

Auf Hype folgt Ernüchterung / Versicherungsvermittlung über Fintechs



Laptop

© Thomas Jansa / Fotolia.com

Versicherungs-Apps suggerieren über ihre hippen Namen schnellen, unkomplizierten und kostengünstigen Service rund um Versicherungen. „Doch das ist mitnichten so“, warnt Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). „Bei diesem digitalen Hype wird zwar viel versprochen, aber die meisten Kunden wissen gar nicht, auf was sie sich wirklich einlassen.“

Deshalb warnt der BVK, dass bei diesen selbsternannten ‚digitalen Versicherungsmanagern‘ mit dem Abschluss einzelner Versicherungsverträge häufig auch der komplette Wechsel zu einem Versicherungsmakler verbunden ist. „Der Kunde erteilt eine Maklervollmacht“, sagt Michael H. Heinz. „Und der neue Makler hat dann das Recht, alle Versicherungsverträge des Kunden zu verwalten, umzudecken und sogar zu kündigen, wenn er meint, dass es am Markt bessere Angebote gibt. Denn Versicherungsmakler sind laut Gesetz treuhänderische Sachwalter ihrer Kunden.“

Die Anbieter fordern dazu von ihren Kunden umfassende und vollständige Auskünfte bezüglich ihrer Familiensituation, ihres Einkommens, Berufs und des Wohnortes ab. Sie verlangen von ihren Kunden, dass sie ihnen alle Informationen über die bisherigen Versicherungsverträge übermitteln und sie mit der Wahrnehmung ihrer Interessen gegenüber den Versicherern beauftragen, was in der Konsequenz bedeutet, dass jegliche Korrespondenz über Versicherungen über diese Webportale erfolgt.

Persönliche Beratung: Fehlanzeige

Damit nicht genug: Persönliche Beratung und individuelle Leistungsanalyse sucht man bei Fintechs weitgehend vergeblich. „Jeder Versicherungsvermittler ist allein durch seine langjährige Qualifizierung sowie seine persönlichen Kundenkontakte den Fintechs überlegen“, betont der BVK-Präsident.

Denn anders als bei alltäglichen und simplen Geldgeschäften, bei denen es um Überweisungen, Daueraufträge oder das Sparen via Fest- und Tagesgeld geht, sind Versicherungen relativ komplexe Verträge, die existenzielle Risiken abdecken. Sie beinhalten ein vertragliches Leistungsversprechen, wenn jemand berufsunfähig wird, erkrankt ist oder einen versicherten Schaden zu beklagen hat.

Den informationellen Fortschritt durch das Internet begrüßt der BVK und schätzt die Informiertheit von interessierten Versicherungskunden. „Aber der Beratungsbedarf ist in der Vermittlerbranche dennoch enorm hoch“, so Michael H. Heinz. „Und die wenigsten Kunden kennen bei den verschiedenen Versicherungssparten gefährliche Vertrags- und Deckungslücken, auch wenn sie sich endlich mühsam durch unzählige und flüchtige Webseiten am Bildschirm zu den entscheidenden Punkten durchgeklickt haben. Selbst dann können die wenigsten User die Vertragsdetails kompetent einschätzen und sie zu anderen wichtigen in angemessene Beziehung setzen.“

Daher können laut dem BVK die Fintechs die qualifizierte und umfassende Beratung und Vermittlung durch die Versicherungskaufleute nicht ersetzen. „Sie sind eine digitale Modeerscheinung, die einfach nur Kunden abgreifen wollen und werden so rasch in ihren Nischen verschwinden, wie sie gekommen sind, wenn sie die millionenschweren Renditeerwartungen ihrer Kapitalgeber nicht erfüllen und verwirrte Kunden merken, dass sie einem digitalen Hype aufgesessen sind“, so der BVK-Präsident.

Pressekontakt:

BVK- Pressestelle

Telefon: 0228 - 22805 - 28

Fax: 0228 - 22805 - 50

E-Mail: bvk-pressestelle@bvk.de

Unternehmen

BVK Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V

Kekuléstr. 12

53115 Bonn

Internet: www.bvk.de

Über BVK Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V

Der BVK zählt rund 11.000 selbständige und hauptberufliche Versicherungsvertreter und -makler sowie Bausparkaufleute als Mitglieder. Er vertritt über die Organmitgliedschaften der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen an die 40.000 Versicherungsvermittler und ist damit der größte deutsche Vermittlerverband. Im Jahr 2001 feierte der BVK sein hundertjähriges Bestehen.

