

GDV-Jammer gegen Clark, Knip & Co.-Netzwerken - Versicherungsbote.de

08.04.2016

GDV-Jammer gegen Clark, Knip & Co.



Ist es das Ende der Branche oder das Ende des Lateins des GDV?Alexas_Fotos/Pixabay

OK, ein Wortspiel, das seriöser Journalismus sonst verbietet. Ein Jammer. Der GDV jammert über zu hohe Provisionen und Verwaltungskosten. Autodiebe nutzen Jammer, englisch für Störsender, etwa um Wegfahrsperrern zu umgehen. Ein Jammer, so oder so Störer der Assekuranz 1.0, das sind die FinTechs. Im Kleide mutmaßlicher Raubritter der Assekuranz zeigen sich diese so genannten Insurtechs. Was tun die? Diese Jammer der Insurtechs blockieren den Zugang der alten Versicherungswelt zu alten und neuen Kunden. Ihre Jammer, Störsender, heißen Knip oder Clark und sie ballen sich in App-Stores für die Smartphones der Kunden. Das Gegenmittel des GDV: Jammern.

Anzeige

500 Millionen Euro weniger Abschlusskosten meldet der GDV für 2015. Und Medien wie das „Versicherungsjournal“ beten diese Zahlen korrekt und die Zustände wenig kritisch nach. Sorry, Kollegen vom „Versicherungsjournal“: No sorry. „Mit der 2015 erreichten Reduktion der Abschlusskosten um 500 Millionen Euro sei das Ende für die Branche noch lange nicht erreicht“, schreibt das Versicherungsjournal zu Aussagen von GDV-Präsident Alexander Erdland, genauer: „Doktor Alexander Erdland“. Das ist unkritische Hofberichterstattung. Wenig witzig zudem die unfreiwillig morbide Formulierung Erdlands: „das Ende für die Branche“ - immerhin „noch nicht erreicht“.

Ende der Branche oder Ende des Lateins des GDV?

Diese Worte Erdlands, pardon Doktor Erdlands, umgedeutet und gefragt: Steht die Branche vor ihrem Ende? Nein, allerdings arbeiten Insurtechs an ihren disruptiven, also bisherige Geschäftsabläufe störenden, neuen Prozessen. Und klauen Kunden. Aber nicht dem GDV und angeschlossenen Versicherern, sondern den Versicherungsmaklern. Zwischenzeitlich werden Insurtechs hämisch als Bestands-Piraten gebrandmarkt, weil sie, zugebenermaßen für Verbraucher teils wenig transparent, Maklerverträge keilen. Der Vorwurf kann berechtigt sein. Aber Insurtechs lernen.

Und der GDV? Statt sich Insurtechs zu stellen, möglicherweise durch Kooperation(?), sagt die alte Assekuranz-Welt, der GDV-Verband samt Presse-Anhang: Kosten klemmen. Kürzen. 500 Millionen weniger Provision wurden im Jahr 2015 an die Vermittler ausgezahlt. Bei 233.000 Vermittlern sind das pro Nase schlappe 2.145 Euro weniger Einnahmen. Das sind schon einige Steaks, Mieten und andere Kosten des Vermittlers. Pro Jahr, lieber GDV, die der Vermittler – auch der gute – nicht im Geldbeutel hat.

Sparen ist keine Lösung

Nehmen wir einen guten Vermittler, der viel Umsatz macht, und ignorieren wir einen kleinen, der kaum Umsatz macht (die Einnahmesituation etwa der Vermittler ist schließlich nicht homogen). Ein Makler mit viel Umsatz, weil er mehr als der Durchschnitt verdient, hat im vergangenen Jahr nicht statistisch 2.145 Euro verloren, sondern mehr. Sagen wir das Vierfache, gut 8.000 Miese mal Euro. Und der einzige Einfall des GDV, der schließlich nur Versicherer vertritt und keine Vermittler, ist: Kosten klemmen. Kürzen.

8.000 Euro? Paaah! Die paar Groschen steckt der gut verdienende Makler doch so weg, oder? Soll er doch einen VW Golf fahren statt dem dicken Audi ... oder so. So einfach ist es nicht. Ja und ja: Kosten kürzen, Provisionen, hat nichts mit den Insurtechs zu tun. Schuld ist die Europäische Zentralbank, die uns Minizinsen verordnet, damit Finanzminister Schäuble und seine Kollegen europaweit ihre Staatsschulden billig bedienen können.

Um die Banken samt Krise, letztlich dieses Land und Europa und die Welt seit bald zehn Jahren aus dem Scheibenkleister zu befreien, den Lehman und Co. uns hinterlassen haben. Danke Banken. Lieber GDV, habt ihr die Banken je kritisiert? Schließlich waren die Versicherer an der Banken- => Finanz- => Wirtschafts- => Staatsfinanzkrise unbeteiligt (abgesehen von AIG, die aber wegen Bankgeschäften in die Knie gingen).

Schnellere Pferde gegen Motorkutschen

Und „dank“ Minizins, der vor allem die Lebensversicherer ausdörft, verlangt nun der GDV „nochmals vergrößerte Anstrengungen, um die Abschlusskostenquote ...“ (Sie wissen schon) berichtet das

„Versicherungsjournal“ (VJ) vom Hofe des GDV, statt einmal Haltung zu zeigen, zu kommentieren und dem GDV den Spiegel vor die Nase zu halten. Der GDV samt Anhang hat keine Lösung zur aktuellen Lage. Außer „auch die Verwaltungskostenquote durch Programme zur Produktivitäts-Steigerung stetig zurückzuführen“ (VJ).

Anzeige

Anders gesagt, der GDV ist auf der Suche nach schnelleren Pferden, während ein gewisser Henry Ford die Motorkutsche ohne Pferde erfindet: Knip, Clark und Co. Würde die Branche, GDV, Versicherer und Vermittler, zusammenhalten, dann schüfe sie neue Geschäftsmodelle. Solche, die Insurtech entweder die Stirn bieten – falls es noch nicht zu spät ist. Oder Insurtech werden integriert. Beim Maklerpool Blaudirekt deutet sich das an. Allerdings spinnt Blaudirekt-Chef Oliver Pradetto zurzeit offene Fäden und irritiert mit inhaltsarmen Orakeln die Makler mehr, als dass er sie klar orientiert – und sich und sein Haus positioniert.

Von Markus Rieksmeier

