

Der Flohmarkt ist vorbei



„Tischler können sich diesen Schutz nicht leisten.“

Stefan Jauernig,
Versicherungsmakler

Ob ein Versicherungsprodukt tatsächlich den Bedürfnissen entspricht oder ob wichtige Bestandteile fehlen, entpuppt sich regelmäßig erst im Schadenfall, macht Stefan Jauernig, Versicherungsmakler aus Frechen, deutlich. Dann gibt es nicht selten lange Gesichter, wenn eigentlich wichtige Bausteine aus Kostengründen nicht eingeschlossen wurden, wie etwa Marderbiss in der Kfz-Versicherung. „Wir hören das immer wieder: „Ich wohne in der Stadt, ich brauche das nicht.“ Aber wenn man das Auto mal während eines Ausfluges über Nacht auf dem Land abgestellt und anschließend der Marder seine Arbeit getan hat, dann ist es zu spät, dann zahlt man richtig drauf“, so seine Erfahrung.

Ärgerlich und bedenklich findet er, dass bestimmte Bevölkerungsgruppen praktisch über den Preis vom Versicherungsschutz ausgeschlossen werden, vor allem in der Berufsunfähigkeitsversicherung. Risikoreiche Berufe wie Tischler, Schreiner oder Dachdecker, die BU-Schutz bitter nötig haben, können ihn sich aufgrund des Preises nicht leisten. „Tischler zahlen rund das Fünffache etwa eines Rechtsanwaltes und können sich diesen wichtigen Schutz in sehr vielen Fällen daher nicht leisten. Da werden Risiken auf die kleinen Leute abgeschoben. Es ist in meinen Augen ein gesellschaftspolitisches Problem, dass Menschen, die es am meisten brauchen, wichtige Absicherungen nicht bekommen.“ Die zunehmende Spreizung der Tarife von Grundabsicherung bis Premiumschutz löst das Problem nach seiner Auffassung ebenfalls nicht, weil Billigtarife notgedrungen auf wichtige Bausteine verzichten müssten – wieder auf Kosten der Versicherten. Und wenn Tarife günstig gerechnet würden – etwa durch Werkstattbindung in der Kfz-Versicherung – dann zahlt der Kunde am Ende drauf, wenn er aus welchen Gründen auch immer sein Auto in einer anderen Werkstatt reparieren lässt. „Die Versicherer verkaufen das zwar als Service, aber am Ende ist es eine deutliche Einschränkung für den Kunden“, kritisiert er.

Querfinanzierung über die Sparten funktioniert nicht mehr

Grenzwertig seien Angebote wie Gebäudeversicherungen ohne Leitungswasser-Dekung. Kunden überblicken bei Vertragsabschluss oft nicht, was sie da einkaufen. „Sie gehen davon aus, wenn ich eine Versicherung habe, dann bezahlt die schon irgendwie. Und machen im Schadenfall große Augen.“ Selbst wenn der Makler ausdrücklich auf den Ausschluss hingewiesen hat – ein löchriger Schutz sei am Ende doch nicht der Sinn einer Versicherung.

Die unterschiedlichen Produktlinien hält er deshalb für problematisch: Makler konzentrieren sich auf Kunden, die Premiumschutz einkaufen, weil diese Produkte ganz anders vergütet werden. „Die Hartz-IV-Empfänger fallen durch den Rost, da kümmert sich keiner gern drum“, stellt Jauernig fest. „Was nützt es, wenn ich solch einen Kunden stundenlang berate und am Ende kommt höchstens eine Haftpflichtversicherung heraus?“ Da findet eine Selektion auf Kosten der Schwächsten statt, die dem sozialen Auftrag von Versicherungen widerspricht.

„Interview mit der Zeitschrift Versicherungsvertrieb“

"Versicherungsvertrieb" Ausgabe 10/2012