

Vermittlerhetze unter Maklerkollegen – ein Kommentar

Wirtschaft Finanzen Versicherung Gewinner und Verlierer

© Pixabay

Mit unseriösen Behauptungen, Beschuldigungen und Beschimpfungen versucht ein Makler sich als Retter der Flutopfer darzustellen. „Versicherungsexperte hilft Unwetter-Geschädigten, wenn die Versicherung die Elementarschäden nicht bezahlen will“, so die Überschrift einer Pressemitteilung.

Wie es weiter heißt, kommt jetzt für viele betroffene Menschen das böse Erwachen. Nach der Behauptung des Versicherungsexperten gibt es für den fehlenden Zusatzschutz der Elementarschäden folgende Gründe: **„Um den Tarif ein bisschen günstiger zu machen, hat der eigene Vermittler davon abgeraten, nicht aufgeklärt oder einfach selbst so entschieden – die Folge: Versicherungen zahlen nicht!“**

Auf welchen Fakten beruhen diese absurden und pauschalen Unterstellungen? Den weiteren Inhalt der Pressemitteilung vom 20.07.2021 kann man [hier](#) nachlesen.

Eine weitere Pressemitteilung vom 28.07.2021 soll belegen: „Jedes Hochwasser offenbart die Missstände in der Versicherungsbranche aufs Neue“

Von einer Beratung ohne Sinn und Verstand, von Versicherungsvertretern, die nur ihre Provision im Kopf haben und von nervigen Kunden, die nicht schnell genug unterschreiben, wird hier berichtet.

Die Lösung des Problems liefert der Verfasser zum Glück gleich mit. Es muss eine andere und bessere Ausbildung für Versicherungsvermittler her. Psychologie und Versicherungsethik wären die Ansätze für neues Fachwissen. Und die (unglaubliche) Aufforderung:

„Versicherungsvermittler sollen endlich einen guten Job machen“

Wann es der Versicherungsbranche und den einzelnen Mitarbeitern gut geht, wird als Merksatz unter der Regel Nummer 1 definiert. Diesen Merksatz soll sich übrigens jeder Leser notieren! Nachzulesen in der [Pressemitteilung vom 28.07.2021](#). Auf weitere Regeln kann man sicher schon gespannt sein.

Die Beschuldigungen gehen noch weiter. Es wird von schnell abgeschlossenen Verträgen beim „unfähigen“ Versicherungsvermittler berichtet, die die Boni des Vermittlers durch die Decke schießen lassen. Unglaubliche Behauptungen und Unterstellungen, die an jeder Seriosität zweifeln lässt. Sind es eigene Erfahrungen oder auf welche Informationen stützen sich diese Behauptungen?

Ob derartige Kampagnen tatsächlich den Ruf der Versicherungsbranche verbessern? Wohl kaum. Als Retter der Branche auftreten zu wollen, die Lösungen gleich liefern zu können und dann gleichzeitig einen ganzen Berufszweig in Misskredit zu bringen, ist kein guter Schachzug. Nach Verbraucherschutzverbänden und einigen Politikern, scheinen jetzt auch noch Maklerkollegen in die Fußstapfen treten zu wollen, einen Berufszweig in Verruf zu bringen.

Jeder Vermittler – und hoffentlich auch jeder Kunde – wird sich hoffentlich seine eigenen Gedanken zu diesen Presseveröffentlichungen machen.

Max Schreiber

max.schreiber@assekuranz-info-portal.de