

»Unsere regionale Verwurzelung ist ein Vorteil«

Interview mit Thomas Chrismann, Vorstandsvorsitzender des Schleswiger Versicherungsvereins a. G.

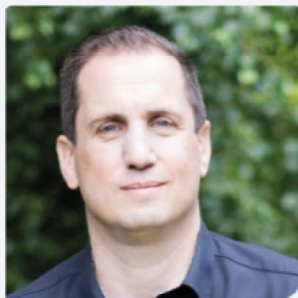
procontra: Was sind derzeit die größten Herausforderungen für Sie?

Thomas Chrismann: Eine der wesentlichen Herausforderungen ist das deutlich veränderte Kundenverhalten. Menschen informieren sich heute umfassender – nicht nur über das Internet, sondern zunehmend über KI-Modelle und Chatbots. Produkte, Prämien, Bedingungen: Alles wird transparenter. Und mit dieser Transparenz wächst auch die Eigenständigkeit der Kunden.

Gerade im Massengeschäft – Hausrat, Wohngebäude – wird der Vermittler seltener einbezogen. Das ist keine Bedrohung, sondern die Realität eines modernen Marktes. Darauf muss man reagieren: Prozesse vereinfachen, Leistungen klar und verständlich kommunizieren und genau dort präsent sein, wo der Kunde uns wirklich braucht. Dieser Weg verändert viel – aber er öffnet auch Türen.

procontra: Sie sind regional stark verankert. Ist dieser Trend wirklich ein Problem für Sie?

Chrismann: Nein. Unsere regionale Verwurzelung ist ein Vorteil. Nähe schafft Vertrauen – früher, heute und morgen. Aber Kundenerwartungen an digitale Angebote enden nicht an Kreislängen. Auch im ländlichen Raum steigen Anspruch und Tempo: schneller, einfacher, digitaler. Deshalb denken wir heute anders,



ohne unsere Herkunft zu verlieren. Wir wollen wachsen, aber mit Maß und Verantwortung: stabil, sinnvoll und mit klarer Identität. Genau das spiegelt unser Markenversprechen „Schleswiger nordisch. nah.“ wider. Und die eigene Identität wird in den nächsten Jahren darüber entscheiden, welche Häuser wirklich relevant bleiben.

procontra: Was spricht gegen stärkeres Wachstum?

Chrismann: Die regulatorischen Leitplanken. Für Versicherungsunternehmen unterhalb der Kleinversicherer-Schwelle greifen deutlich reduzierte Solvency-II-Vorgaben. Das ist ein wichtiger Vorteil, den man nicht mit unbedachten Wachstumsambitionen verspielen sollte. Wachstum ja, aber mit verantwortungsvoller Planung.

procontra: Was bedeutet das für Sie konkret?

Chrismann: Der Schleswiger wird nie ein Konzern sein – und das ist auch nicht unser Anspruch. Entscheidend ist, dass Beiträge, Erträge sowie Personal- und Sachkosten dauerhaft in Balance bleiben. Das Prinzip dahinter ist nicht neu: solide wirtschaften, vorausschauend handeln, Risiken verstehen. Früher war das so, und daran halten wir fest – nur eben in einer modernen, digitalen Form.

procontra: Die Entwicklung von KI erfordert Ressourcen und Budget. Wie wichtig sind Kooperationen mit anderen kleinen Versicherungsvereinen vor diesem Hintergrund?

Chrismann: Kooperationen sind für uns kein „Nice to have“, sondern ein zwingender Baustein unserer Zukunftsstrategie. Wir arbeiten mit vertrauensvollen Partnern an einer Struktur, die das tut, was sinnvoll ist: Kräfte bündeln. Statt dass jeder Versicherer eigene Stabsstellen vorhält, stellt ein solcher Hub zentrale Funktionen bereit – Datenschutz, Informationssicherheit, Geldwäscheprävention und vieles mehr. Und gerade bei KI gilt: Es ist weder wirtschaftlich noch fachlich sinnvoll, wenn jeder Versicherer versucht, eine eigene KI-Strategie aufzubauen. Gemeinsame Plattformen und Expertise schaffen Geschwindigkeit, Qualität und Innovationskraft. Das ist für uns der richtige Weg. ■

► 17.600 Mitgliedern (Stand 2024) ist er deutlich größer als viele andere „Kleine“, doch ähneln sich die Herausforderungen: verändertes Kundenverhalten, steigende regulatorische Vorgaben, lokal konzentrierte Kumulrisiken und die Frage, wie Produkte dauerhaft wirtschaftlich stabil ausgestaltet werden.

Thomas Chrismann, Geschäftsführer beim Schleswiger, will diese Herausforderungen angehen. Dazu gehört auch die ehrliche Analyse der eigenen Risikotragfähigkeit.

Eine wesentliche Antwort darauf ist die Gründung eines Assekuradeurs. Dieser Schritt ermöglicht es dem Schleswiger, künftig im zweiten Risikoträger-Glied zu agieren und weitere Risikoträger einzubinden. Eine Chance für kleinere Versicherungsvereine, ihre Risiken breiter zu streuen und ihre Deckungskonzepte stabiler zu gestalten. Gleichzeitig öffnen sich für diese neue Distributionswege. „Ohne Abstriche an Identität, Haltung und Nähe zu den Mitgliedern“, hebt Chrismann hervor. Mit dem geplanten Synergy-Hub (siehe Interview) verfolgt er zudem ein weiteres Projekt, bei dem Kooperation den Kern bildet.

Gemeinschaftsgefühl dank Versicherung

„Auf den Inseln ticken die Uhren anders“ – diese Redensart steht nicht nur für Gelassenheit und Entschleunigung, sondern auch dafür, dass die Gesetzmäßigkeiten des Festlands nicht zwingend zwischen Sylt und Borkum gelten.

Das zeigt sich auch im Versicherungswesen auf Föhr. Auf der zweitgrößten deutschen Nordseeinsel, die sich touristisch als „friesische Karibik“ vermarktet, ist Christian Christiansen seit 1997 für die Gebäudeversicherungsgilde für Föhr, Amrum und Halligen zuständig. Seit 1731 versichern die Insulaner ihre Häuser gegen Sturm, Leitungswasser und Feuer beim heimischen Verein – und in den vergangenen Jahren werden es immer mehr.

„Unsere Mitgliederzahl hat sich zuletzt verdreifacht“, berichtet Christiansen. Heute erzielt der Versicherer Beitragseinnahmen von 2,7 Millionen Euro jährlich. „Von zehn neuen Gebäudeversicherungen auf den Inseln bekommen wir acht“, fasst er zusammen.

Wie gelingt das einem Versicherungsverein, der praktisch als One-Man-Show geführt wird? Mit Werbung? „Machen wir nicht.“ Mit Kampfpreisen? „Wir sind nicht die Günstigsten.“ Womit dann? Christiansen gibt sich bescheiden: Man mache nicht unbedingt etwas besser, sondern manches schlicht anders.

„Versicherungsnehmer wollen schnelle und unbürokratische Hilfe“, führt er aus. Ein Beispiel: Als Orkan Christian im Oktober 2013 über Europa hinwegfegte und 14 Menschen das Leben kostete, organisierte Christiansen auf Föhr vorsorglich Handwerkertrupps. Diese zogen – ohne auf Schadenmeldungen zu warten – durch die Dörfer und flickten beschädigte Dächer sofort provisorisch.



»Wir sind ein echtes Speedboat.«

Matthias Liskow, Gribbohmer Medardus-Gilde

Zudem steht auf den Inseln die Gemeinschaft im Zentrum: „Auf der Insel geht es ums Zusammenhalten, ums Miteinander“, betont Christiansen. Das gelte auch für Neu-Insulaner, die Anschluss suchen – ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit, bei dem ein großer Teil der Bewohner Mitglied ist, sei dafür eine ideale Anlaufstelle.

Was die Zukunft bringt

Den kleinen Versicherer gibt es folglich nicht: Die Situation unterscheidet sich von Verein zu Verein. Herausforderungen gibt es einige – genauso jedoch Ideen, wie mit diesen umzugehen ist. Viele Versicherungsvereine bestehen seit Hunderten Jahren. Die Chancen stehen nicht schlecht, dass noch einige Jahre hinzukommen werden. ■

Weiter im Thema

Den vollständigen Text finden Sie auf procontra-online.de

