

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Anzeige



21. April 2016

degenia/DMU: „Berufsstand Versicherungsmakler ist auf jeden Fall bedroht“

Die POOLS & FINANCE findet in diesem Jahr an zwei verschiedenen Standorten statt: am 07.06.2016 in Nürnberg und am 14.06.2016 in Hamburg. AssCompact spricht im Vorfeld mit den Mitveranstaltern über die Branche, die Rahmenbedingungen und natürlich über die POOLS & FINANCE. Heute steht Halime Koppius, Vorständin der degenia Versicherungsdienst AG, Rede und Antwort.

degenia/DMU unterstützt die Initiative „Pools für Makler“. Zusammen mit anderen Pools und dem AfW-Verband setzt sich degenia/DMU damit für die Zukunft der Versicherungsmakler ein. Warum ist das Ihrer Ansicht nach notwendig? Ist die Zukunft der Versicherungsmakler in Gefahr?

Die Gründung der Initiative „Pools für Makler“ lag uns von Beginn an sehr am Herzen, basiert doch unser Geschäftsmodell – sowohl mit der degenia Versicherungsdienst AG, als auch mit der DMU Deutsche Makler Union GmbH – auf dem unabhängigen Makler, der in der Beratung seiner Kunden absolut frei ist und im Bedarfsfall auf die Leistungen einer starken, zuverlässigen „Einkaufsgemeinschaft“ zurückgreifen kann.

Ob der Berufsstand der Versicherungsmakler wirklich in Gefahr ist, wird die nahe Zukunft erweisen. Bedroht ist er in jedem Fall: sei es aus regulatorischer Sicht, sei es durch neue digitale Geschäftsmodelle, sprich InsurTechs bzw. FinTechs. Ich bin aber der festen Überzeugung, dass es nicht ausreicht, mit millionenschweren Werbebudgets neue Kunden zu akquirieren und Bestände „abzusaugen“. Keine Robotix-Beratung kann besondere Lebenssituationen des Kunden berücksichtigen, Antragsfragen diskret und kundengerecht klären, sowie Hilfestellungen im Schadenfall gewähren. Genau die Aufgaben, die ein „echter“ Makler tagtäglich für seine Kunden übernimmt. Und wir als Pool-Partner haben „nur“ noch die Aufgabe, ihn mit allen persönlichen und technischen Hilfsmitteln bei seiner Arbeit zu unterstützen. Angefangen von der Bereitstellung eines Vergleichsrechners für das „schnelle“ Privatgeschäft über Schnittstellen zu möglichst vielen Maklerverwaltungsprogrammen bis zur „Dunkelverarbeitung“ für das Kfz-Geschäft und letztendlich auch inklusive der pünktlichen Courtage-Abrechnung bzw. -Auszahlung.

Die Absicherung von Gewerberisiken gilt mit als die Königsdisziplin bei Versicherungsmaklern. Sollte man angesichts des erforderlichen Fachwissens und der Haftungsrisiken diesen Bereich nicht doch Spezialisten überlassen?

Da müssten Sie zunächst einmal definieren, was Sie unter „Spezialisten“ verstehen ... Ca. 95% der Anfragen aus unserem Vermittlerkreis beziehen sich auf das sogenannte KMU-Geschäft (kleine und mittelständische Unternehmen). Und je nach Ausbildung und Qualifizierung sind diese Vermittler durchaus in der Lage, ein Risiko einzuschätzen und haftungssicher einzudecken. Außerdem entwickeln die Risikoträger, mit denen degenia/DMU im Bereich Gewerbe zusammenarbeitet, Betriebshaftpflicht- und Inhaltskonzepte, die immer umfassender die Bedürfnisse der Gewerbekunden berücksichtigen. Dennoch steckt auch hier oft noch der „Teufel im Detail“ und Fragen bzw. Rückfragen bei unserem Gewerbe-Back-Office haben noch nie geschadet. Der Trend zu Komposit im Allgemeinen und Gewerbe im Besonderen kommt uns als „sachlastigem“ Unternehmen natürlich spürbar entgegen – nicht zuletzt nachprüfbar am höheren, durchschnittlichen Prämienvolumen pro Vertrag.

Anfang des Jahres haben Sie ein spezielles Angebot für Makler entwickelt, die Gewerbekunden betreuen. Was ist das Besondere?

Ich möchte mich nicht mit „fremden Federn“ schmücken. Richtig ist, dass wir die Geschäftsführung der Gewerbeversicherung24 Vergleichsportal GmbH auf der DKM im Oktober 2015 kennengelernt haben und von Beginn an von der Idee eines „Gewerbe-Vergleichsrechners“ für unsere Vertriebspartner überzeugt waren. Uns geht es darum, für das eben angesprochene KMU-Geschäft mit wenigen „Klicks“ eine aussagefähige Übersicht mit Deckungsinhalten und Prämien zu bekommen, die der Vermittler mit seinem Kunden besprechen kann und – falls gewünscht – über unser Haus eindecken kann.

Sollte einmal eine der 1.000 vorinstallierten Betriebsarten nicht über „GRETA“ (Gewerbe Risiken Einfach Transparent Absichern) darstellbar sein, geht die Anfrage direkt über den Rechner an die Gewerbe-Spezialisten der degenia/DMU. Mit fachlichem und technischem Know-how, dem hilfreichen Einfluss bei Risikoträger in Verbindung mit einem „first-level-agreement“ werden zeitnah mehrere Quotierungen für das gewünschte Risiko zur Verfügung gestellt. Apropos Risikoträger: Die Liste der Versicherer, die ihre Tarife via GRETA anbieten, wächst kontinuierlich. Derzeit sind bereits die Tarife von über 15 Gesellschaften für Betriebshaftpflicht – unter anderem ALTE LEIPZIGER, AXA, Barmenia, Gothaer, Haftpflichtkasse Darmstadt, INTER, SIGNAL IDUNA und Rhion – entwickelt, welche nach und nach in den Rechner übernommen werden. Weitere Risikoträger und Sparten, werden zeitnah folgen.

Richtig ist auch, dass wir sehr vertrauensvoll mit Gewerbeversicherung24 zusammenarbeiten. Mittlerweile waren die „Kollegen“ aus Frankfurt sehr fleißig und haben damit begonnen, zusätzlich zur Sparte Haftpflicht auch den Inhaltsbereich abzudecken, zumindest mit drei namhaften Risikoträgern, die in Kürze „online“ gehen werden. Das heißt, „unsere“ GRETA wird jeden Tag interessanter für Vermittler und Risikoträger.

Ein „Steckenpferd“ von degenia/DMU ist die Sachversicherung. Was sind hier die Trends?

Nun ja, das „Steckenpferd“ ist die Haupteinnahmequelle und damit das Herzstück unseres Unternehmens. Historisch leicht nachvollziehbar, haben wir uns seit Gründung der AG mit der ALTE LEIPZIGER als namhaftem, solidem Risikoträger auf das Thema Komposit konzentriert – da wir immer Angst vor den Stornorisiken als „Blindpool“ beim LV- und KV-Geschäft hatten. Der Fokus auf das damals in den Augen vieler Vertriebler langweilige, aber in Summe sichere und durchaus ertragreiche Sachgeschäft, hat sich für

uns als absolut richtig erwiesen. Wenn Sie aktuell auf die Insolvenz eines ehemals sehr erfolgreichen Vertriebs in Rheinhessen schauen – und ich fürchte, dies wird kein Einzelfall bleiben – haben wir bisher alles richtig gemacht.

Eine neue Nische, die wir aktuell intensiv bearbeiten, ist das Thema „Sportfischer“. In Kürze werden wir ein Deckungskonzept für die Rundum-Absicherung des Hobbyanglers inklusive Equipment anbieten – zunächst noch in der Obhut eines Risikoträgers, auf Sicht aber geplant als exklusives „degenia-Produkt“. Wie Sie ja wissen, sind wir als Unternehmen 1998 auch mit einem Nischenprodukt in die Versicherungsbranche eingetreten: der Kfz-Sondereinstufung für geschiedene/getrennt lebende Frauen, deren SF-Rabatt sich nach der Dauer des Führerscheinbesitzes der Versicherungsnehmer richtet. Ansonsten ist bei den Deckungskonzepten der Haftpflichtversicherer weiterhin die Tendenz zu beobachten, durch immer neue, zusätzliche Deckungseinschlüsse das eigene Produkt von anderen unterscheidbarer zu machen. Mehr Transparenz für VM und VN lässt sich dadurch nicht erzielen – eher das Gegenteil.

Die PKV wird angesichts der massiven Beitragserhöhungen immer mehr zum Ärgernis für die Kunden. Wie wichtig ist in diesem Zusammenhang das Thema Tarifwechsel-Beratung bei Ihren Vermittlern? Welche Unterstützung bieten Sie hier an?

Wie bereits gesagt, ist unser Steckenpferd die Sachsparte, das heißt aber nicht, dass wir mit einzelnen Maklern nicht auch KV-Geschäft abwickeln. Der Ärger der Kunden erschließt sich mir aber nur zum Teil. Jeder, der sich in den letzten zehn Jahren bewusst für die Private Krankenversicherung entschieden hat, weil er mehr Leistung für weniger Prämie als bei der GKV haben wollte, konnte bei der demografischen Entwicklung unserer Gesellschaft in Verbindung mit den jährlich steigenden Ausgaben für Medikamente, Ärzte und Kliniken schon damit rechnen, dass die Prämien mehr oder weniger stark steigen würden. Aber welcher Kunde gibt sich schon mit steigenden Prämien zufrieden? Natürlich steht unser KV/LV-Team hier im Fall des Falles mit Rat und Tat zur Verfügung. Ein Wechsel des Risikoträgers darf aber nie zu Lasten des VN durchgeführt werden – für alle Beteiligten kein einfaches Thema ...

Viele Maklerpools rüsten technisch auf. Was sind Ihre Projekte in diesem Bereich?

Wir rüsten mit, ganz klar. Unser „hauseigenes“ IT-Team haben wir auf vier Personen erweitert. Hier gilt es kontinuierlich, die digitalen Prozesse zu den Vermittlern und den Risikoträgern zu optimieren, Schnittstellen zu den beliebtesten Vergleichern zu bauen, damit wir auf mittlere Sicht die langersehnte „Dunkelverarbeitung“ für die degenia-Produkte umsetzen können. Auch BiPRO hält Zug um Zug und Nummer nach Nummer Einzug in unser Unternehmen.

Wahrscheinlich zielt Ihre Frage aber in erster Linie auf das Thema „App“ ab. Nein, degenia/DMU bietet seine Maklern noch keine App an. Ja, wir arbeiten intensiv mit mehreren externen, neutralen Anbietern an einer für die Zwecke der Vertriebspartner optimalen Lösung. Denn unsere „degeniapp“ darf kein reiner digitaler Versicherungsordner sein, damit der VN um Mitternacht seine PHV-Bedingungen studieren kann. Es soll auch kein „Bestandsübertragungsautomatismus“ für gierige InsurTechs oder ähnliche „Kameraden“ entstehen, der auf Knopfdruck einen Vermittlerwechsel ermöglicht.

Was können die Besucher der POOLS & FINANCE 2016 dort von degenia/DMU erwarten?

Ich bin mir zu 100% sicher, sie treffen auf motivierte, gut gelaunte degenia/DMU-Mitarbeiter. Im Ernst, da wir unser Geschäft mit Maklern aus ganz Deutschland abwickeln und aktuell nur zwei Maklerbetreuer im Einsatz haben, nutzen wir die Termine in Nürnberg und Hamburg sehr gern, um uns mit Vertriebspartnern austauschen zu können. Für Kritik und Anregungen sind wir absolut offen, ja dankbar. Denn Digitalisierung hin, Apps her – der Verkauf/Vertrieb von Versicherungen ist und bleibt ein „Nasengeschäft“. Man will schließlich wissen, wem man die Sicherheit/Existenz seiner Kunden anvertraut. Da die POOLS & FINANCE 2016 an zwei neuen Standorten gastiert, freuen wir uns besonders darauf, jede Menge „neue Nasen“ zu beschnuppern. Besonders dann, wenn sie sich über die degenia Homepage angemeldet haben. (kb)

Interesse an der POOLS & FINANCE 2016 teilzunehmen? Unter <http://www.poolsandfinance.de/degenia> können Sie sich kostenlos anmelden.



Halime Koppius, Vorstand degenia AG und Geschäftsführerin der DMU