

Kleine ganz groß

Die Branche konsolidiert sich. Was bedeutet dieser Trend für die zahlreichen Kleinstversicherer hierzulande? Sind sie den aktuellen Herausforderungen gewachsen?

MT MARTIN THALER



Die Größe ist offenbar doch entscheidend: In den vergangenen Jahren entschieden sich gleich mehrere bekannte Versicherer, ihre Kräfte zu vereinen, um der wachsenden Herausforderungen Herr zu werden.

Doch was bedeutet der steigende Konsolidierungsdruck für die „Kleinen“ der Branche? Vor allem im nord- und westdeutschen Raum haben immer noch zahlreiche Kunden ihr Haus, ihre Scheune oder ihren Hausrat bei hyperlokalen Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit versichert, deren Kundenbasis kaum über die Gemeindegrenzen hinausgeht.

Viele dieser teils jahrhundertealten Vereine prägen die Versicherungsgeschichte – aber haben sie angesichts Digitalisierungsdruck und sich ändernden Kundenverhaltens auch eine Zukunft?

In Wacken wird jetzt auch vermittelt

Von der Gribbohmer Medardus-Gilde dürften hierzulande wohl die wenigsten Menschen gehört haben. Die Firmenzentrale des Versicherungsvereins hingegen haben vermutlich etliche Tausend gesehen – was in erster Linie am berühmten Nachbarort Wacken liegt, der sich Jahr für Jahr in ein Eldorado für Metalheads

Was Sie erfahren werden:

- Herausforderungen, vor denen kleine Versicherungsvereine stehen
- Die unterschiedlichen Strategien, darauf zu reagieren
- Beispiele aus den Regionen

bohmer mit einem überalterten Bestand. Zahlreiche Mitglieder haben inzwischen ein hohes Alter erreicht; 54 „natürliche Abgänge“ verzeichnete der Verein im vergangenen Jahr.

Dem Trend stellt sich der Versicherer mit neuen Geschäftsmodellen entgegen. 1992 gründete er mit der Gribbohmer Versicherungsdienst Versicherungsvermittlungsgesellschaft eine eigene Mehrfachagentur, 2020 folgte ein weiteres Tochterunternehmen für Finanzanlagenberatung. „Das persönliche Check24 vom Dorf“, sagt Liskow. Man wolle den Mitgliedern so auch die Beratung zu anderen Versicherungsprodukten ermöglichen – und gleichzeitig neue Mitglieder gewinnen. „Heutzutage läuft kein junger Mensch mehr durchs Dorf und klopft bei einer Versicherungsgilde an die Tür, um eine Hausratversicherung abzuschließen“, weiß Liskow.

Gegenüber den großen Versicherern sieht sich die Gribbohmer vor allem im Schadenfall im Vorteil. „Wir sind ein echtes Speedboat“, sagt Liskow. Häufig sei man – etwa nach einem Brand – am selben Tag vor Ort, überweise die Soforthilfe und bringe den Leistungsprozess ins Rollen. Lange

»Versicherungsnehmer wollen schnelle und unbürokratische Hilfe.«

Christian Christiansen

Gebäudeversicherungsgilde für Föhr, Amrum und die Halligen

verwandelt. „Das Festivalgelände liegt vielleicht 100 Meter Luftlinie von uns entfernt“, berichtet Geschäftsführer Matthias Liskow. Wie die meisten der Versicherungsvereine blickt die Gribbohmer Gilde auf eine lange Tradition zurück. Seit 1741 ist sie in der kleinen Gemeinde im Südwesten Schleswig-Holsteins erster Ansprechpartner, wenn es um die Absicherung des eigenen Hab und Guts geht. Hausrat-, Glas- oder landwirtschaftliche Inventarversicherungen schlossen die Bewohner bei der Gilde ab. Doch diese Tradition gerät ins Wanken. Wie viele kleine Versicherungsvereine kämpft auch die Grib-

Abstimmungen zwischen verschiedenen Abteilungen? Fehlanzeige.

Auch beim Thema Fachkräftemangel sieht sich der Verein gut aufgestellt. Viele Mitarbeitende schätzten das familiäre Miteinander – gerade weil dies in großen Unternehmen häufig verloren gehe. „Das hat uns von den Großen das Personal gebracht, das wir dringend brauchen“, erklärt Liskow.

Kooperationen sind entscheidend

Ganz im Norden der Republik sitzt seit 1847 der Schleswiger Versicherungsverein. Mit rund