

# „Die negative Berichterstattung hat die Nachfrage nicht beeinträchtigt“

Interview mit Lothar H. Huber



Die anhaltende Kritik von Verbraucherschützern am Produkt Restschuldversicherung hat dem Vertriebs Erfolg nicht geschadet, meint Lothar H. Huber. Vor diesem Hintergrund hat Cardif sogar ein neues Produkt speziell für den deutschen Markt entwickelt. Mit der Absicherung von Risiken wie Schlaganfall, Herzinfarkt oder Krebs habe man ein Alleinstellungsmerkmal. Das Risiko einer Ehescheidung (die bei der Restkreditversicherung zum Easy Credit über die R+V neuerdings inbegriffen ist) wurde aber bislang nicht ins Paket aufgenommen. Red.

**bm** Welchen Umfang hat der Markt für Restkredit- oder allgemeiner Payment Protection Versicherungen in Deutschland? Wie sehen die Wachstumsraten aus?

Restkreditversicherungen sind eng an Konsumenten- und Kfz-Kredite gekoppelt, da sie als sinnvoller Versicherungsschutz bei der Kreditaufnahme angeboten werden. 2006 steigerten die Kreditbanken ihr Neugeschäft um über acht Prozent. Die Stimmung der Verbraucher war und ist gut. Der sich abzeichnende Konjunkturaufschwung und die wieder positivere Arbeitsmarktentwicklung dürften sich bald in einer steigenden Anschaffungsneigung niederschlagen, wodurch auch die Nachfrage nach

Kredit weiter belebt wird. Deshalb erwarten wir auch für dieses Jahr eine gute Wachstumsrate.

**bm** Wie beurteilen Sie die Wettbewerbssituation, und wer sind Ihre wichtigsten Wettbewerber?

Wie in der gesamten Finanzdienstleistungsbranche besteht auch im Restkreditgeschäft ein Wettbewerb, bei dem es gilt, sich eindeutig zu positionieren und sich damit vom Wettbewerb abzuheben. Cardif



Lothar H. Huber, Area Manager Austria, Germany, Switzerland, Cardif Versicherung, Stuttgart

hat dies in den vergangenen Jahren mit innovativen und bedarfsgerechten Produkten erfolgreich umgesetzt. Mit Multi Risk Protect ist jetzt ein Produkt entwickelt worden, das auf dem deutschen Markt einmalig ist und bislang von keinem anderen Restkreditversicherer angeboten wird. Damit wird erstmalig der Schutz für den Endkunden nahezu lückenlos gestaltet. So sind beispielsweise Fälle wie Krebs, Schlaganfall, Herzinfarkt oder die häusliche Pflege eines Familienangehörigen in den Kreditschutz aufgenommen worden.

Anbieter von traditionellen Payment Protection Deckungskonzepten wie die CiV, die Gothaer oder die Winterthur haben dagegen den Fokus auf den Risikobausteinen Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit und Tod gelegt, die einen Großteil der Schäden ausmachen.

Aufgrund der Einbindung in den internationalen Konzern ist Cardif gut aufgestellt. Das Unternehmen ist heute der führende Restkreditversicherer weltweit mit Niederlassungen in 42 Ländern. Auch in Deutschland, wo wir seit zwölf Jahren vertreten sind, hat das Unternehmen schon immer innovative Produkte entwickelt. 1996 haben wir als erster Restkreditversicherer mit großem Erfolg die Arbeitslosenversicherungsversicherung eingeführt.

**bm** Wie sind die Marktanteile verteilt? Welchen Stellenwert

## haben bestehende Allfinanzkooperationen, welchen die Spezialisten wie Cardif?

Im Bereich der Restkreditversicherungen ist ein detailliertes, langjähriges Know-how notwendig, über das wir als Spezialversicherer verfügen. Dieses wird von unseren institutionellen Partnern, ob Banken, Bausparkassen oder Absatzfinanzierern genutzt.

Der Schwerpunkt unseres Geschäftes liegt im B-2-B Segment. Durch diese Umstände und das differenzierte Produktangebot für den Verbraucher ist es nicht möglich, klare Marktanteile zu nennen. Weltweit zählt Cardif heute mit 18 Milliarden Euro Beitragseinnahmen 2007 jedoch zu den führenden Anbietern im Bereich der Restkredit- und Zahlungsausfallversicherung.

„Die Restkreditversicherung ist in erster Linie ein Annexprodukt.“

## Wie beeinflusst die Kritik der Verbraucherschützer am Thema Restkreditversicherung die Nachfrage und vielleicht auch die Verkaufsbemühungen der Vertriebspartner?

In den Medien wurde häufig ohne große Kenntnis der Vorteile und des Nutzens der Restkreditprodukte berichtet. Trotz der negativen Berichterstattung hat sich die Einstellung der Verbraucher und deren Absicherungsbedürfnis nicht nachteilig entwickelt. Der Wunsch nach Sicherheit ist nach wie vor groß, wodurch es auch nicht zu einem Einbruch im Neugeschäft kam.

Hinzu kommt, dass die Berater intensiv geschult sind. Sie beraten den Kreditnehmer umfassend in Hinblick auf seine persönliche, individuelle Lebenssituation.

## Wer sind Ihre wichtigsten Vertriebspartner? Welche vermitteln am meisten Geschäft?

Vertriebspartner sind unsere institutionellen Kunden, da wir ausschließlich im B-2-B Bereich arbeiten. Zu den großen Partnern gehören sicherlich Banken, Absatzfinanzierer und die Kreditkartengesellschaften.

Die Restkreditversicherungen von Cardif können für die Absicherung jeglicher Zahlungsströme eingesetzt werden, egal ob es sich um eine Autofinanzierung oder die Stromrechnung handelt.

## Ist das Thema Restkreditversicherung/Payment Protection auch etwas für den Direktvertrieb, also für Abschlüsse, die der Kunde selbstständig tätigt, beispielsweise einige Wochen nach einer Kreditaufnahme?

Die Restkreditversicherung ist in erster Linie ein Annexprodukt. Es besteht eine enge Verbindung zum Kernprodukt. Für den Kunden macht es Sinn, wenn er zum Beispiel einen Kredit für den Hausbau aufnimmt, sich und seine Familie in bestimmten Lebenssituationen zu schützen, damit die Kreditraten weitergezahlt werden.

## Auf diese Idee könnte er aber auch nach der eigentlichen Finanzierungsentscheidung kommen – oder er möchte Angebote zur Restkreditversicherung vergleichen, statt direkt das Angebot der kreditgebenden Bank abzuschließen. Ist der Markt für so etwas noch nicht reif?

Grundsätzlich ist dies bestimmt ein interessanter Ansatz. Aus der Tradition heraus ist die Restkreditversicherung jedoch – wie bereits beschrieben – ein klassisches Annexprodukt, das direkt in Verbindung mit dem Kredit abgeschlossen wird. Nur so kann sichergestellt werden, dass der Kreditnehmer den Schutz von Anfang an bekommt.

## Mit Multi Risk Protect haben Sie Ihre Produktpalette auf mittlerweile sieben Produkte erweitert. Welches davon verkauft sich am besten? Für welches sehen Sie das größte Potenzial?

Das größte Potenzial ist sicherlich bei Multi Risk Protect vorhanden aufgrund des innovativen Deckungskonzeptes. Das neue Produkt hebt sich deutlich von den bisher am Markt gängigen Restkreditversicherungen ab.

Weiterhin gibt es eine starke Nachfrage nach unseren Produkten für Absatzfinanzierungen und Konsumentenkredite.

## Beim Girokonto und auch bei der Kreditkarte geht der Trend immer mehr in Richtung „gebührenfrei“. Welche Absatzchancen hat in diesem Umfeld ein Versicherungsprodukt wie „Kontoprotect“?

Eine Versicherung kann und wird nicht kostenlos sein, da eine tatsächliche Leistung dahinter steht. Für Kontoprotect sehen wir gute Absatzchancen, da in Deutschland im Gegensatz zu den USA oder anderen Ländern bei kurzfristigem Geldbedarf nicht die Kreditkarte, sondern das Girokonto als Dispokredit eingesetzt wird.

## Welche Produktvielfalt verträgt das Produkt Restkreditversicherung? Überfordert die Auswahl zwischen mehreren Tarifvarianten (also zum Beispiel Creditprotect oder Multi Risk Protect) nicht die Beratung und die Geduld der Kunden für ein bloßes Annexprodukt?

„Für Kontoprotect sehen wir gute Absatzchancen, da in Deutschland bei kurzfristigem Geldbedarf das Girokonto eingesetzt wird.“

Über qualitative Alternativen hat sich bisher noch kein Kunde beschwert. Es ist ja heute beispielsweise auch möglich, sein

Ersparnis in äußerst vielfältiger Weise anzulegen. Die verschiedenen Restkreditversicherungen sind auf die unterschiedlichen Kredite abgestimmt, die von unseren Part-

„Das Risiko der Ehescheidung könnte zwar tarifiert werden, wäre für den Verbraucher aber zu teuer.“

nern angeboten werden, sowie die jeweilige Lebenssituation, in der sich der Kunde gerade befindet.

**Multi Risk beschränkt sich nicht auf die Absicherung der Zahlungsfähigkeit im Fall von Arbeitslosigkeit, sondern deckt auch krankheitsbedingte Risiken mit ab. Eine der wichtigsten Ursachen für Überschuldung ist aber auch die Ehescheidung. Warum ist dieses Risiko nicht inbegriffen?**

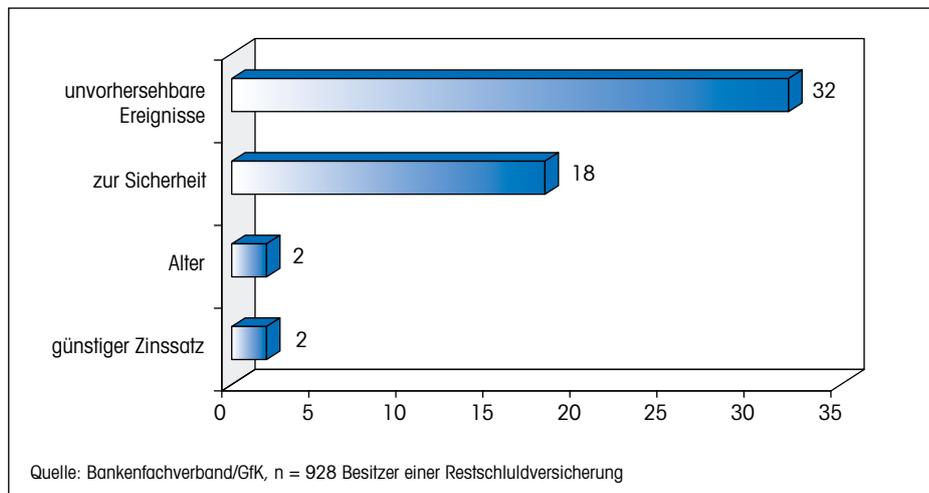
Da mittlerweile fast jede dritte und in Großstädten jede zweite Ehe geschieden wird, könnte dieses Risiko zwar tarifiert werden, es wäre aber für den Verbraucher im Endeffekt so teuer, dass es nicht attraktiv wäre.

Außerdem: Stellen Sie sich vor, Sie hätten gerade geheiratet und sind dabei, ein neues gemeinsames Auto zu kaufen. Der Bankberater empfiehlt Ihnen eine Absicherung für eine mögliche Scheidung. Nicht gerade das, was man sich als junges Ehepaar in einem Beratungsgespräch vorstellt.

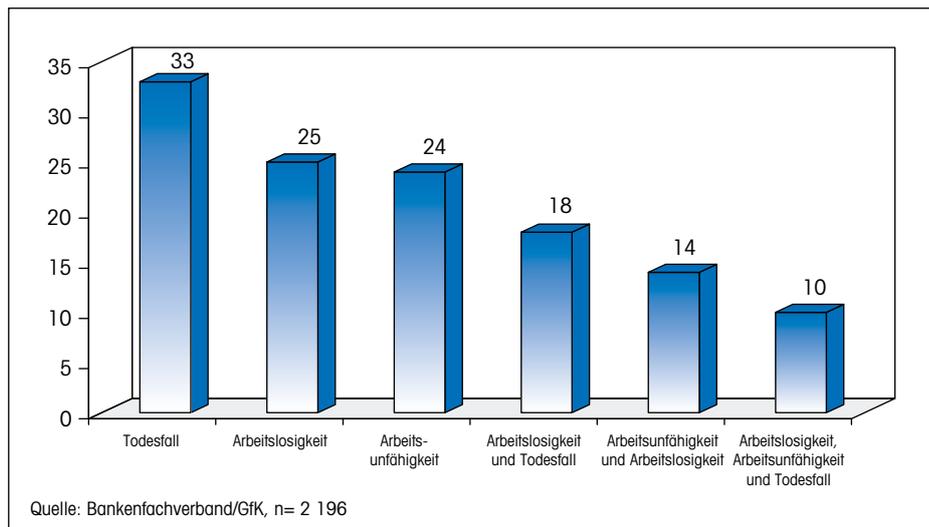
**Haben Sie mit Multi Risk schon Erfahrungen in anderen Märkten – oder ist es ein Produkt speziell für die Deutschen mit ihrem besonderen Rundum-Sicherheitsbedürfnis?**

Multi Risk Protect wurde hier auch erstmalig im Herbst 2007 auf den Markt gebracht. Es ist aber durchaus denkbar, dass es von anderen Ländern adaptiert wird.

**Gründe für den freiwilligen Abschluss einer Restkreditversicherung (in Prozent)**



**Mit Restschuldversicherungen abgesicherte Risiken (in Prozent)**



**Gründe für den Nicht-Abschluss einer Restschuldversicherung (in Prozent)**

