

Portalvertrieb

„Der Hauptgrund für den Ausstieg ist das Kostenargument“

Ab Oktober verzichtet die Huk-Coburg in allen Sparten mit Ausnahme der Krankenversicherung auf den Vertrieb über Vergleichsportale. Das gilt auch für den Internetversicherer Huk 24. Der Hauptgrund für den Ausstieg ist laut Vorstandsmitglied Jörg Rheinländer das Kostenargument. Für Verbraucher könnten Portale ohnehin immer nur eine erste Orientierung darstellen. Rheinländer stellt aber auch klar, dass man sich den Verzicht auf den Portalvertrieb leisten können: Die Markenstärke der Huk sei hier eine Sondersituation, in die viel investiert werden müsse. Red.

bm Wie viel Kfz-Geschäft fließt der Huk-Coburg bisher über Portale zu? Wie unterscheidet sich dies nach den verschiedenen Sparten?

Zahlen dazu geben wir nicht bekannt. Wir können nur so viel sagen, dass es sich um eine Größenordnung handelt, die wir kompensieren können. Wir waren ja bereits mit dem Großteil unseres Geschäfts nicht auf Vergleichsportalen gelistet.

bm Weshalb verzichten Sie künftig auf diesen Vertriebsweg?

Der Hauptgrund für den Ausstieg ist das Kostenargument. Unsere Autoversicherungen zählen preislich zu den günstigsten im Markt. Um diese Preisposition nicht zu gefährden, haben wir uns dazu entschieden, auf die relativ teuren Vergleichsportale zu verzichten und uns dort nicht mehr listen zu lassen.

bm Gilt das nur für die Kfz-Sparte? Oder ist dieser Schritt auch für andere Produkte geplant, wenn es sich bei Kfz bewährt?

Das gilt für alle Sparten bis auf die Krankenversicherung. Hier haben wir zusammen mit anderen Versicherern das Portal „KV-Fux.de“ initiiert und darauf geachtet, dass es höchste Verbraucherschutzanforderungen erfüllt. Hier sich jeder Interessent online, kostenlos und unverbindlich über Leistungen und Beiträge aller großen Krankenversicherer informieren.

bm Schaffen Portale nicht auch ein Stück Sichtbarkeit, das man ohne die Zusammenarbeit auf andere Weise über SEO-Marketing oder klassische Werbung schaffen muss?

Portale als erste Orientierung können Verbrauchern helfen. Das haben wir schon immer gesagt. Aber eben nur als erste



Dr. Jörg Rheinländer, Mitglied des Vorstands, HUK-COBURG Versicherungsgruppe, Coburg

Orientierung. Doch es wird für den Kunden nicht einfacher und übersichtlicher, wenn er sich allein auf Portale verlässt. Die Gefahr besteht, dass gar nicht klar wird, was der Einzelne einerseits individuell braucht und andererseits tatsächlich bekommt. Um ein vollständiges Bild und den günstigsten Preis zu erhalten, sollte er sich immer noch an den einen oder anderen günstigen Versicherer wenden – wie zum Beispiel eben an uns.

bm Welche Rolle spielt für die Entscheidung das Urteil, mit dem Portalbetreiber dazu verpflichtet werden, auf Lücken in ihrem Marktüberblick hinzuweisen? Anbieter bleiben dadurch ja auch ohne Kooperationsvertrag auf den Portalen sichtbar.

Das spielte keine Rolle. Aber Vergleichsportale standen insbesondere in diesem Jahr in der Kritik. Ein Urteil des OLG München vom April 2017 zwingt Online-Anbieter zu weitreichenden Korrekturen ihrer Geschäftspraktiken. Und der Verbraucherzentrale Bundesverband bemängelt Transparenz, Objektivität, Aktualität und Unabhängigkeit der Portale.

bm Wie wichtig ist die starke Marke für die Entscheidung, sich aus der Zusammenarbeit mit Portalen zurückzuziehen?

Es zahlt sich aus, dass die Huk-Coburg-Gruppe und auch die Huk 24 sehr bekannt sind und deswegen eben sehr viel eigenen Traffic haben. Das ist sicherlich eine Sondersituation unseres Hauses, die wir auch erhalten möchten, deswegen unternehmen wir viel, um beim Kunden in Erinnerung zu bleiben.