprechpartner nennt uns Oliver Pradetto, Geschäftsführer blau direkt: "39 % Durchschnittswachstum pro Jahr produzieren unweigerlich immer neue Engpässe. In der Vergangenheit haben wir im Servicebereich mit immer mehr Personal gearbeitet. Das ändern wir gerade. Wir planen auch diesen Bereich technologisch zu entwickeln, damit wir skalierbar werden. Im Ergebnis wollen wir, dass unsere Partner jede offene Frage innerhalb einer Minute beantwortet erhalten. Für komplexeren Support möchten wir persönlichen Support binnen 15 Minuten sicherstellen."

Nahezu ausschließlich Bestbewertungen erhält das IT-Angebot von blau direkt, wo deren sehr hohe Kernkompetenz sichtbar wird: ++ **Baidenger Finanzberatung/Karlsruhe** stellt fest: "Hervorragende digitale Prozesse... Prozesse... Prozesse..." ++ **Markus Schulz/Stuttgart** lobt: "Technologiemarktführer, Effizienzfetischisten." ++ **Financial Trust Consulting/Leinfelden** reiht sich bei dieser Meinung ein: "Super Digitalisierungstools." ++ Versicherungsmakler **Dieter Schanzenbecher** sieht den Anbieter bei der IT weit oben: "Haben mit das beste Verwaltungsprogramm am Markt." Zu den Gründen erklärt **Lars Drückhammer, Geschäftsführer blau direkt:** "Technologie ist für die Mehrzahl der Marktteilnehmer nur Mittel zum Zweck. Man holt einen Hammer nur dann, wenn man einen Nagel in der Wand braucht. Die Reduktion auf den unmittelbaren Nutzen macht für viele Menschen Sinn, aber dadurch übersehen sie die faszinierenden Möglichkeiten, die vorhandene Werkzeuge zu eröffnen vermögen. Der Nagel in der Wand ist zweifelsohne nützlich, aber die verhasste Schwiegermutter los zu werden, ist ein weitaus größerer Nutzen des Hammers. Wir teilen zwar die Überzeugung, dass die menschliche Beziehung der Erfolgsfaktor für unser Geschäft ist. Aber die Mittel der Digitalisierung werden von uns nicht nur dort eingesetzt, wo ein Makler gerade seinen Bedarf erkennt. Seit 20 Jahren, also lange bevor andere überhaupt ernsthafte Budgets für Digitalisierung ausgegeben haben, haben wir daran gearbeitet, 95 % der Innendienstarbeit und 70 % der Maklerarbeit selbst durch Technologie zu ersetzen. Für viele klingt das zwar bedrohlich, aber für uns ist das eine Verheißung: Es bedeutet, den Makler zu entlasten und auf seine wahre Stärke als Beziehungsmanager und Kommunikator zu konzentrieren."

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, D-40235 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6698 777. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

kapital-markt intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredaktion: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curd Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0173-3516

Ihr direkter Draht ...



0211/6698-164

Fax: 0211/6698-777

e-mail: kmi@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Bei den Vergleichsrechnern im Bereich KV und LV wird noch Verbesserungspotenzial gesehen, wie u. a. ein ++ süddeutscher Finanzvermittler meint: "Sehr gutes CRM, Vergleichsrechner in KV und LV unterdurchschnittlich." Plant der Pool hier Abhilfe? "Ja. Im KV-Bereich stellen wir bereits Voll-Programme kostenfrei zur Verfügung, aber wir kommunizieren das mies. In Sachen LV stimmt die Kritik auch inhaltlich. Wir planen da einen großen Coup, aber die Sache ist langwieriger als zu Anfang des Projekts erhofft. Da bitte ich unsere Partner noch um etwas Geduld", vertröstet Pradetto.

Die Arbeitsentlastung durch die Technologie und das Backoffice in Lübeck kommt bei den Vertriebspartnern gut an: ++ Gerner24/Weil bestätigt: "Innovativ, stets verlässlich, stärkt meinen Betriebsablauf und steigert meinen Ertrag." ++ covero GmbH/Bad Wörishofen: "Ohne die Technik von blau hätten wir in den letzten Jahren nie so rasant wachsen können!" ++ FINMENCO – Versicherungsmakler GmbH & Co. KG/Göttingen verteilt die Höchstpunktzahl: "Bester Pool, spart mir eine Vollzeitkraft. Technologie wird ständig weiterentwickelt. Community mit Austausch und vieles mehr." Drückhammer nennt Zahlen für die Arbeitsentlastung bei den Partnern: "Das

Besondere ist, wie schnell, wie merklich und wie tatsächlich sie funktioniert. In unseren 1.200 Partnerbetrieben haben wir in den letzten zehn Jahren mehr als 1.800 Innendienstkräfte freigesetzt. Die gesparten Gehälter geben unseren Partnern Investitionskraft und erhöhen direkt ihre Gewinne. Kein anderer Pool kann aktuell so eine Zahl nicht nur behaupten, sondern auch belegen." Zum zweiten Mal in Folge gewinnt blau direkt somit die Maklerpoolumfrage unter den 'k-mi'- und 'vt'-Lesern. Worin liegt nun der Ansporn, um die Zufriedenheit der eigenen Partner auch im kommenden Jahr möglichst weiter hoch zu halten bzw. noch zu steigern? "Nichts motiviert einen Menschen mehr als Anerkennung. Das gilt für unser ganzes Team und auch für mich persönlich. Wenn wir solche Preise intern kommunizieren, siehst Du das Leuchten in den Augen unserer Mitarbeiter. Schon in der Folgeweche kann man den Effekt in allen Leistungskennziffern sehen. Auf uns wirkt das Lob wie 5 Gramm Speed auf einen Hamster", lässt Pradetto seiner Freude freie Bahn.

Maklerpool des Jahres 2021			
Gesamtergebnis nach Schulnoten			
Platz	Maklerpool	Note	Vorjahr
1	blau direkt	2,0	1 / 2,4
2	BCA	2,1	2 / 2,5
3	JDC	2,2	6 / 3,1
4	Fondsnet	2,4	5 / 2,9
5	WIFO	2,7	15 / 3,4
6	Phönix Maxpool	2,7	17 / 3,5
7	Aruna	2,7	3 / 2,6
8	Vema	2,7	4 / 2,7
9	degenia/DMU	2,8	12 / 3,3
10	FondsKonzept	3,0	18 / 3,6
11	Domcura	3,1	8 / 3,1
12	Fonds Finanz	3,1	9 / 3,2
13	1:1 Assekuranzservice	3,2	20 / 4,8
14	germanBroker.net	3,3	13 / 3,3
15	Netfonds	3,4	10 / 3,2
16	verticus AG	3,4	o. N.
17	Apella	3,7	16 / 3,4
18	Qualitypool	3,8	19 / 3,6

Bundesweite Umfrage unter kapital-markt intern- und versicherungstip-Lesern

'kmi'-Fazit: Unsere Glückwünsche gehen ans Team von blau direkt, dem 'Maklerpool des Jahres 2021'! Freuen können sich auch die Verfolger BCA und JDC über ihre sehr gute Platzierung und die notenmäßige Steigerung. Einen gewaltigen Sprung legte **Phönix Maxpool** von Rang 17 auf 6 bzw. **WIFO** von Platz 15 auf 5 hin. Auch die starke

Verbesserung der Note bei **1:1 Assekuranzservice** sticht hervor. Wo Gewinner sind, gibt es allerdings auch Verlierer: Hier seien die beiden Letztplatzierten **Apella** und vor allem **Qualitypool** genannt. Bei der **Hypoport**-Tochter Qualitypool zeigt sich, mit Firmenzukäufen allein lässt sich noch keine Zufriedenheit beim Vertriebspartner einkaufen. Strategie und Kompetenz schlägt in der Regel das Prinzip Gießkanne. Mit der heutigen Gesamtwertung schließen wir zunächst auch unsere große Maklerpoolumfrage 2021 ab, nehmen Ihre Ergebnisse und Meinungen jedoch gerne zum Anlass, um auch in 2022 den Pools auf die Finger zu schauen, damit Ihre jeweiligen Leistungsforderungen in den Pool-Chefetagen nicht in Vergessenheit geraten!

– Auszug aus 'k-mi' 51/21 vom 22.12.2021 –

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuertip GmbH intern
EXCLUSIV (Schweiz)



Bank intern
kapital-markt intern
finanztip
versicherungstip
investment intern
inside track (USA)