Generika von der Bank

sb – Der Verein „Deutsche Renten Information" e.V., Berlin, hat sich zum Ziel gesetzt, eine Renteninformationsplattform zu entwickeln, die jedem Bürger einen schnellen Gesamtüberblick zu all seinen Altersvorsorgebezügen sowie privater und betrieblicher Rente geben soll. Auch die Versicherer unterstützen dieses Vorhaben (94 Prozent), wie eine Umfrage von MLP zeigt. Das ist nicht weiter verwunderlich – schließlich dürfte sich die Assekuranz von einer solchen säulenübergreifenden Renteninformationsplattform erhebliche Geschäftspotenziale versprechen. Denn eine solche Plattform könnte dazu beitragen, dass mehr Menschen sich aktiv um mehr Vorsorge bemühen. Das glauben zumindest 88,9 Prozent der befragten Versicherer. Alle sind sich darin einig, dass die Bürger sich heute aufgrund der vielen nicht aufeinander abgestimmten Einzelinformationen ohne professionelle Hilfe kaum ein eigenes Bild darüber machen können, wie ihre Einkommenssituation im Ruhestand insgesamt einmal aussehen wird. Bereits 2015 hat der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), Berlin, deshalb eine Plattform propagiert, die diesen Gesamtüberblick liefern soll. Ein Termin, zu dem sie realisiert sein soll, scheint aber immer noch nicht in Sicht. Bei allen Schwierigkeiten, die das Zusammenführen der verschiedensten Vorsorgeformen, von der gesetzlichen Rentenversicherung über private Rentenversicherungen bis hin zum Fondssparen, zweifellos bietet, weckt das zumindest Zweifel an der Ernsthaftigkeit der Unterstützung seitens der Unternehmen.

Je länger die Abstimmungs- und Umsetzungszeit aber dauert, desto mehr wächst die Wahrscheinlichkeit, dass Fintechs oder Insurtechs sich der Thematik annehmen. Dass es aus dieser Ecke nicht längst ein entsprechendes Angebot gibt, ist nachgerade erstaunlich und vielleicht vor allem damit zu erklären, dass die Altersvorsorge nicht gerade dasjenige Thema ist, auf das sich die jungen Unternehmen bevorzugt konzentrieren. Ewig währt eine solche „Gnadenfrist" aber gewiss nicht. Wenn es erst soweit ist, dann schiebt sich einmal mehr ein neuer Player zwischen Anbieter und Kunden, mit dem man im günstigsten Fall kooperieren kann. Und das kostet höchstwahrscheinlich ein Stück Marge. Dass Beispiel der Vorsorgeplattform ist dabei symptomatisch dafür, wie die Finanzdienstleistungsbranche sich zu Fintechs verhält: Die etablierten Anbieter fühlen sich von den Start-ups getrieben. Aber zwischen Erkenntnis und Handeln klafft in vielen Fällen noch eine Lücke. Diese zu schließen, haben Versicherer mehr Zeit als Banken. Im Kern aber ist das Problem das gleiche.

Auch die Fintechs sind freilich nicht immer die großen Stars. Längst nicht in jedem Fall geht das Geschäftsmodell auf. Und oft sind die Unternehmen auf Hilfe etwa in Sachen Regulatorik oder Kundengewinnung angewiesen, vor allem dann, wenn sie aus der ursprünglichen Ein-Produkt-Nische heraus wollen. Die wachsende Kooperationsbereitschaft auch solcher Start-ups, die zunächst als „Angreifer" gestartet sind, ist dafür ein deutlicher Hinweis. In gewisser Hinsicht wird die Fintech-Branche in Teilen sogar zum Opfer des eigenen Erfolgs: Denn in dem Maße, wie Banken, Fondsgesellschaften oder Versicherer sich die Denkweise ihrer neuen Wettbewerber zu eigen machen, schrumpft auch die Nische, in der Fintechs oder Insurtechs wachsen könnten. Immer dort, wo klassische Anbieter es schaffen, mit ihrem eigenen Angebot zeitnah und adäquat nachzuziehen, sei es mit Eigenentwicklungen oder auch durch Akquisition von Start-ups, dort haben sie gute Chancen, die Kunden zu überzeugen. Die Lösungen der Kreditwirtschaft mögen dann zwar „Generika" sein – sie kommen aber von etablierten Anbietern, deren Marke der Kunde vertraut. An dieser Stelle kann sogar die sonst so viel beklagte Regulierung als Wettbewerbsvorteil dienen: dem Endkunden gegenüber, dem die Regulatorik als „Gütesiegel" gilt, aber auch in Richtung der Fintechs, die sich gerade im Hinblick darauf gerne nach Kooperationspartnern umsehen, die ihnen in Sachen Compliance voraus sind.