

Fragen an Wolfgang Weiler

„Die Versicherungsbranche muss den Wettbewerb unter den Portalen fördern“

Im Markt für Kfz-Versicherungen findet seit Jahren ein Verdrängungswettbewerb statt, der vor allem über den Preis ausgetragen wird. Aufgrund hoher Abschlussprovisionen, die Internetportale verlangen, ist insbesondere der Vertrieb von preisgünstigen Online-Tarifen nicht mehr wirtschaftlich, so Wolfgang Weiler. Mit dem Kauf des Portals Aspect Online will die HUK Coburg dazu beitragen, die Kosten für den Online-Vertrieb zu senken. Auf die Arbeit des Portals und seine Unabhängigkeit soll kein Einfluss genommen werden, betont Weiler. Red.

bm Welche Rolle spielen Internet-Portale bei der Versicherungsvermittlung?

Da muss man zunächst etwas weiter ausholen. Der Autoversicherungsmarkt in Deutschland ist seit Jahren weitgehend gesättigt. Die Zahl der zu versichernden Autos wächst nur wenig. Wachstum ist nur noch durch Verdrängung möglich. Ein Verdrängungswettbewerb aber funktioniert über den Preis. Und den haben die Kunden seit den letzten Jahren verstärkt im Visier. Zunächst hat der Wettbewerb in den letzten Jahren zur Gründung von Direkt- oder Onlinetöchtern geführt, die günstige Preise ermöglichen und die Bestände der Anbieter sichern. Manche Entwicklungen – zum Beispiel Beliebigkeitsrabatte ebenso wie zusätzliche Produktlinien oder ergänzende Bausteine – haben den Markt für den Kunden undurchschaubarer gemacht.

Das wiederum rief Internet-Vergleichsportale auf den Plan. Sie sorgen – wenn auch teilweise eingeschränkt – für Vergleichbar-

keit und Transparenz. Sie gewinnen daher zunehmende Bedeutung für den Verbraucher. Auch die Versicherer können Portale nicht mehr ignorieren: 40 bis 50 Prozent der gut eine Million online abgeschlossenen Kfz-Versicherungsverträge werden über Portale abgeschlossen – im Jahreswechsel sind es sogar 60 Prozent. Und sicher noch einmal so viele recherchieren im Internet, nutzen dabei die Portale zur Orientierung und schließen dann offline ab.

bm Was sind die Nachteile für die Versicherer?

Die aktuellen Abschlussprovisionen, die Portale verlangen, erreichen inzwischen bis zu 100 Euro – das ist für die Versicherer ein erheblicher Kostenfaktor. Außerdem werden die Laufzeiten der über Portale gewonnenen Verträge immer kürzer. Aktuell liegen sie gerade noch bei zwei bis drei Jahren, Tendenz fallend. Der Vertrieb von preisgünstigen Online-Tarifen über Portale beginnt daher, nicht mehr wirtschaftlich zu sein. Diese Entwicklung wird noch dadurch gefördert, dass der Marktführer unter den Portalen inzwischen einen so hohen Marktanteil erreicht hat, dass er die Konditionen recht weitgehend bestimmen kann. Die Versicherer haben darauf reagiert. Bereits jetzt sind bedeutende Internet-Versicherer nicht mehr auf allen Plattformen gelistet.

bm Was ist der Hintergrund für Ihren Einstieg bei Aspect Online?

Die Branche ist gefordert – sie muss den Wettbewerb unter den Portalen fördern,

damit die Kosten des Online-Vertriebs nicht weiter ins Kraut schießen und die Portale weiter zur Transparenz beitragen. Ziel ist es, dass der Verbraucher bei Aspect Online regelmäßig den besten Preis insbesondere in der Kfz-Versicherung findet und zudem auch genaue Informationen über die Qualität der Produkte bekommt.

bm Was ändert sich bei Aspect Online? Wie ist es um seine Unabhängigkeit bestellt?

Ganz wichtig ist, dass wir auf die Arbeit des Portals keinen Einfluss nehmen. Das Geschäftsmodell von Aspect Online kann nur funktionieren, wenn das Portal völlig unabhängig und objektiv vergleicht. Würden wir in irgendeiner Form hier hinter den Kulissen Ergebnisse verfälschen, wäre das ganz sicher das Aus des Portals.

bm Wie sieht Ihr Fahrplan für die kommenden Monate aus?

Nachdem das kartellrechtliche Genehmigungsverfahren kürzlich positiv durchlaufen wurde, wird Aspect Online die notwendigen Maßnahmen sukzessive ergreifen, um die gemeinsamen Ziele zu erreichen. Nach unseren Vorstellungen sollten sich bereits im nächsten für die Kfz-Versicherung wichtigen Jahreswechselgeschäft 2011/2012 erste Erfolge einstellen.

Dr. Wolfgang Weiler ist Sprecher des Vorstands bei der HUK-COBURG Haftpflicht-Unterstützungskasse kraftfahrender Beamter Deutschlands a. G., Coburg.