

Blaudirekt-Chef über die Berliner Digitalerklärung

"Pools geben mehr Bestandsübertragungen in Auftrag als alle Insurtechs zusammen"

Vor gut einem Monat hat die Insurtech-Szene gemeinsam die Berliner Digitalerklärung verfasst. Was dahinter steckt und was sich seitdem getan hat, erklärt Oliver Pradetto, Chef des Maklerpools Blaudirekt.

Was hat sich seit der Unterzeichnung der Berliner Digitalerklärung getan?

Mittlerweile haben sich den ursprünglichen Unterzeichnern weitere angeschlossen. Die Zahl der Unterstützer ist damit auf 32 gestiegen. Neu dabei sind jetzt: appsichern, Asekurado, fintechsystems, finanzchecks.de, getsurance, grünversichert, snapsure und virado. Damit ist nun nahezu jedes bedeutende InsurTech mit an Bord.

Wie hat die Branche darauf reagiert?

Nicht nur mit der Unterzeichnung an sich haben die Branchenneulinge einen Coup gelandet. Mit dem Inhalt der Erklärung stärken die Macher ganz bewusst die vorhandenen Initiativen TGIC des GDV und die Initiative BiPRO. Damit waren die wichtigsten Protagonisten schon im Vorfeld der Erklärung gewonnen und unterstützen nun ihrerseits die Umsetzung der wichtigsten Forderungen der Berliner Digitalerklärung.

Der Wunsch nach schnellerer Bestandsübertragung

Die Vermutung, dass es den Unterzeichnern vor allem um eine schnellere Bestandsübertragung geht, drängt sich auf, da die Geschäftsmodelle einiger Insurtechs – allen voran auch die Unterzeichner Knip, Felix, Ted oder Simpleurance – teils wesentlich auf der Übernahme von Bestandsverträgen basieren. Mehr als Dreiviertel der unterzeichnenden Insurtechs haben jedoch ein ganz anderes Geschäftsmodell.

Tatsächlich wurde dieser Punkt der Erklärung mit am heftigsten diskutiert. Man entschied sich zur Aufnahme, weil ein beschleunigtes und vor allem standardisiertes Bestandsübertragungsverfahren

DAS INVESTMENT

zu den großen Hausaufgaben der Branche gehört. Selbst wenn einzelne Insurtechs damit ihr eigenes Geschäftsmodell befördern, wäre das absolut legitim.

Die Wahrheit ist aber, dass klassisch arbeitende Unternehmen außerhalb der Insurtech-Szene ein viel größeres Interesse an Bestandsübertragungen haben. Die klassischen Maklerpools sind mittlerweile die größten Anforderer von Bestandsübertragungen in der Branche. Im Auftrag Ihrer klassisch arbeitenden Makler und Vertriebe geben Pools regelmäßig mehr Bestandsübertragungen in Auftrag, als alle InsurTech-Unternehmen Deutschlands zusammen.

Wie sehen Versicherer das Interesse an Bestandsübertragungen?

Für Versicherer ist vor allem der Aufwand ein riesiges Problem. Bestandsübertragungswünsche kommen in jeder erdenklichen Form bei ihnen an. Das ist extrem arbeitsaufwendig. Eine Standardisierung würde den Versicherern daher fast mehr helfen, als den Vermittlern.

In diesem Punkt unterstützt die Erklärung bereits gestartete Bemühungen der Bipro.

Auf Initiative von MLP unterstützen Blaudirekt als Consumer und Allianz und Axa als Provider die im Februar erstmalig tagende Normierungsgruppe für Bestandsübertragungsprozesse. Der Moderator der Bipro hat dabei von sich aus den wichtigsten Punkt der Berliner Digitalerklärung aufgegriffen und dieser wurde prompt in den Zielsetzungen der Gruppe verankert. Ein riesiger Erfolg! Das wichtigste Ziel der Berliner Digitalerklärung ist damit bereits in der Branche angekommen.

Er steht nicht zufällig an erster Stelle der Erklärung: Die Trennung der Datenbeauskunftung vom Vermittlerstatus. Das heißt es geht darum, dass Dienstleister auch Daten beziehen können, ohne die Betreuung des Kunden zu übernehmen und daraus resultierend zwingend auch die Vergütung zu erhalten.

Darum verzichten die Insurtechs auf die Bestandsprovision

Es geht um den Kunden. Es gibt diverse Services – beispielsweise Steuerberatungsservices oder Vertragsordner oder Banking-Apps, die Versicherungsdaten für ihre Services wünschen. Im Moment sind alle diese Anbieter gezwungen, auch die Betreuung zu übernehmen, obwohl sie möglicherweise ein ganz anderes Geschäftsmodell betreiben. Damit entziehen sie dem klassischen Vermittler seine Vergütung, und berauben den Kunden seines von ihm bevorzugten Vermittlers. Müssen sich Versicherungsservices zwangsläufig aus Provisionen finanzieren, auch wenn sie das gar nicht wollen? Warum muss der Kunde zwingend wählen? Darf er seine Versicherungsverträge

DAS INVESTMENT

nicht in einer Banking-App oder der App seines Steuerberaters sehen, ohne auf die Betreuung seines angestammten Beraters verzichten zu müssen?

Die Insurtechs schützen klassische Vermittler

Viele Insurtechs sind selbst Vermittler. Da gibt es wesensgleiche Interessen. Eines ist beispielsweise, den Kunden überhaupt beraten zu können. Egal ob Sie als Makler zum Kunden gehen oder ihn als Insurtech über eine App ansprechen, erst müssen Sie das Vertrauen gewinnen, indem sie eine überzeugende Beratungsleistung erbringen. Dann beauftragt sie der Kunde vielleicht. Das ist die natürliche Reihenfolge. Dass die Beratung vor Abschluss oder Beauftragung steht, ist sogar gesetzlich vorgeschrieben: §61VVG verpflichtet alle Vermittler zur vorherigen Beratung. Die Versicherungswirtschaft lässt das aber gar nicht zu.

Um den Kunden beraten zu können, muss der Vermittler schließlich wissen, was der Kunde bereits in Sachen Versicherungen geregelt hat. Das weiß der Kunde oft selbst nicht genau. Der Vermittler hat eigentlich nur die Möglichkeit dies beim Versicherer zu erfragen. Der wiederum gibt aber nur Auskunft, wenn der Vermittler sich mit einer Maklervollmacht als neuer Betreuer legitimiert.

Im Klartext: Um die gesetzlich geforderte Beratung zu erhalten, muss der Kunden die Beauftragung veranlassen, bevor er überhaupt weiß, ob er das will. Im Grunde genommen wird jeder Vermittler zum Rechtsbruch gezwungen. Das ist absurd!

Die Trennung von Datenbeauskunftung vom Vermittlerstatus würde das lösen. Der neue Vermittler – oder auch die App – kann sich zunächst auf eine Datenauskunftsvollmacht beschränken und damit beim Versicherer erfragen wie der Kunde überhaupt versichert ist. Auf dieser Basis wird dem Kunden eine Beratung angeboten. Verläuft diese zur Zufriedenheit des Kunden, kann dieser frei und ohne Zwang entscheiden, ob er den neuen Berater mit der Betreuung beauftragt.

So reagieren Versicherer auf den zusätzlichen IT-Aufwand

Allerdings müssten Versicherer dann künftig differenzieren können und auch reine Auskunftsvollmachten bedienen. Das ist mit teurem IT-Aufwand verbunden. Einzelne Versicherer weisen zu Recht darauf hin, dass das Business-Model eines Versicherers nicht in der Beauskunftung von Daten liegt. Dafür bekommt er schließlich nichts bezahlt.

Die Mehrheit der Versicherer versteht jedoch, dass es letztlich um den eigenen Schutz geht. Man weiß das ebenso beim GDV wie auch bei den großen Versicherern wie Allianz oder Axa.

Denn der Gesetzgeber möchte, dass Kunden passende Produkte haben. Im Fondsbereich wurde die

DASINVESTMENT

Verantwortung dafür den Kapitalanlagegesellschaften aufgebürdet. Sie müssen sich nun Risikoanalysebögen für jeden Kunden vorlegen lassen und diese prüfen. Das ist ein großes Haftungsrisiko und ein gigantisches Arbeitsfeld für die Fondsanbieter. Im Versicherungsbereich ist es der Lobby gelungen Haftung und Aufgabe weg vom Produktgeber hin zu Maklern und Vertrieben zu schieben. Fairerweise muss man sagen, dass Makler selbst darauf großen Wert legen, weil es ihre Unabhängigkeit untermauert.

Trotzdem haben die Versicherer das allergrößte Interesse am Staus Quo. Damit das so bleibt, muss der Vermittler aber in der Lage sein, die Beratungsleistung auch tatsächlich zu erbringen. Wenn die Vermittler langfristig darunter leiden, dass sie die notwendigen Informationen für die Beratung gar nicht oder nur nach einem monatelangen Husarenritt erhalten, müsste man die Politik auffordern §61VVG zu ändern. Wie kann der Vermittler sicherstellen, dass der Kunde richtig versichert ist, wenn der Versicherer die dafür nötigen Informationen nicht bereitstellen kann oder will?

Im Grunde sitzen Versicherer wie Vermittler zusammen auf einer großen Bombe und alle Marktteilnehmer eint das Interesse, dies zu lösen. Den Insurtechs ist das aufgrund Ihrer extremen Kundenfokussierung zuerst aufgefallen. Die Berliner Digitalerklärung ist dem Grunde nach ein Geschenk für unsere Branche.

Dieser Artikel erschien am **02.03.2017** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/blaudirekt-chef-ueber-die-berliner-digitalerklaerung-pools-geben-mehr-bestandsuebertragungen-in/>