

PRESSESPIEGEL

10.8.2020



Maklerpools befürchten keine Pleiten und kritisieren BdV-Studie

Die Chefs großer Maklerpools sehen die zukünftigen Herausforderungen für ihre Vertriebspartner weniger im Umgang mit verunsicherten Kunden oder angeschlagenen Versicherern, sondern in der nachhaltigen Änderung der Produktwelt. Der Versicherungsprofi hat mit ihnen gesprochen.

Der Sturm hat sich gelegt, aber bleibt auch ein Schaden? [Im Juli wirbelten Berichte der BILD über eine drohende Pleitewelle bei Deutschlands Lebensversicherern ordentlich Staub auf.](#) Hintergrund war eine vom Bund der Versicherten (BdV) in Auftrag gegebene Studie, deren Ergebnisse vom GDV und mehreren Versicherern scharf zurückgewiesen wurden. Betroffen von dem Streit sind diejenigen, die zwischen den Lebensversicherern und den von vermeintlich toxischen Produkten betroffenen Kunden stehen – die Vermittler und Pools. Sie sind es, die erklären müssen, welche Befürchtungen gerechtfertigt sind und welche nicht. Ihre Unabhängigkeit und Beratungsstärke sind mehr denn je gefragt. Die Befragung mehrerer großer Maklerpools zeigt nun, dass diese die Positionen der Versicherungswirtschaft und des GDV weitgehend teilen. Auch wenn die Reaktionen weniger emotional ausfallen, unterstellen sie der BdV-Studie fragwürdige Methoden zur Durchsetzung eigener Interessen.



„Ich habe den Eindruck, dass der BdV mit Hilfe der Studie versucht, seine Abwehrhaltung gegen die Lebensversicherungsbranche wissenschaftlich zu legitimieren.“

Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie.

Foto: Jung, DMS & Cie

Dr. Sebastian Grabmaier ist Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie. aus München. Er sagt: „Wir schließen uns der Meinung des GDV an, dass die Studie erhebliche handwerkliche Fehler hat und die Aussagen daher stark anzuzweifeln sind.“ In Summe erfüllten die Lebensversicherer die geforderten Solvenzquoten. „Ich habe den Eindruck, dass der BdV mit Hilfe der Studie versucht, seine Abwehrhaltung gegen die Lebensversicherungsbranche wissenschaftlich zu legitimieren“, so Grabmaier weiter. Das Unternehmen empfiehlt seinen Vermittlern einen Blick auf die neutralen Unternehmensratings, um die finanzielle Ausstattung eines Lebensversicherers zu beurteilen.

KEINE SORGEN UM VERMEHRTE KÜNDIGUNGEN

Eine nachhaltige Wirkung auf das Kundenverhalten befürchten die Poolchefs nicht. „Bisher gab es dazu bei uns keine Anfragen von Vermittlern, die Rat zur Unterstützung verunsicherter Kunden brauchen“, sagt Dr. Sebastian Grabmaier von Jung, DMS & Cie.. Auf keinen Fall sollten Kunden bestehende Lebensversicherungsverträge panisch kündigen. „Dafür bestehe absolut kein Grund.“