

VersicherungsJournal

Der tägliche* Informationsdienst für die Versicherungsbranche.
Kompetent. Unabhängig. Kostenlos.

Markt und Politik vom 13.10.2009

„Honorarberatung halte ich für problematisch“

Dialog-Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi fordert zu mehr Eigenverantwortung in der Altersvorsorge auf und will die Bewusstseinsbildung in Sachen Berufsunfähigkeit vorantreiben. Beim Thema Honorarberatung bezieht Burchardi im Interview mit dem VersicherungsJournal klar Stellung: Im Privatkundengeschäft sieht er keinen Grund, vom Provisionssystem abzugehen.

Die zur [Generali-Gruppe](#) gehörende [Dialog Lebensversicherungs-AG](#) ist auf biometrische Risiken spezialisiert und bietet in Deutschland, Österreich und Südtirol Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen an. Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi sprach anlässlich seines jüngsten Österreich-Besuchs mit dem VersicherungsJournal.



Rüdiger R. Burchardi
(Foto: Dialog)

VersicherungsJournal: Herr Burchardi, vor wenigen Tagen hat Deutschland gewählt und sich klar entschieden. Was erwarten Sie sich von der neuen Regierung?

Burchardi: Ich erwarte mir, dass wir stärkere Wachstumsimpulse bekommen. In den letzten Jahren sind wir da ins Rücktreffen geraten. Der Leistungsgedanke muss wieder in den Vordergrund gerückt werden und damit auch der Gedanke der Eigenvorsorge. Es braucht mehr Selbstverantwortlichkeit statt einer Einstellung, die lautet: „Das macht schon alles der Staat.“ Der Staat kann nur Rahmenbedingungen setzen. Das setzt aber voraus, dass sich Arbeit wieder mehr lohnt und das Steuersystem entsprechend modifiziert wird.

VersicherungsJournal: Hat der Regierungswechsel irgendwelche Auswirkungen auf die Ausrichtung Ihres Unternehmens?

Burchardi: Unternehmenspolitisch besteht hier keine Relevanz. Für eine Reaktion in der Produktgestaltung wäre es auch noch zu früh. Für uns bleibt die Frage zentral: Was ist mit der Absicherung im Alter? Und was ist, wenn ich berufsunfähig werde? Diese Frage stellen sich zu wenige: in Deutschland 14 Prozent, und in Österreich noch weniger. Wer berufsunfähig wird, kann keine Beiträge für die Pensionsversicherung zahlen und endet schließlich bei der Mindestsicherung.

VersicherungsJournal: Was tut die Dialog zur Bewusstseinsbildung?

Burchardi: Zum einen sehen wir Bewusstseinsbildung als Aufgabe der Politik an, zum anderen sind wir hier auch selbst aktiv. Wir sind ausschließlich im B2B-Bereich tätig und sensibilisieren die Vermittler für die Themen im Bereich Vorsorge. Wir informieren über Roadshows, zunehmend auch online, unseren elektronischen Newsletter sowie über die Fachpresse. Das soll wiederum unseren Vertriebspartner helfen, ihre Kunden zu sensibilisieren.

VersicherungsJournal: Hat sich durch die Finanzkrise etwas an Ihrer Strategie geändert?

Burchardi: Nein. Unser Geschäftsmodell basiert auf der Spezialisierung auf biometrische Risiken und der Spezialisierung auf den Vertriebsweg der unabhängigen Vermittler. Das hat sich bewährt und erweist sich als erfolgreich. Als Unternehmen sind wir von der Krise nicht beeinträchtigt. Wir haben uns schon 2007 von Aktien getrennt, daher hatten wir auch keine Verluste, sondern ordentliche Erträge bei unseren Kapitalanlagen.

VersicherungsJournal: Sie haben für diesen Herbst eine Produktinnovation angekündigt. Können Sie uns schon Einzelheiten verraten?

Burchardi: Wir sind zurzeit dabei, eine möglichst einzigartige Antwort auf das Thema Erwerbsunfähigkeit auf den Weg zu bringen. Zu genauen Details muss ich Sie noch um etwas Geduld bitten, da wir das Produkt erst bei der DKM-Messe Ende Oktober vorstellen werden.

VersicherungsJournal: Welche Inputs bekommen Sie bei der Produktentwicklung von Ihren Vertriebspartnern?

Burchardi: Der Absatz-Schwerpunkt liegt bei uns in der Berufsunfähigkeitsversicherung und sämtlichen Arten von Todesfall- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen. Hier arbeiten wir immer wieder mit unseren Vertriebspartnern an Produktverbesserungen und neuen Produkten. Altersvorsorgeprodukte sollen nicht spekulativ aufgebaut werden, Versicherte sollen die Gewissheit haben, im Alter darauf bauen zu können.

VersicherungsJournal: Mit wie vielen Vertriebspartnern arbeiten Sie insgesamt in Österreich zusammen?

Burchardi: Die Zahl unserer Vertriebspartner wächst ständig an. Zurzeit sind es rund 4.500. Sie kommen sich aus den Bereichen der freien Versicherungsmakler, der Pools, der Mehrfachagenten, der unabhängigen Vertriebe, der Banken und Sparkassen.

VersicherungsJournal: In Österreich hört man aus der Politik gelegentlich, das staatliche Pensionssystem sei bis zum Jahr 2060 sicher.

Burchardi: Das ist eine mutige Aussage, schon allein wenn man an die demographische Entwicklung denkt, an die geringer werdende Lebensarbeitszeit und daran, dass man nicht weiß, wie sich die Wirtschaft entwickeln wird. Die staatliche Pension mag sicher sein, aber in welcher Höhe? Man sollte daher mehr auf Eigenverantwortung setzen und möglichst in jungen Jahren privat vorsorgen.

VersicherungsJournal: Ein Dauerbrenner in der Branche ist die Frage der Honorarberatung. Wie stehen Sie dazu?

Burchardi: Man kann geteilter Meinung sein, ob Honorarberatung oder Provision besser ist. Ich finde das Provisionssystem in Ordnung. Wenn der Markt eine Alternative fordert, werden wir auch Lösungen anbieten. Wir beschäftigen uns deshalb mit dem Thema Netto-Tarif. Ich glaube aber nicht, dass das im Privatkundengeschäft in naher Zukunft eine große Rolle spielen wird. Als Versicherer wollen wir auf künftige Entwicklungen vorbereitet sein, vorpreschen werden wir aber nicht. In der Betriebsversicherung sieht es etwas anders aus. Hier ist Honorarberatung heute schon Praxis, hier geht es auch um andere Größenordnungen. Im Privatkundenbereich halte ich Honorarberatung aber für problematisch.

[Emanuel Lampert](#)