

„In der Branche muss es niemandem schlecht gehen“

Die Versicherungsbranche ist geprägt von vielen Veränderungen und steigenden Anforderungen an die Akteure. procontra sprach mit Rüdiger R. Burchardi, Vorstand der Dialog Lebensversicherung, über einprasselnde Regulierungen, fehlenden Maklernachwuchs, Provisionssysteme sowie die Absicherung biometrischer Risiken.

procontra: Nach Angaben des Deutschen Industrie- und Handelskammertages ist die Zahl der Makler leicht angestiegen, die der Ausschließlichkeitsvertreter dagegen leicht zurückgegangen. Worauf führen Sie das zurück?

Rüdiger R. Burchardi: In der Ausschließlichkeit gibt es immer ein paar Schwankungen, die Zahl der Ausschließlichkeitsvertreter hält sich aber bereits seit Jahren und wird sich auch weiterhin halten. Was den Makler anbelangt, so ergeben sich

aufgrund der vielen Regulierungen und der Diversifizierungsanforderungen für die einzelnen Produktlinien immer mehr Konzentrationen am Markt. Der klassische Einzelmakler, wie wir ihn kennen, ist zwar immer noch unterwegs, er ist aber nicht der Zukunftsmakler. Immer mehr kleinere, mittlere, aber auch große Maklerunternehmen schließen sich zusammen und spezialisieren sich auf einzelne Segmente und Produktlinien. Dadurch entstehen größere Unternehmen mit unterschiedlichen

Schwerpunkten. Dann wären da noch die Pools. In der Zukunft wird es zwar immer mehr davon geben, aber immer weniger große Einheiten. Ich denke auch, dass wir zwar größere Maklerunternehmen bekommen, die Anzahl der gelisteten Makler wird sich aber nicht reduzieren.

procontra: In einigen größeren Maklerbüros hat bereits eine entsprechende Spezialisierung stattgefunden. Regulierung bedeutet also, zugespitzt gesagt, auch Weiterentwicklung. Wie beurteilen Sie dies bisher und was denken Sie über die Regulierungsmaßnahmen?

Burchardi: Aus Sicht der Versicherer oder des Maklers würde ich sagen: Der deutsche Maklermarkt ist im Augenblick vollkommen ausreichend reguliert. Aber die Frage ist ja, was für den Verbraucher sinnvoll ist. Meiner Meinung nach haben wir hoch qualifizierte Makler, die ihr Geschäft verstehen, und dabei auch solche, die sich auf einzelne Geschäftszweige spezialisiert haben. Die Unterstützung, die von den Pools angeboten wird, ob in Technik, Abwicklung oder Provisionsabrechnung, ist auch sehr professionell und ich wüsste nicht, wo die Politik nun noch weitere Restriktionen aufbauen sollte.

procontra: In Anbetracht der ersten Richtlinien, wie bereitet sich der Makler auf die Zukunft vor?

Burchardi: Die Branche verändert sich,



und um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden, muss man sich als Makler ständig weiterbilden. Immer häufiger schließen sich Makler mit Kollegen zusammen. Denn will man sich in mehreren Sparten auf einem anspruchsvollen Niveau bewegen, muss man die Synergien nutzen. Ansonsten müsste man den ganzen Tag lesend verbringen, um sich auf dem Laufenden zu halten.

procontra: Die Branche klagt über Nachwuchssorgen. Warum fehlen die Jüngeren?

Burchardi: Ich würde da differenzieren und als Beispiel auf unsere Veranstaltungserfahrungen verweisen. Auf einer herkömmlichen Versicherer-Roadshow ist das Durchschnittsalter sicherlich eher hoch.

„Wenn ein Makler seine Produkte jahrelang mit demselben Konzept verkauft, bekommt er ein Problem.“

Hier trifft man den klassischen Makler, der Informationen für den Verkauf sammelt. Auf anderen Veranstaltungen, wie unseren jüngst durchgeführten Biometrietagen, finden Sie schon eine ganz andere Klientel. Ich denke, dass sich jüngere Makler gezielt Veranstaltungen für ihr Unternehmenskonzept herausuchen und nicht mehr pauschal alles besuchen.

procontra: Dann gibt es also noch Hoffnung für die Branche?

Burchardi: Gerade in den Pools und größeren Maklerbüros gibt es viele junge Makler. Mit unseren Online-Roadshows und -Schulungen sprechen wir auch tendenziell ein jüngeres Publikum an. Die Wanderzirkusreihe, also Roadshows, gehören eigentlich schon fast der Vergangenheit an. Der elektronische Weg spielt eine immer größere Rolle. Inzwischen machen wir sehr viele Online-Roadshows und Webinare, dadurch erreichen wir einen größeren und auch jungen Personenkreis ohne Reiseaufwand.

procontra: Viele Makler beklagen, dass ihnen ihr Geschäft wegbreche. Wie sehen Sie das?

Burchardi: Wenn ein Makler seine Produkte jahrelang mit demselben Konzept verkauft und sich nicht den entspre-

chenden Marktbedingungen anpasst, dann bekommt er ein Problem. Zur Zeit laufen Garantieprodukte gut, dazu zählen Rentenprodukte und biometrische Produkte im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung und Todesfallleistungen. Beachte ich die Nachfrage bei den Personen- oder Lebensversicherungen, dann habe ich eine hervorragende Geschäftsentwicklung, wachse und sichere mein Einkommen. Ich glaube, dass es in der Branche niemandem schlecht gehen muss.

procontra: Wird es den Makler noch in zehn Jahren geben?

Burchardi: Mit Sicherheit.

procontra: Was können wir konkret tun, um das Selbstwertgefühl des Maklers zu verbessern?

Burchardi: Der Makler ist doch in Deutschland eine ganz angesehene Institution. Versicherungsmakler, Finanzmakler oder Immobilienmakler sind renommierte Berufsstände, die in die Gesellschaft integriert sind und überall ihren Stellenwert haben. Wenn ich ein Haus kaufen oder eine Versicherung abschließen will, suche ich einen Makler, dem ich mein Vertrauen ausspreche und dem ich die notwendigen Vollmachten gebe. Natürlich kann ich bei meiner Wahl auch Pech haben. Aber diese „Schwarze-Schafe-Diskussion“ führe ich ungern, da es in allen Berufszweigen gute und schlechte Leute gibt. In der Masse ist die Qualität unter Maklern einwandfrei.

procontra: Thema Maximalprovisionen: Wie schätzen Sie die zukünftige Ent-





► wicklung ein?

Burchardi: Das Provisionssystem in Deutschland hat sich immer wieder verändert. Seit mehreren Jahren ist es aber eigentlich stabil. Es gab Jahre, da wurde deutlich mehr Provision gezahlt. Ich finde, dass wir mittlerweile ein vernünftiges Maß haben. Die Arbeit des Maklers muss honoriert werden, darunter dürfen die Leistungen, die der Versicherungsnehmer erhält, aber nicht leiden. Speziell zur Berufsunfähigkeit: Auch hier halte ich das heutige Provisionssystem für angemessen. Es sollte nicht weniger an Provision sein, denn die Menschen, die in diesem Beratungssegment tätig sind, benötigen natürlich eine entsprechende Liquidität. Der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ist sehr beratungsintensiv. Ein Makler investiert 10 bis 20 Stunden in die einzelne Beratung und erhält dafür eine überschaubare Provision. Ein Zahnarzt, Architekt oder Rechtsanwalt bekommt da einen deutlich höheren Stundenlohn.

procontra: Es soll ja Versicherer geben, die Berater absichtlich in Haftungsfallen führen.

Burchardi: In der BU gibt es eine Menge Haftungsfallen, aber dass Versicherer aufgrund der Tarifstruktur Makler gezielt in diese Fallen hineinführen, halte ich für so gut wie ausgeschlossen. Die BU ist ein sehr kompliziertes Geschäft, als Makler muss man sich sehr genau mit den einzelnen Tarifen der Anbieter auseinandersetzen – auch um die angesprochenen Haftungsfallen zu vermeiden. Aber wenn man sich mit den entsprechenden Ratings vertraut macht und diese als Basis nimmt, ist man eigentlich schon auf der sicheren Seite.

procontra: Wie wird heute verkauft? Mit dem Vergleichsrechner oder nach Leistungsmerkmalen und Bedingungswerken?

Burchardi: Bei einem Vergleichsrechner haben Sie auf der ersten Seite gleich 15 Anbieter. Die Wahrscheinlichkeit, dass auf den nächsten Seiten nachgeschaut wird, ist dadurch recht gering. Ich glaube zwar nicht, dass immer der erste Anbieter ge-

nommen wird, aber sicherlich einer unter den ersten zehn. Und diese zehn machen bereits über 90 Prozent vom Gesamtgeschäft.

procontra: Grundsätzlich trifft man also eine Vorauswahl und dann entscheidet der Preis?

Burchardi: Der Preis spielt in der BU eine starke, aber nicht die zentrale Rolle. Eigentlich sollte die Rente im Fokus stehen, aber leider wird immer noch sehr stark über den Preis argumentiert. Das ist problematisch, wir haben deswegen einen

„Die Wanderzirkusreihe, also Roadshows, gehören schon fast der Vergangenheit an.“

ganz anderen Weg beschritten. Bei uns hat die Rente den höchsten Stellenwert. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir mit unserem Produkt SBU-solution® die altersabhängige und damit risikoadäquate Beitragskalkulation eingeführt. Dank dieser Form der Kalkulation erreichen wir in den ersten 20 bis 25 Jahren der Laufzeit einen sehr günstigen Beitrag. Davon profitieren vor allem diejenigen, die auf einen guten BU-Schutz besonders angewiesen sind: Berufsanfänger, Existenzgründer, junge Familien. Im fortgeschrittenen Lebensalter liegt der Beitrag höher als beim konstant kalkulierten Tarif, aber dies steht im Einklang mit der allgemeinen Einkommensentwicklung. Um es noch einmal auf den Punkt zu bringen: Der zentrale Vorteil unseres neuen Produkts besteht darin, dass in den Jahren, in denen die Liquidität begrenzt ist, eine auskömmliche Rente zu niedrigen Beiträgen garantiert ist. So spart der Versicherungsnehmer in den ersten Jahrzehnten der Laufzeit viel Geld, das er zum Beispiel in seine Altersvorsorge stecken kann. Und im Falle der Berufsunfähigkeit bekommt er nicht die völlig unzureichende 700-Euro-Durchschnittsrente, sondern er hat mit 1.500, 1.800 oder 2.000 Euro das, was er braucht.

procontra: Thema Risiko: Gilt generell für Ihre Produkte, dass Sie sie anhand der Risikospezifizierung maßschneidern und dann versuchen, sie günstig zu halten?

Burchardi: Ja. Wir sind im Markt als



Imageproblem

Kaum jemand kann sich vorstellen, als Vermittler zu arbeiten.



Quelle: Faktenkontor 2010

der Spezialist für biometrische Risiken bekannt. Bei uns können Sie jeden Tarif risikoadäquat abschließen. Bei einer Risikolebensversicherung bekommen Sie einen sehr hohen Versicherungsschutz für wenig Geld. Nehmen Sie zum Beispiel einen jungen Mann im Alter zwischen 25 und 28 Jahren, der heiratet und eine Familie gründet. Sein Versicherungsschutz sollte zwischen 500.000 und 800.000 Euro liegen, schließlich muss im Ernstfall die Familie davon leben können. Diesem Mann verkaufen wir eine risikoadäquate Lebensversicherung, durch die er in den ersten 25 Jahren eine Menge Geld spart. Danach hat sich vielleicht sein Versor-

gungsstatus geändert und er kann ihn anpassen, mitunter benötigt er überhaupt keine Todesfallabsicherung mehr. Als Spezialist auf diesem Gebiet bieten wir eine sehr hohe Flexibilität. Das hat uns in den letzten Jahren kräftige Marktanteile gebracht und dazu geführt, dass wir im Geschäft gut aufgestellt sind.

procontra: Wie läuft das Geschäft in Österreich?

Burchardi: Sehr gut, wir haben dort zweistellige Wachstumsraten. In Österreich gewinnt die BU erst jetzt an Bedeutung. Das Geschäft wird hier noch vorwiegend von deutschen Gesellschaften gemacht. Die österreichischen Versiche-

rer sind, mit ein paar Ausnahmen, in dem Markt noch nicht sehr aktiv. Wir sind bereits seit Mitte der 90er-Jahre gut integriert und haben in der Risikoversicherung einen extrem hohen Marktanteil. Insofern spielt Österreich als vergleichsweise kleines Land für uns eine große Rolle.

procontra: Wie hoch ist der Anteil am Gesamtgeschäft in Österreich?

Burchardi: Das Neugeschäft hat einen Anteil von immerhin 35 Prozent, was bei den acht Millionen Einwohnern Österreichs sehr viel ist.

procontra: Sie haben kürzlich eine Veranstaltungsreihe „Biometrietage“ durchgeführt. Wie war die Resonanz?

Burchardi: Ich denke, die Biometrietage waren für alle Beteiligten eine Bereicherung. Die Besucher konnten sich wieder umfassend zu Themen wie Bedingungeninhalten, Haftungsrisiken bis hin zu Leistungsmerkmalen informieren. Dafür hatten wir an den verschiedenen Veranstaltungsstandorten immer einen unabhängigen Spezialisten im Bereich Biometrie vor Ort. Die Biometrietage richteten sich speziell an große Maklereinheiten, an Vertriebe und an Pools und hier schwerpunktmäßig an die Entscheider. Wir wollten keine Schulungsveranstaltung ausrichten, sondern uns an Experten wenden, die sich schon länger mit dem Thema auseinandersetzen. Die positive Resonanz in Deutschland und Österreich hat unser Konzept vollauf bestätigt. Ivs