



Vergleichsrechner - im Wettbewerb mit dem Makler?

Portale mit Vergleichsrechnern erfreuen sich immer größerer Beliebtheit - auch bei Versicherungsmaklern selber. Doch welche Aspekte gilt es zu beachten? Das experten-netzwerk sprach mit Maximilian Buddecke, Leiter Maklervertrieb bei der Bayerischen, über Nutzen und Risiken.

Maximilian Buddecke, Leiter des Maklervertriebs der Bayerischen

Das ist ein zweischneidiges Schwert! Auf der einen Seite erleichtern Vergleiche den Vermittlern eine einfachere Übersicht und beleben den Wettbewerb, was für den Kunden prinzipiell nichts Schlechtes ist. So sorgen die Vergleiche dafür, dass die Produkte bei sinkenden Preisen steigende Leistungen erbringen. Hier reicht ein Blick in Richtung der BU und in die Vergangenheit, um diese Tatsache zu erkennen.

Auf der anderen Seite verhindern diese Vergleiche eben auch Individualität in der Produktentwicklung und erlauben wenig echte Innovationen. Hintergrund ist, dass Vergleiche gezwungen sind, ein Stück weit zu glätten, damit eben Vergleiche erstellt werden können. Versicherungsunternehmen entwickeln natürlich primär Tarife, die die Anforderungen erfüllen, da der Absatz über diesen Weg am einfachsten ist. Das wiederum ist kontraproduktiv für die Kunden als auch für die Vermittler.

Des Weiteren muss man sich bewusst machen, dass dieses "Glätten" auch dazu führen kann, dass die Ergebnisse von der Realität etwas abweichen. Den Vergleichen kann man hier aber keinen Vorwurf machen, aber man sollte sich eben auch nicht blind auf Vergleiche verlassen. Von der Haftung

entbindet ein reiner Ausdruck aus dem Vergleichsportal übrigens nicht wirklich.

Degradieren die Vergleichsportale den Makler zum schlichten Software-Bediener?

Die Gefahr ist hoch und genau hier müssen die Makler gegensteuern. Wenn sich Vermittler nicht mehr mit alternativen Produkten fernab von Vergleichen beschäftigen, dann sind Sie irgendwann durch Technik substituierbar. Der Kunde kann bei Bedarf den Vergleich selber bedienen. Irgendwann ist die Technik so weit, dass hierfür keine wirklichen Vorkenntnisse erforderlich sind.

Nichts geht über eine gute Analyse der Kundensituation mit anschließendem Lösungskonzept. Aber dazu gehört eben auch, dass man nicht nur die Vergleichssoftware bedient. Ein guter Vermittler setzt sich mit den Produkten im Markt auseinander, ist offen für Innovationen abseits der Vergleichsportale und berät entsprechend nach dem Bedarf des Kunden.

Was ist mit Tarifen, die nicht ins Raster fallen?

Die haben es tatsächlich schwerer im Markt. Zum Beispiel ist unsere Unfall Individual ein solcher Tarif. Er ist einmalig

und vom Leistungsspektrum viel näher an dem wirklichen Schadenbedarf als jede Summenunfall.

Häufig werden aber jetzt die Kriterien - wie von den Vergleichern vorgegeben - von Vermittlern gefordert, was der Tarif eben nicht erfüllt. Einfach ausgedrückt, es wird versucht, Äpfel mit Birnen zu vergleichen. Eine Analyse, für welche der eigenen Kunden der Tarif wirklich vorteilhaft wäre, bleibt leider oftmals aus und es wird lieber ein Tarif aus dem Vergleichsportal verkauft.

Dabei bieten genau solche Produkte auch eine echte Chance für Vermittler: Nämlich sich von der Masse abzuheben und herauszustellen, warum eine persönliche Betreuung wichtig ist. Wir wollen die Vermittler dazu ermutigen.

Bild: (1) © Sergey-Nivens / fotolia.com (2) © BBV

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941867/vergleichsrechner-im-wettbewerb-mit-dem-makler/>