

„Jammern hilft nicht!“ – oder die Frage, ob die Versicherungsbranche das eigene Jahresendgeschäft verschläft ?



Dirk Fischer - Geschäftsführer Patriarch Multi Manager GmbH

Umsatzeinbruch von durchschnittlich 10% im Altersvorsorgeneugeschäft des deutschen Versicherungsmarktes im ersten Halbjahr 2014. Das gab es lange Zeit nicht mehr und selten wurde daher ein gutes Jahresendgeschäft wohl dringender gebraucht als in diesem Jahr.

Doch was machen die Marktteilnehmer stattdessen? Sie bemitleiden sich selbst aufgrund Ihres harten Schicksals und der zahlreichen bereits erfolgten und noch kommenden gesetzlichen Regulierungen rund um das Versicherungsgeschäft. Und natürlich werden die alten, viel besseren Zeiten immer wieder herauf beschworen.

Unter dem Strich kann man sagen, dass der Versicherungsmarkt nahezu allerorten derzeit mit

„Jammern hilft nicht!“ – oder die Frage, ob die Versicherungsbranche das eigene Jahresendgeschäft verschläft ?

sich selbst beschäftigt ist. Wohlgermerkt sei klar gestellt, dass damit nicht nur die Versicherer selbst, sondern ebenfalls die freien Finanzvermittler, die in einer gewissen Schockstarre um ihre Zukunft bangen, als auch die großen Vertriebsgesellschaften gemeint sind. Die Ausgangssituation ist ja auch für alle gleich – ab 2015 wird das Versicherungsgeschäft deutlich anders und definitiv schwieriger!

Und nur, dass wir uns richtig verstehen. Natürlich ist das LVRG eine enorme Zäsur und trifft uns alle dazu auch noch relativ unvorbereitet in der Schnelle seiner Umsetzung. Zusätzlich erfordert die Vorbereitung darauf enorme Ressourcen und bringt eine Vielzahl von aktuellen Weichenstellungen für 2015 mit sich Und ja, es wird nicht die letzte Erschwernis für das Lebensversicherungsgeschäft bleiben, denn einige Änderungen speziell rund um das Fondspolicensegment stehen ja schon in den Startlöchern. Alle diese strategischen Überlegungen, Tätigkeiten und Umsetzungen sind aktuell zu treffen und natürlich enorm wichtig und notwendig – unbestritten.

Doch kurzfristig betrachtet wird die entscheidende Frage sein: „Ist die Versicherungsbranche auch multi-tasking-fähig?“. Wird Sie es schaffen neben aller strategischen Maßnahmen für 2015 auch noch das Jahresendgeschäft 2014 anzuschieben? Derzeit muss man leider den Eindruck gewinnen, dass dies wohl für eine männerlastige Branche ein bisschen viel auf einmal zu sein scheint, denn von Verkaufsideen, generellen Impulsen, steuerlichen Gedanken zur Umsatzgenerierung in 2014 ist nahezu keine Spur zu sehen.

Dabei wäre das so wichtig. Denn, so sehr die mittelfristigen Tendenzen ab 2015 bereits erkennbar auf die Fondspolice als Rettungsschild gerichtet sind, es desweiteren gilt die Entwicklung der Honorarberatung dringend zu beobachten, und es darauf ankommen wird neue Ansprachen zu finden, die potentielle Kunden wieder für das Thema Altersvorsorge mit Versicherungsprodukten sensibilisieren, so einfach stellt sich die Situation letztmalig noch für das restliche Jahr 2014 dar.

Alle zukünftigen Einschränkungen und Veränderungen greifen erst ab 2015, sodass der clevere Vermittler noch letztmalig ein perfektes Vertriebsumfeld im Versicherungsmarkt vorfindet. Die Deckungsstockpolice beispielsweise hat mit einem letztmalig garantierten Rechnungszins von 1,75% p.a. noch einmal eine Existenzberechtigung für konservative Kunden. Trotzdem sind die „Innovationsnachfolger“ solcher LV-Urgesteine, wie beispielsweise eine A&A Superfonds-Police oder A&A Relax Rente für modernere Kunden bereits parallel

„Jammern hilft nicht!“ – oder die Frage, ob die Versicherungsbranche das eigene Jahresendgeschäft verschläft ?

verfügbar. Ebenso ist die zwischen Versicherer und Vermittler ausgehandelte Provisionsbasis für die Beratung bis zum Jahresende auch unstrittig und in unveränderter Höhe gegeben und sicher gestellt. Auch die unmittelbare Vergleichbarkeit mit dem direkten Wettbewerber ist durch die noch fehlende Effektivkostenquote aktuell noch weniger gegeben. Und last but not least liefert der Aktienmarkt seit Monaten mit seiner erfreulichen Entwicklung eine perfekte Steilvorlage für alle fonds- oder indexlastigen Versicherungsprodukte als Rahmenbedingung.

Man kann daher der gesamten Versicherungslobby (einschließlich den Vermittlern) nur wünschen, dass sie, bei aller berechtigter Sorge um die Zukunft ihres Geschäftsmodelles, endlich aufwacht und sich parallel in den nächsten drei Monaten intensiv unter aktuell noch besseren Rahmenbedingungen wieder verstärkt den akuten Bedürfnissen des Altersvorsorgekunden zuwendet. Der Kunde wird es in jedem Fall danken, **DENN DIESE CHANCE KOMMT SOBALD NICHT WIEDER !!**

Dirk Fischer, Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH