

Den Spagat schaffen

„Versicherungswirtschaft zwischen Vertrieb und Verantwortung“, so das Thema des diesjährigen VorsorgeFachForum der Beratungs- und Informationsgesellschaft PremiumCircle. Claus-Dieter Gorr, geschäftsführender Gesellschafter von PremiumCircle, setzt mit seiner Veranstaltung Standards für die Branche und zeigt auf, wie der Spagat zwischen sozialpolitischer Verantwortung gegenüber allen Schutzbedürftigen und wirtschaftlichem Ertrag für die Versicherungswirtschaft gelingen kann.

finanzwelt: Herr Gorr, Ihr Unternehmen PremiumCircle veranstaltet 2018 die VorsorgeFachForen im siebten Jahr und jedes Mal setzen Sie neue Standards für die Branche. Womit bewegen Sie 2018 die Versicherungswirtschaft?

Gorr» Unser Leitthema heißt 2018 Versicherungswirtschaft zwischen Vertrieb und Verantwortung. Die Versicherungswirtschaft steht vertrieblisch tatsächlich mit dem Rücken zur Wand. In den letzten Jahren gab es keine IHK-Statistik, die nicht einen signifikanten Rückgang der Vermittlerzahlen belegt hat. Einer der Gründe ist, dass es im Gegensatz zu den 80er Jahren heute kaum noch Akademiker in den Personenversicherungsvertrieb zieht. Das hat viele Ursachen, aber im Kern muss man resümieren, dass die Branche zumindest für Berufseinsteiger aus vielfältigen Gründen seit geraumer Zeit einfach nicht mehr lukrativ ist. Dieser Zustand ist äußerst bedauerlich, zumal er hausgemacht ist. Die vertraglich garantierten Versicherungsbedingungen biometrischer Versicherungsprodukte, das medizinische Riskmanagement durch die Versicherer, deren Marketing sowie die in der Breite eher durchschnittliche fachliche und vertriebliche Qualität der Vermittler sorgen als Ursachen kumuliert für qualitativen Stillstand in der Branche. Der Versicherungswirtschaft muss also insbesondere bei den biometrischen Versicherungsprodukten der Spagat zwischen sozialpolitischer Verantwor-

tung gegenüber allen Schutzbedürftigen und der eigenen wirtschaftlichen Attraktivität und Ertragskraft gelingen. Dazu werden wir mit unseren Vorträgen und inhaltlichen Druckbetankungen auf den beiden VorsorgeFachForen 2018 wieder jede Menge Transparenz leisten und praxisnahe Anregungen zum Nutzen aller Beteiligten liefern.

finanzwelt: Das klingt ja wieder spannend und anspruchsvoll. Was erwartet die Teilnehmer diesmal?

Gorr» Um unser Leitthema qualifiziert und transparent aufzuarbeiten, spannen wir diesmal einen deutlich weiteren Bogen als bislang üblich. Wir beginnen mit einem Blick auf Abhängigkeiten, interne Entscheidungsstrukturen und Handlungsspielräume von Vorständen und Aufsichtsräten in Versicherungskonzernen. Neben der traditionell aktuellen und sehr detaillierten Standortbestimmung zum PKV- und BU-Produktmarkt, die wir auf Basis unserer neu entwickelten PremiumSoftware vornehmen, befassen wir uns diesmal sehr umfangreich mit der Risiko- und Leistungs politik, dem Umgang mit einzelnen Krankheitsbildern, deren Entstehung, Entwicklung und Auswirkung auf die Versicherungswirtschaft. Hierzu werden eine Reihe von Vorträgen und eine die Foren abschließende, moderierte Podiumsdiskussion mit Vorständen der teilnehmenden Versicherer durchgeführt. Selbstverständlich haben wir wieder für alle The-

menblöcke fachlich und rhetorisch erstklassige Referenten. Es lohnt sich wie immer teilzunehmen.

finanzwelt: Was nehmen die Teilnehmer inhaltlich im Ergebnis mit?

Gorr» Sicher eine ganze Menge vertrieblicher, fachlicher und strategischer Ideen und Anregungen. In der Privaten Krankenversicherung gibt es inzwischen eine Reihe von Produkten, die die Produktbezeichnung Krankenversicherung tatsächlich auch verdienen und einen wirklich umfassenden und hochwertigen Versicherungsschutz liefern. Wir werfen im Rahmen einer Standortbestimmung einen detaillierten Blick auf den Markt der TOP-Tarife und zeigen auf, wie sich die PKV-Tarifwelt inhaltlich unterscheidet und wo sich signifikante Änderungen ergeben haben. Bei der Berufsunfähigkeitsversicherung wird es diesmal neben einer solchen Standortbestimmung für die BU-Produkte und deren Abgrenzung zu anderweitigen Arbeitskraftabsicherungsprodukten auch um die einzelnen Leistungsregulierungsprozesse der Versicherer gehen. Wir werden aber auch kritisch darüber diskutieren müssen, weshalb es nötig ist, dass Kunden oftmals, um BU-Leistung zu erhalten, etliche Monatsrenten für die Inanspruchnahme der teuren Dienste von Regulierungsdienstleistern aufwenden müssen. Diese systemischen Verwerfungen werden transparent gemacht und im Sinne der Kunden Lösungsmöglich-



keiten diskutiert. Auch ist der Austausch beim Pausensnack zwischen den teilnehmenden TOP-Vermittlern, Versicherern, Medizinern, Politikern und dem Team von PremiumCircle äußerst wertvoll.

finanzwelt: Wer sind die teilnehmenden Versicherer dieses Jahr?

Gorr» Seitens der Versicherer dürfen immer nur die Gesellschaften teilnehmen, deren jeweiligen Produkte auf Basis unserer AVB-Analyse qualitativ im oberen Marktsegment positioniert sind. Wir freuen uns daher sehr, dass wir diesmal zwei neue Versicherer als Partner begrüßen dürfen, deren Produkte das nunmehr erfüllen. Dieses Jahr sind neben der ALTEN LEIPZIGER die Barmenia, HALLESCHE, HDI, SDK und SwissLife dabei.

finanzwelt: Was kostet die Teilnahme? Wo finden die Foren statt und wie sind die Anmeldedetails?

Gorr» Für die Vermittler, die von den zuvor genannten Versicherern oder als Kunde von PremiumCircle einen Einladungsvoucher mit einer persönlichen Vouchernummer erhalten, ist die Teilnahme kostenfrei. Für alle anderen beträgt die Teilnahmegebühr 299 Euro inkl. Mehrwertsteuer. Anmeldungen erfolgen über www.vorsorgefachforum.de. Dort findet man auch Videos mit Stimmen der Teilnehmer vergangener Foren. Der Veranstaltungsrahmen vergrößert sich von Jahr zu Jahr. Dieses Jahr sind wir am 16.04.2018 im Convention Center in Hannover und am 20.06.2018 in Mannheim im Congress Center Rosengarten. Die Foren beginnen jeweils morgens um 8.30 Uhr mit einem Empfang. Die Vorträge starten pünktlich um 9.00 Uhr und enden um 18.00 Uhr. Die Teilnehmerzahl ist jeweils auf 350 Teilnehmer begrenzt.

finanzwelt: Sie sind ja seit rund 30 Jahren der kritische Geist der Branche.

Was treibt Sie denn eigentlich so unermüdlich an?

Gorr» Auch wenn es aktuell fast wie eine Phrase aus der Politik klingt, so ist es sicher mein Faible für Recht und Gerechtigkeit. Für mich war es zu Beginn meiner Karriere in der Assekuranz 1983 klar, dass ich nicht Teil einer Branche sein wollte, in der viele oberflächlich, trickreich, unverbindlich oder unter Bezugnahme auf intransparente Gütesiegel agieren. Der Blick in die Versicherungsbedingungen zeigte damals wie heute, dass es noch viel Luft nach oben gab und gibt. Heute arbeiten wir bei PremiumCircle mit sehr viel Engagement, Analytik und Mut daran, die Branche jenseits rein wirtschaftlicher Interessen durch verständliche und leistungsstarke Versicherungsprodukte, transparente Leistungsregulierung und einen qualifizierten Vertrieb wieder attraktiver zu machen. Authentisch, ehrlich, klar und transparent. (fw)