

Donnerstag, 16. Juli 2015

[Berater](#) | [Kolumnen](#) | [Versicherungen](#)

Der (Alb-)Traum vom gläsernen Versicherungskunden

“Pay-as-you-live” oder “Pay-as-you-drive” gelten als Megatrends in der Produktgestaltung. Für Kunden klingt das verführerisch – konsequent zu Ende gedacht führen “Pay-per-Use“-Tarife allerdings zur Aushöhlung des Versicherungsprinzips.

Die Pradetto-Kolumne



[1]

“Jeder zahlt seins“ macht unsere Branche obsolet und tötet ganz nebenbei das Solidaritätsprinzip.

Für Kunden klingt es verführerisch: Wenn ich mein Krankenversicherungs-Vergleichsprogramm nur zwei Mal die Woche anschalte, warum soll ich es dann komplett bezahlen? Viel billiger kommt es mich, wenn ich exakt die Angebote bezahle, die ich tatsächlich ausgerechnet habe.

Und immer lockt der Kunde

Nun konnte man früher kein halbes Vergleichsprogramm ausliefern, aber inzwischen macht moderne Technik Lieferungen on demand möglich. Produktgeber stellen sich darauf ein, weil Kunden diese Option dankbar annehmen.

Dummerweise funktioniert das für den Produkthersteller nach wie vor nicht so richtig. Er kann jetzt zwar ein halbes [Vergleichsprogramm](#) [2] – eben on demand – ausliefern, aber herstellen muss er immer noch ein Ganzes.

Mehr zum Thema Kfz-Versicherung



- [Telematik-Tarife: Maas warnt vor Totalüberwachung](#) [3]

Die Rechnung kann sich entsprechend nachteilig für unseren Produktlieferanten gestalten. Nämlich dann, wenn er seine Dienstleistung nicht mehr ausreichend gegenfinanzieren kann. Allein dies sollte schon Warnung genug sein.

...Und immer lockt der Kunde. Es ist somit nur allzu logisch, diese schöne neue Welt der Möglichkeiten einzusetzen, um im Versicherungsbereich einen Vertriebsvorteil zu erlangen.

Ich zahle exakt für mein Risiko

Warum soll ich als Kunde meine [Kfz-Versicherung](#) ^[6] pauschal für 20.000 Kilometer zahlen? Fahre ich zu viel riskiere ich meinen Versicherungsschutz, fahre ich zu wenig, habe ich überzahlt. Was liegt näher als mir einen Überwachungskasten ins Auto zu hängen, der genau festhält, wo und wie viel ich fahre.

Seite zwei: [Aushöhlung des Versicherungsprinzips](#) ^[7] Wenn wir schon dabei sind: Soll die Box doch auch gleich feststellen wie rasant ich fahre. So zahle ich nicht für forsche Fahrer mit. Wo ich parke lässt sich mit ein wenig Phantasie auch gleich feststellen. Kurzum: Ich zahle exakt für mein tatsächliches Risiko.

Das kann ich natürlich auch bei meiner [Unfallversicherung](#) ^[8] tun! Fahre ich in ein weniger sicheres Land in den Urlaub, erhöht sich zeitweilig meine Rate. Dafür spare ich eine Menge Geld, wenn ich meine Wochenenden sicher vor dem heimischen Fernseher verbringe.

Meistgelesen im Ressort Berater



- [Hitliste der Finanzvertriebe: DVAG an der Spitze](#) ^[9]
-

Aushöhlung des Versicherungsprinzips

Konsequent zu Ende gedacht zahle ich in der [Krankenversicherung](#) ^[12] nur noch meine tatsächlichen Behandlungen. Warum sollte ich auch pauschal für Medikamente zahlen, die ich gar nicht nehme? Stattdessen überweise ich meiner Krankenversicherung einfach genau den Beitrag, den ich tatsächlich koste, plus Verwaltungskosten.

Doch Moment mal: Warum zahle ich dann den Arzt nicht einfach direkt und spare mir den Umweg über den Versicherer und damit auch dessen Kosten?

Das Beispiel zeigt: Eine immer genauer auf die tatsächlich vorhandenen Risiken des Kunden abzielende Prämie führt – konsequent zu Ende gedacht – zur Aushöhlung des Versicherungsprinzips.

„Jeder zahlt seins“ macht unsere Branche obsolet und tötet ganz nebenbei auch das Solidaritätsprinzip. Aus diesem Grund ist Pay-per-Use eine Sackgasse für die Versicherungsbranche.

Autor Oliver Pradetto ist Kommanditist und Mitbegründer des Maklerpools [Blau direkt](#) ^[13].

Foto: Anne-Lena Cordts

Artikel gedruckt von Finanznachrichten auf Cash.Online: <http://www.cash-online.de>

URL des Artikels: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/glaeserner-versicherungskunde/264456>

URLs in this post:

[1] Image: <http://www.cash-online.de/wp-content/uploads/2014/01/Oliver-Pradetto.jpg>

[2] Vergleichsprogramm: <http://www.cash-online.de/tag/Vergleichsportal>

[3] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/telematik-tarife-maas-warnt-vor-totaluberwachung-von-autofahrern/263804>

[4] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/kfz-haftpflichtversicherung/262726>

[5] Image: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/assistenzsysteme/262433>

[6] Kfz-Versicherung: <http://www.cash-online.de/tag/kfz-versicherung>

[7] Aushöhlung des Versicherungsprinzips: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2015/glaeserner-versicherungskunde/264456/2>

[8] Unfallversicherung: <http://www.cash-online.de/tag/unfallversicherung>

[9] Image: <http://www.cash-online.de/berater/2015/hitliste-finanzvertriebe/264297>

[10] Image: <http://www.cash-online.de/berater/2015/abschlussfrage/264039>