

Hohe Wellen am Makler-Markt: Generali verschickt Kündigungen, Bayerische „Rettungsboote“

News

© Pixabay

War es ein Marketing-Gag oder hat sich die Generali einfach verzockt? Sei's drum. Fakt ist: Bei der Generali geht es nach einem Schritt vor wieder zwei zurück. Nachdem die Versicherung Kunden zunächst mit hohen Rabatten zum Abschluss einer Unfallversicherung geködert hatte, werden sie nun kräftig zur Kasse gebeten.

Denn was die Generali als „Bestandsoptimierung“ bezeichnet, ist in Wahrheit eine satte Erhöhung der Prämien. Dadurch steigt der Preis für eine Unfallversicherung um bis zu 20 Prozent. Je mehr Rabatt der Kunde ursprünglich bekam, umso mehr muss er künftig bezahlen. Wer das nicht akzeptiert, wird fristgerecht gekündigt.

Makler und andere Branchenkenner überrascht diese „Hauruck-Aktion“ („Versicherungsbote“) nicht. Sie hatten sich gleich gefragt, wie die Generali mit Rabatten von bis zu 49,99 Prozent seriös wirtschaften wollte. Mittlerweile hat das Unternehmen die Kehrtwende vollzogen und die ersten „Ablaufkündigungen ohne Fortsetzungsangebot“ verschickt: in kryptischem Versicherungsdeutsch, wie es in der Branche leider oft üblich ist. Mit Begriffen wie „AUB“, „Rabattcluster“ oder „Zuschlag 8.5“ werden die Kunden eher verunsichert als informiert.

Parallel dazu macht sich auch bei den Maklern eine gewisse Unruhe breit. Nicht nur wegen der Mehrarbeit, die durch die sogenannte „Bestandsoptimierung“ der Generali notwendig wird. Hinzu kommt die Suche nach einer optimalen Lösung für ihre Kunden. „Schnelle, unbürokratische und pragmatische Hilfe“ verspricht die Bayerische Versicherung. Die Gesellschaft geht derzeit mit einem Schreiben an die Vermittler in die Offensive und bietet eine „1:1 Deckungsübernahme ohne Gesundheitsprüfung für die betroffenen Kunden“. Damit sorgt die Bayerische zumindest für Schlagzeilen. Bevor Makler jedoch überstürzt in die „Rettungsboote“ aus München springen, sollten sie ein gesundes Maß Skepsis walten lassen. Warum sollte die Bayerische mit derselben Aktion erfolgreich sein, mit der die Generali gerade erst Schiffbruch erlitten hat?

Ähnlich beurteilen auch andere Gesellschaften die Situation. „Hohe Rabatte, die keine Versichertengemeinschaft auf Dauer tragen kann, sind aus unserer Sicht – das bestätigt der aktuelle Fall einmal mehr – kein seriöses und vor allem kein nachhaltig verlässliches Angebot“, schreibt die Haftpflichtkasse Darmstadt ihren Vermittlern. Zwar stehe man Bestandsumdeckungen grundsätzlich offen gegenüber. Aber wichtiger als „Rettungsboote“ und hektischer Aktionismus sei es für Makler und Kunden, einen „sicheren Hafen“ zu haben. Sowie langfristige Partnerschaften, die auf realistischen und fair kalkulierten Beiträgen basieren.

Gerhard Hörner