

Versicherungsverkauf am Bankschalter

Ein Versicherungs-Ombudsmann berichtete erstmals auch von Beschwerden über den Vertrieb von Versicherungsprodukten am Bankschalter. Für einen Kredit musste zusätzlich eine Versicherung abgeschlossen werden, die nichts mit dem Kreditgeschäft zu tun hatte. Die Versicherung erfolgte bei einem kooperierenden Versicherungs-Unternehmen. Sollte sich dieser Vorwurf der sachwidrigen Koppelung beweisen, werfe dies wettbewerbs-rechtliche Fragen auf, es handelt sich dann nämlich um einen sittenwidrigen Vertrag, so die Aussage des Professors. Wir von Versifair haben ja schon viel erlebt, das geht von Discountern, die plötzlich Versicherungsprodukte an der Kasse anbieten (Wo bleibt da die Kompetenz der Beratung? Wohin wende ich mich im Schadensfall, oder wenn ich merke, dass ich trotzdem zu viel Versicherungsbeiträge zahle?), bis hin zur Abgabe unserer täglichen Geschäftspost, wo uns mal eben schnell eine Haftpflichtversicherung am Schalter verkauft werden soll. Wir fragen uns ehrlich, was soll das? Wir erfüllen Auflagen, um unseren Kunden mehr Transparenz zu bieten, schreiben wichtige Beratungsprotokolle und versuchen alles, dass wir aus dem Negativ-Image der Versicherungsbranche herauskommen. Unsere Testgespräche bei Banken, machten nur deutlich, dass für wichtige Bedingungsfragen zu Versicherungen, wie z. B. der Berufsunfähigkeitsversicherung, oftmals die Kompetenz fehlte. Neuerdings bekommt man sogar Versicherungen bei Homeshopping-Fernsehsendern. Von Handytarifen kennen wir das ja schon. Kein Kunde kann doch wirklich glauben, dass er dort günstigere Versicherungsbeiträge erhalten kann, ganz zu schweigen von den Versicherungsbedingungen, auf die zumindest in den Sendungen die wir gesehen haben, keiner eingegangen ist. Und zwei Fragen seien gestattet:

1. Welches vernünftige Versicherungsunternehmen, mit Interesse an der Änderung unseres Images, vermittelt über solche Zugangswege Versicherungsverträge? Unserer Ansicht nach geht es hier nur um Absatz und Verkauf.
2. Welches vernünftige Bundesministerium entwickelt eine Checkliste für Altersvorsorge, warnt darin vor provisionsgierigen Vermittlern und geht auf solche Machenschaften in keiner Weise ein?

Und an die Versicherungskunden. Eure Bank hat oftmals nur ein Versicherungsunternehmen, mit dem eine Zusammenarbeit besteht. Ihr selbst könnt Euch mehrere Angebote einholen und wisst dann immer noch nicht, ob die Versicherung ideal auf Euch zugeschnitten ist. Ein Versicherungsmakler erstellt eine objektive Marktanalyse. Klar, die Provisionen werden durch Euch Kunden bezahlt, das geschieht aber über Eure Bank genauso, wie über den Einfirmenvertreter oder den Versicherungsmakler. Ein letzter Tipp. Versifair steht für Vertrauen / Sicherheit / Fairness.

Wir arbeiten ehrlich, probiert es aus.