

Schneller, besser, einfacher

Deckungskonzepte bieten dem Makler Lösungen für die Absicherung seiner Kunden, die meistens innovativer und preisleistungstechnisch optimierter sind als die Konkurrenzprodukte der großen Konzerne. Sie können Nischen kompetent covern und sind weit mehr als nur Ventillösungen. Wer eine Expats Krankenversicherung, eine BauFi BU, eine Drohnenhaftpflicht oder die Versicherung für ein Liebhaber-Kfz sucht, ist bei den Teilnehmern dieser illustren Runde genau richtig. Denn das und noch viel mehr an Deckungskonzepten bieten Ortwin Spies von der degenia, Carsten Möller von der Deutsche Assekuradeur, Henning Bohm von der Biometric Underwriting und Jörg Schmidt von Care Concept. Im finanzwelt-Roundtable diskutieren die Experten über die vielen Vorteile, die sich den Maklern in der Zusammenarbeit mit Assekuradeuren und Deckungskonzeptanbietern bieten.

finanzwelt: Fangen wir an mit einer Vorstellungsrunde.

Ortwin Spies» Ich war – gemeinsam mit Frau Koppius – im Jahr 2000 Gründungsaktionär und Gründungsvorstand bei

der degenia Versicherungsdienst AG und arbeite seit 2014 wieder als Prokurist. Wir haben uns spezialisiert auf Deckungskonzepte im privaten Sachbereich: Wohngebäude, Hausrat, Haftpflicht, Internetschutz und sind ganz neu Anbieter einer Risiko-LV – was so der normale Privatvermittler täglich braucht. Zusätzlich haben wir seit 2006 noch eine Pooltochter, die Deutsche Makler Union GmbH. Ein reiner Maklerpool, wie der Name schon sagt, mit Anbindung an über 120 Gesellschaften.

Carsten Möller» Ich sitze hier für zwei klassische Assekuradeure. Einer davon ist schon ein bisschen länger am Markt, Deutsche Assekuradeur GmbH. Wir sind im ähnlichen Tätigkeitsspektrum unterwegs wie die degenia. Das zweite Unternehmen, für das ich hier sitze, wird im Juli seine Tätigkeit aufnehmen. Das ist ein Assekuradeur für das Versicherungsgeschäft rund um Oldtimer und klassische Fahrzeuge.

Henning Bohm» Ich bin ein Kind der ersten Stunde im Bereich Baufinanzierung. Seit Gründung bis zum 01.10.2020 war ich im Vorstand der Ferantur AG. Seitdem bin ich im Vorstand

Carsten Möller





der HypoSmart AG. Eine Tochter der Ferantur AG, die neben uns auch einen Assekuradeur hält. Die Biometric Underwriting GmbH. Durch die enge Zusammenarbeit mit diesem Assekuradeur und der Affinität zur Finanzierung kam der Gedanke der baufi BU.

Jörg Schmidt» Ich bin Gründer und Vorstand der Care Concept AG. Wir sind spezialisiert im Bereich der internationalen Krankenversicherung mit Schwerpunkt Business und Bildung. Daneben sind wir auch im touristischen Bereich tätig. Im Business-Bereich sind das im Wesentlichen Entsendungsgeschäfte von Unternehmen und auch Nonprofit-Gesellschaften, im Bildungsbereich Bildungsreisende wie Studierende oder Sprachschüler. Wir differenzieren zwischen ‚Incoming‘ und ‚Outgoing‘. Unter Incoming verstehen wir Ausländer, die nach Europa kommen, also nicht nur nach Deutschland und entsprechend unter Outgoing Menschen, die ins Ausland gehen.

finanzwelt: Wir sitzen hier zusammen, weil es ein sehr schönes Bild von Versicherungen gibt: das Bild des großen Tankers, der 20 Meilen Bremsweg hat und eine Wende auch nur mithilfe von Schleppern hinkriegt. Sind Assekuradeure dann diese kleinen wendigen Hafenschlepper? Warum gibt es eigentlich sonst Assekuradeure und Deckungskonzepte?

Möller» Uns, die wir hier am Tisch sitzen, eint ja alle eins: nämlich, dass wir durchaus innovativ und erfolgreich am Markt tätig sind. Wenn ich meinen Kollegen, den Herrn Spies, den ich seit vielen Jahren kenne und schätze, als Beispiel nehmen darf: Die degenia hat im ganz frühen Stadium angefangen, individuelle eigene Versicherungsprodukte zu bauen, die immer besser waren als das, was die Versicherungsgesellschaften dem Markt zur Verfügung gestellt haben. Darüber hinaus hat man dann noch im Laufe der Zeit unglaubliche Service-Kompetenzen und Ser-

vice-Levels entwickelt, die eigentlich zu erwarten waren bei den Produktgebern. Die Produktgeber haben diese Innovationskraft nicht. So ist es bei Care Concept und so ist es im Bereich der Baufi BU auch – ein Produkt, das es bislang nicht gab. Warum nicht? Ich spreche hier teilweise den Versicherungsgesellschaften Innovationsfähigkeit ab. Deshalb ist es so wichtig, dass es diese Assekuradeure und Deckungskonzeptmakler in den verschiedenen Bereichen gibt – weil sie eine Triebfeder der Produkterneuerung und der Produktinnovation sind.

Spies» Als wir angefangen haben, war das Ziel, dass wir es schaffen, dem Kunden die Police am nächsten Tag in seinen Briefkasten zu bekommen. Das ist aber 20 Jahre her. Damals hat es keine Gesellschaft geschafft. Die Makler haben gesagt: Mensch, super toll! Was ihr in Bad Kreuznach macht, das kann momentan keine Gesellschaft in Deutschland! Heute lacht man sich kaputt, weil heute alles digital geht. Unser Vorteil ist jetzt weg, denn das beherrschen jetzt die meisten. Da muss man sich schon andere Sachen überlegen, wo man den Gesellschaften einen Schritt voraus ist. Es wird aber immer schwieriger. Denn auch die großen Gesellschaften haben auf dem Gebiet viel dazugelernt.

Möller» Wir haben damals Ende der 80er die erste Dokumentation am Point of Sale eingeführt. Wir waren auch in den technischen Bereichen Vorreiter. In den Abwicklungsqualitäten. Bei uns konnte damals der Makler eingeben, Knopf drücken und eine Sekunde später hatte er die Police seines Kunden aus seinem Drucker. Das war revolutionär!

finanzwelt: Ich muss mal eine Lanze für die Versicherer brechen. Die sind es ja, die einem das abdecken und sozusagen die Rolle des Rückversicherers spielen. Da gibt es auch scheinbar welche, die einer degenia sehr vertraut haben

müssen. Ich glaube nämlich nicht, dass sie innerhalb dieses einen Tages jede Versicherung en détail geprüft haben. Hat man da eine Art Freifahrtschein?

Spies» Als wir angefangen haben, war das ja noch (...) eine wilde Zeit. Das ist mit heute aber nicht mehr vergleichbar. Damals stand und fiel es mit dem Vertrauen der handelnden Personen. Dieses Vertrauen war von Anfang an mit unserer damaligen Muttergesellschaft, der Alten Leipziger vorhanden. Am Anfang haben vielleicht ein paar Makler gezittert: ‚Funktioniert das alles?‘ Aber als sich das eingespielt hatte, ist das Vertrauen gewachsen. Das ist heute etwas anders. Wenn sich ein Aktuar das anguckt, werden die Sachen ganz anders beurteilt als damals. Es wird immer schwieriger, den Gesellschaften mit ihren Produkten oder Geschwindigkeit oder Digitalisierung einen Schritt voraus zu sein.

Bohm» Ich glaube, dass es immer noch ein Vertrauensgeschäft ist. Deswegen haben wir uns intern vorgenommen, mit unseren Vermittlern bei der bau.fi BU eine Art hippokratischen Eid zu machen, dass jeder verspricht und es auf Video auch aufnimmt, das Geschäft sauber zu belassen. Es gibt theoretisch immer Lücken, uns unsauberes Geschäft zu bringen. Das ist ganz normal, weil wir auch Innovation in den Markt bringen mit Schnelligkeit. Schnelligkeit bringt Lücken mit. Deswegen ist es, glaube ich, immer noch ein Vertrauensgeschäft.

Spies» Das mit dem Video finde ich einen tollen Ansatz. Das habe ich in der Form noch nie gehört.

Bohm» Es wird vor dem Richter nichts bringen, aber zwischenmenschlich schon.

Möller» Eigentlich schade. Denn normalerweise erwarte ich von jemandem, der Kunden in so schwierigem Umfeld wie

dem Versicherungs- oder dem Baufinanzierungsgeschäft berät, und damit ja auch ein Manager eines ganz wesentlichen Komplexes für den Kunden ist, dass er ethisch korrekt, sauber und fair arbeitet. Erschreckend, dass wir heute solche Mechanismen einsetzen müssen. Leider ein Spiegelbild der Gesellschaft. Aber es ist vonnöten, oder?

finanzwelt: Was auch noch mit hineinspielt: dass man das Ganze möglichst wirtschaftlich korrekt macht. Man ist ja in dem Moment in einer Ausnahmesituation, denn man ist plötzlich Diener zweier Herren. Ansonsten ist der Makler Diener des Kunden und nicht der Gesellschaft. Und plötzlich, als Deckungskonzeptmakler, ist man Diener zweier Herren. Denn man muss ja auch die Wirtschaftlichkeit berücksichtigen und das Kollektiv schützen. Wie schafft man das eigentlich?

Spies» Das ist natürlich richtig. Vom Status her sind wir bei der degenia AG offiziell Makler. Und deswegen machen wir keine Schadenregulierung. Das ist der einzige Teil, den der Risikoträger dann übernehmen muss. Mir hat mal ein Vorstand gesagt: ‚Die vornehmste Aufgabe des Risikoträgers ist die Schadenregulierung.‘

Möller» Man muss sich anschauen, mit welcher Motivation oder mit welchem Antrieb ein Assekuradeur oder ein Deckungskonzeptmakler ein Versicherungskonzept entwickelt. Es gibt durchaus den Ansatz, Produkte zu entwickeln, weil es solche Produkte am Markt nicht gibt. Oder die Produkte, die es gibt, aus Sicht des Innovators nicht ausreichend sind. So ist es z. B. im Bereich der Tierhalterhaftpflichtversicherung. Da gab es aus realen Schadensfällen heraus ganz klar die Erkennt-



Jörg Schmidt



nis, dass es erhebliche Lücken im Versicherungsschutz gab. Hier setzten die Deckungskonzeptionäre und Assekuadeure an und schauten, wie sie bessere Produkte auf den Markt bringen. So sind ja fast alle Konzepte entstanden. Die technischen Themen, die Ortwin Spies erwähnt hat, spielen da noch mit rein: schneller, besser, einfacher sein – keep it simple, keep it short.

finanzwelt: Simple, short und vor allem günstig. Herr Schmidt, wie schaffen Sie es eigentlich, deutlich günstiger zu sein als die normale private Krankenversicherung oder die normale Kasse, die ja nach Einkommen geht und nicht nach Risiko. Sie müssen ja letztlich dieselben Ärzte bezahlen.

Schmidt» Wir müssen dieselben Ärzte bezahlen, aber wir verfolgen einen anderen Ansatz. Wir sind ja in einer Nische unterwegs. Der Versicherer versucht in der Regel, mit einem Produkt möglichst viele Zielgruppen abbilden zu können. Das heißt: es gibt in der Regel keine große Produktvielfalt. Unser Ansatz war, aus Zielgruppenbedürfnissen heraus zu denken. Denn ich habe einen anderen Anspruch, ob ich einen Sprachschüler versichere, oder einen Manager, der von seinem Arbeitgeber entsendet wird. Auch die Laufzeit und unterschiedliche Altersstrukturen sind wichtig. Das heißt: Wir bemühen uns, für die unterschiedlichsten Zielgruppen individuell zu kalkulieren. Darüber haben wir entsprechend statistisches Material. Wir sind auch ein Unternehmen, das qualifiziertes Krankenversicherungsgeschäft digital mit einer Gesundheitsprüfung komplett abwickeln kann. Damit können wir Risikoeinschätzungen innerhalb von wenigen Minuten darstellen. Das ist eine Mischung aus Annahmepolitik, Risikoselektion und Ausrichtung der Produktpalette auf die Zielgruppen.

finanzwelt: Eins darf man auch nicht vergessen: nämlich, dass die pKV die gKV querfinanziert. Wenn die Linken das abschaffen wollen, haben sie eins geschafft: Dass die gKV teurer wird für jedermann. Gut, das ist eine andere Geschichte. Aber es geht nicht nur ums Geld verdienen, sondern auch das Kollektiv zu schützen. Sollte man ein teures Risiko annehmen? Es hilft ja nichts, wenn wir BU-Anträge machen und holen uns nur Dachdecker herein.

Möller» Da widerspreche ich vehement! Es gibt kein schlechtes Risiko. Es gibt nur eine falsche Prämie. Das ist ganz wesentlich, denn ich kann fast jedes Risiko versicherbar machen. Die Frage ist nur: Kann der, der das Risiko versichert haben möchte, sich das noch leisten? Hier kommen ein paar Punkte zusammen. Es gibt seit dem AIG-Skandal die Verpflichtung, als Makler aus der Schadensbearbeitung als Makler und Deckungskonzepthalter oder Makler oder Assekuadeur die Schadensbearbeitung nicht mehr zu machen, was völlig in Ordnung ist. Denn das ist ein Interessenskonflikt, wie der Ortwin es gerade dargestellt hat. Das zweite: Ich muss schauen, dass ich in einem auskömmlichen Bestand bin. Diese Selbstverpflichtung, die der Kollege gerade angesprochen hat, dient dazu, zu schauen, dass man den Bestand immer in einem vernünftigen Bereich hält. Das stützt die Versicherten-gemeinschaft. Aber ein falsches Risiko gibt es nicht. (Ivs)

Info

Erfahren Sie online unter www.finanzwelt.de mehr über die Vorteile der Deckungskonzepte, warum und wo Makler sich hier schlau machen sollten und warum das eine Riesenchance für Makler ist, sich neu zu positionieren.