

## Digitalisierung: Warum nicht selber mitmachen?

15.12.2016



*Versicherungsmakler müssen Fintechs und Insurtechs nicht fürchten, sondern sollten lieber mit ihnen kooperieren, sagt der Versicherungsmakler Stefan Jauernig (im Bild). Schließlich fehle den Start-ups häufig die Expertise für Versicherungslösungen. Versicherungsmagazin sprach mit ihm über die Chancen, die die Digitalisierung seinem Berufsstand bietet.*

« | »

NACHRICHT  
VERSENDEN  
DRUCKEN  
NEWSLETTER

**Etliche Makler stehen Insurtechs und Fintechs negativ oder misstrauisch gegenüber. "Unfaire Konkurrenz", "Rosinenpickerei", lauten einige**

### **Stichworte der Kritik. Was würden Sie diesen Kritikern entgegen?**

**Stefan Jauernig:** Warum nicht selber mitmachen? Manche Risiken eignen sich für Apps und online-Lösungen.

### **Warum könnte sich eine Zusammenarbeit mit Fintechs lohnen?**

**Stefan Jauernig:** Insbesondere Fintechs, die aus der IT-Ecke kommen, haben nicht unerhebliche Schwierigkeiten, die richtigen Versicherungslösungen zu finden, die sich für eine Online-Lösung eignen. Hier kann ein klassischer Versicherungsmakler gut mitwirken, da er die sinnvollen Versicherungslösungen oftmals vermitteln und oder gestalten kann.

### **Welche Qualifikationen sollten Makler sich aneignen, um in der digitalen Welt mitzuhalten und wo können sie diese erwerben?**

**Stefan Jauernig:** Einerseits gibt es hier Seminare und Fachliteratur; insbesondere bietet sich aber eine Zusammenarbeit mit IT-Firmen an. Neben den klassischen Bildungsanbietern ist insbesondere ein Gespräch mit IT-Firmen und oder Studierenden aus dem Bereich IT und Kommunikation sinnvoll.

### **Welche Qualifikationen sollten Makler sich aneignen, um in der digitalen Welt mitzuhalten und wo können sie diese erwerben?**

**Stefan Jauernig:** Einerseits gibt es hier Seminare und Fachliteratur; insbesondere bietet sich aber eine Zusammenarbeit mit IT-Firmen an. Neben den klassischen Bildungsanbietern ist insbesondere ein Gespräch mit IT-Firmen und oder Studierenden aus dem Bereich IT und Kommunikation sinnvoll.

### **Mit welchen Kosten müssen sie dabei rechnen?**

**Stefan Jauernig:** Bei einer sinnvollen Gestaltung der Weiterbildung sind die Kosten vergleichsweise gering; ein Budget von einigen Hundert Euro pro Jahr reicht hier sicherlich aus.

### **Glauben Sie, dass es durch die Digitalisierung zu einer Konsolidierung unter den Maklern kommen wird?**

**Stefan Jauernig:** Nur sehr bedingt. Was man früher in der ADAC-Motorwelt, in der Fernsehwerbung oder als Werbebrief vorgefunden hat, gibt es jetzt eben online. Wer früher keine Beratung wollte und keinen Versicherungsmakler benötigte, weil der Coupon aus der ADAC-Motorwelt genügte, braucht eben auch weiterhin keinen Versicherungsmakler.

### **Gibt es Ihrer Meinung nach bestimmte Produkte, die so komplex sind, dass sie auch weiterhin nur im persönlichen Beratungsgespräch verkauft werden können?**

**Stefan Jauernig:** Sicherlich ist es bei einigen Produkten und Situationen besonders sinnvoll, sich beraten zu lassen. Ein meiner Meinung nach noch völlig unterschätzter Bereich, der durch die neue europäische Richtlinie IDD hoffentlich verbessert wird, ist die Notwendigkeit, auch bei angeblich einfachen Produkten Beratung zu erhalten.

Gerade Verbraucherinnen und Verbraucher, die in einer EDV-Maske Angaben auswählen, liegen hier oftmals falsch. Wer gibt beispielsweise als Hauseigentümer schon ohne vorgegebene Frage an, dass das Haus leer steht? Wer erhält Angebote im Internet, wenn der Vorvertrag vom Versicherer gekündigt worden ist? Wie leicht macht jemand online dann einen Haken bei "Keine Vorversicherung", weil es nun online ein Angebot gibt, ohne über die Folgen aufgeklärt zu werden. Wer klärt die Kunden auf, dass etwa die Gewichtsangabe in der Krankenversicherung, gerade bei Übergewicht, sehr relevant ist. Wird in der Unfallversicherung online nach den Hobbys und der Teilnahme an Wettkämpfen und Wettrennen überhaupt gefragt oder steht es nur im Kleingedruckten?

**Was halten Sie von Robo Advisors?**

**Stefan Jauernig:** Automatisierte Beratung kann in manchen Bereichen sinnvoll sein. Wir kennen dies ja schon aus vielen anderen Bereichen, wenn wir Produkte oder Dienstleistungen in anderen Branchen erwerben. Aber auch hier etwa bei Call Centern und Online-Auskünften im Verkehrsbereich, kennen wir ja die Mängel. Eine individuelle Beratung ist damit eben nicht zu ersetzen, sonst wäre für alle Rechtsfragen die online-Auskunft "frag-einen-Anwalt" ja ausreichend und die oftmals großen Rechtsanwaltskanzleien überflüssig.

**Was macht künftig den USP des Versicherungsmaklers in der digitalen Welt aus?**

**Stefan Jauernig:** Der USP des Versicherungsmaklers wird in der "digitalen Welt" ebenso wie bisher in der "analogen Welt" die fachliche Kompetenz, die Möglichkeit, individuelle und passende Lösungen zu finden – nicht nur beim Vertragsabschluss, sondern auch bei Vertragsänderungen und bei Schadensfällen, bis hin zum Verfahren beim Versicherungsombudsmann, wenn nötig, sein.

**Stefan Jauernig** ist seit 1997 Inhaber der Firma Stefan Jauernig Versicherungsmakler e. K., 50226 Frechen. Schwerpunkte: IT-Firmen, Mittelstand, Freie Berufe  
Er ist Versicherungskaufmann, Versicherungsfachwirt, BA (Open), Post Graduate Diploma (Leicester), Handelsrichter am Landgericht Köln und übt weitere Ehrenämter aus.

**Metadaten anzeigen: [Autor verbergen](#) | [Schlagworte verbergen](#)**

**Autor(en):** *Alexa Michopoulos*

**Schlagworte:** **Digitalisierung** **Stefan Jauernig** **Interview**

## Versicherungsmagazin online 15.12.2016