

Niveaulos. Geschmacklos. Stillos. VHV und Pradetto schlagen mit dem verbalen Holzhammer auf Vermittler ein



Recht

© Pixabay

Brandaktuelle Meldung: VW-Chef Matthias Müller hat die Schuldigen für den Umsatzrückgang beim Wolfsburger Autobauer identifiziert: die Verkäufer. „Unser Unternehmen ist hervorragend aufgestellt. Wir haben erstklassige Fahrzeuge mit zahlreichen technischen Innovationen. Doch den Verkäufern in den VW-Autohäusern fehlt die Kompetenz, um den Kunden die Vorteile unserer Modellpalette zu vermitteln. Außerdem verdienen sie sowieso zu viel und sind deshalb satt.“

Diese Meldung und das Zitat – Sie haben es sicher längst bemerkt – sind natürlich frei erfunden. Aber etwas Ähnliches ist tatsächlich passiert. In der Versicherungsbranche. So hat die VHV-Gruppe (Hannover) nach ihrem Flop mit dem sogenannten Telematik-Tarif die Vermittler und Makler pauschal zu Sündenböcken erklärt. Mit diesem Tarif wollte die Versicherung im vergangenen September eine neue Ära im Kfz-Bereich starten. Die Telematik-Technik basiert auf einer im Auto eingebauten schwarzen Box, die das Fahrverhalten analysiert und bewertet: Je verantwortungsvoller sich der Kunde im Straßenverkehr verhält, desto geringer ist seine Versicherungsprämie.

So weit, so gut. Schlecht für die VHV hingegen ist, dass ihre „massiven Investitionen“ bislang keine Früchte getragen haben. Nach wie vor sitzt die Versicherung größtenteils auf ihren 10.000 Telematik-Boxen, wie die „Hannoversche Allgemeine Zeitung“ (HAZ) schreibt. Laut VHV-Vorstandsmitglied Thomas Voigt hätten bislang „weniger als tausend Kunden“ einen entsprechenden Vertrag abgeschlossen. Das sind bei 2,5 Millionen versicherten Fahrzeugen gerade mal 0,04 Prozent.

Nach Meinung von Voigt liegt die äußerst schwache Nachfrage daran, dass es der VHV einerseits noch „nicht gelungen sei, die Vermittler von der Neuheit zu überzeugen.“ Andererseits – Achtung, jetzt folgt Voigts der verbale Holzhammer – „hätten die Vermittler wohl wenig Interesse daran, weil das Geschäft mit herkömmlichen Autopolicen gut laufe“.

Oliver Pradetto, Mitbegründer des „Maklerpools Blau direkt“, schlägt nicht nur in dieselbe Kerbe, sondern geht sogar noch einen Schritt weiter. „Was die Kunden wollen, scheint viele Makler schon

lange nicht mehr zu interessieren“, schreibt er in seiner sogenannten Kolumne auf „cash.online“. Damit nicht genug: „Ihre Kunden halten viele Makler für dumm und unmündig.“ Außerdem seien die Vermittler „Preistreiber“. Weil „der Vertrieb die Prämien aufbläht“, könnten sich zum Beispiel viele Menschen keine Berufsunfähigkeitsversicherung mehr leisten.

Fakten für seine Unterstellungen liefert Pradetto keine. Die journalistischen Grundsätze, die auf Anstand und Fairness beruhen, lässt er ebenfalls außer Acht. Deutlich wird dies auch bei der Diskussion um ein Video der Ideal Versicherung für ihr neues Produkt „Universal Life“. Der Werbe-Clip, der eher einem schlechten Porno-Filmchen ähnelt, stieß auf viel Kritik. Auch bei den Vermittlern. Die überwiegende Mehrheit der Makler stufte das Video als geschmacklos ein. Daraufhin meldete sich Pradetto in einem Interview mit „Provision-Online“ zu Wort und verglich die Makler mit Islamisten. Beide Gruppen seien „wertkonservativ und gesellschaftlichen Entwicklungen gegenüber wenig aufgeschlossen“. Eine geradezu unglaubliche Verallgemeinerung. Niveaulos. Geschmacklos. Stillos.

Mehr gibt es dazu eigentlich nicht zu sagen. Deshalb zum Schluss nur noch ein kleiner Tipp für Herrn Pradetto und Co.: Bevor Sie sich das nächste Mal zu weiteren unqualifizierten Aussagen hinreißen lassen, sollten Sie zunächst einmal das BGH-Urteil (IZR 107/14) zur Schadensregulierung im Auftrag des Versicherers lesen. Darin macht das oberste deutsche Gericht noch einmal deutlich, dass Versicherungsmakler zu Recht eine besondere Seriosität in Anspruch nehmen und eindeutig im Lager ihrer Kunden stehen.

Gerhard Hörner