

„Keine Überversorgung mit Versicherungen“

Interview mit Hochschul-Professor Gunter Kürble vor dem Symposium der Finanzdienstleister in Zweibrücken

Die Finanzdienstleistungsbranche beschäftigt sich zunehmend mit der Nachwuchs- und Rekrutierungsproblematik. Das ist auch Thema beim Symposium der Finanzdienstleister, das am 1. Dezember am Zweibrücker Campus stattfindet. Merkur-Mitarbeiter Volker Baumann sprach mit Veranstalter Prof. Gunter Kürble.

Sie sprechen auf dem 18. Zweibrücker Symposium der Finanzdienstleistungen mit Volker Rojahn über die „terminologische Abrüstung“. Was verstehen Sie darunter?

Prof. Gunter Kürble: Thema des Symposiums ist ja „War for Talents“, also der „Krieg“, den die Arbeitgeber um die jungen Talente führen, die auf Arbeitssuche sind. Dieser in der deutschen Sprache eher kriegslüsternde Begriff ist schon vor zwanzig Jahren durch eine amerikanische Beratungsfirma geprägt worden, bei der auch der heutige Vorstandsvorsitzende der Allianz Versicherung schon gearbeitet hat. Unser europäisches Wertesystem unterscheidet sich aber vom amerikanischen: Bei uns gibt es keine Todesstrafe und die Unternehmen befinden sich nicht im Krieg, sondern im Wettbewerb miteinander; ihre Mitarbeiter sind auch keine Soldaten. Während viele unüberlegt die amerikanischen Vokabeln übernehmen, hat Volker Rojahn früh diese Unsitte kritisiert, deshalb habe ich ihn eingeladen.

Lediglich ein Bruchteil der Menschen könnte Ihnen auf der Straße erklären, welche Vorgänge zur Finanzkrise 2007 geführt haben. Können Sie's in kurzen Worten?

Prof. Kürble: Kurz ist einfacher als lang. Die Finanzmarktkrise war die Folge eines ungerechtfertigten Vertrauens von Kapitalanlegern in die Verkäufer von Wertpapieren und deren Ratingagenturen. Gleichzeitig haben sie geglaubt, dass die Bäume in den Himmel wachsen beziehungsweise die Immobilienpreise in den USA immer nur steigen. Für eine ausführliche Antwort empfehle ich, meine Kollegen der Volkswirtschaftslehre zu befragen, im Fachbereich Betriebswirtschaft haben wir drei Volkswirte. Da einer bald in Ruhestand geht, ist seine Professur neu ausgeschrieben, nämlich mit dem Titel „Volkswirtschaftslehre und Unternehmensethik“. Das passt in eine Welt, in der Referenzzinsen manipuliert, Schrottwertpapiere an Unwissende verkauft und auch die deutsche Automobilindustrie beim Schummeln erwischt wird.

Der aktuell größte Ursprung wirtschaftlicher Ungewissheit ist sicherlich die Wahl des neuen US Präsidenten. Welche Folgen sehen Sie durch die angekündigte Politik von Donald Trump?

Prof. Kürble: Leider besitze ich keine prophetische Fähigkeiten. Trump hat vor der Wahl Dinge gesagt, die er inzwischen wieder zurückgenommen hat. Wer weiß, ob er nicht auch etwas tut, was er vorher nicht angekündigt hatte. Ich hoffe, dass der amerikanische Regierungsapparat den Präsidenten in ein Korsett steckt, so dass er selbstherrlich nicht alles allein unternehmen kann. Sicher aber sind Ungewissheit und Planungsunsicherheit Gift für jede Wirtschaft, sie behindern Investitionen. Verlieren werden damit alle Beteiligten.



Professor Gunter Kürble ist Dekan des Fachbereichs Betriebswirtschaft der Hochschule Kaiserslautern. FOTO: HS/JO STEINMETZ

Die Finanzdienstleistungen umfassen das Bank- und Versicherungswesen. Sie sind auf eine Professur für Versicherungsbetriebslehre berufen. Man hört es immer wieder in den Medien, dass Deutsche überdurchschnittlich viele Versicherungen einkaufen. Gibt es eine Übernachfrage nach Versicherungen?

Prof. Kürble: Ich habe das auch schon gehört, aber noch nie gesehen, im Gegenteil: Im Jahr 2015 lag die Relation Versicherungsbeiträge pro Einwohner

in den USA bei 4096 US-Dollar, in Frankreich bei 3392 US-Dollar und in Deutschland nur bei 2563 US-Dollar. Diese Zahlen beinhalten die Lebens- und die sogenannte Nicht-Lebensversicherung. Während die Franzosen für die Lebensversicherung pro Kopf 2263 US-Dollar im vergangenen Jahr aufgewandt hatten, betrug der Vergleichswert für Deutschland nur 1181 US-Dollar, was man durch die starke Rolle der – teilweise steuerfinanzierten – deutschen

Sozialversicherung erklären kann. In der Nicht-Lebensversicherung, wozu die Autoversicherung, ebenso wie die Gebäude-, Hausrat- oder Haftpflichtversicherung zählen, haben wir Deutschen durchschnittlich 1381 US-Dollar aufgewandt, während die Franzosen mit 1129 US-Dollar weniger ausgaben. Da in den Versicherungsbeiträgen auch die Beiträge der Industrieunternehmen enthalten sind, kann man aus den Zahlen keine Überversorgung der Bürger mit Versicherungen ablesen. Wenn man aber weiß, dass 15 Prozent unsere Mitbürger keine Privathaftpflichtversicherung besitzen, muss man eher eine Unterversorgung feststellen. Die private Haftpflicht, die jeder von uns nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch leisten muss, ist ein gefährliches Risiko. Gefährlich sind für uns Ereignisse, die sehr selten auftreten und dann sehr teuer werden können. Diese sollte man versichern. Ob eine Versicherung sinnvoll ist, muss jeder für sich selbst entscheiden. Die erforderlichen Hintergrundinformationen wird für diejenigen Verbraucher, die sich nicht selbst aktiv informieren, die Versicherungsvermittlung bereitstellen. Am Donnerstag referieren zwei Typen von Vermittlern: derjenige, der im persönlichen Gespräch von Mensch zu Mensch vermittelt und derjenige, der seinen Kunden digital anspricht und mit dem Modewort FinTech bezeichnet wird. Anschließend führt mein Kollege Robert Baresel, der ehemalige Vorstandsvorsitzende der Saarbrücker UNION Krankenversicherung mit Studierenden eine Podiumsdiskussion über den Einsatz von klassischen und modernen Methoden durch.