

## **Panikreaktion der Bâloise auf wegbrechende Außendienstorganisation beim Deutschen Ring**

**Hamburg, den 28.01.2010 – Aufgrund der Unsicherheit über ihre berufliche Zukunft in der Außendienstorganisation des Deutschen Rings haben sich in den letzten Wochen vermehrt Außendienstpartner und Führungskräfte aus dem Außendienst bei der SIGNAL IDUNA Gruppe beworben. „Die Bâloise reagiert darauf nun in einer Panikreaktion mit dem Aufbau einer eigenen Außendienstorganisation für die Sach- und Lebensversicherung des Deutschen Rings“, sagt Reinhold Schulte, Vorsitzender der Vorstände der SIGNAL IDUNA Gruppe.**

Seit der Präsentation eines „Masterplans“ für die Entflechtung der Unternehmensgruppe Deutscher Ring durch den Vorstandsvorsitzenden der Basler Versicherungen, Dr. Frank Grund, am 13. Januar hat es galoppierende Entwicklungen gegeben: Schon fünf Tage später verkündete Dr. Grund in einer E-Mail an Führungskräfte ein rigides Sparprogramm, mit dem Ziel, 13 Millionen Euro bei Verwaltungskosten und Provisionen für den Vertrieb zu sparen. „(Neu-) Geschäft mit hohen Provisionsbelastungen wird nicht mehr gezeichnet bzw. hier werden Einzelfallentscheidungen durch den Vorstand getroffen“, schreibt Dr. Grund. „Diese E-Mail hat die Unruhe im Außendienst nochmals geschürt“, berichtet Jens Geldmacher, Vorstand des Deutscher Ring Krankenversicherungsvereins.

Dies hat offensichtlich zu einer Panikreaktion geführt: In den vergangenen Tagen hat die Bâloise die Führungskräfte des Außendienstes Deutscher Ring zu regionalen Treffen eingeladen und außerordentlich hoch dotierte Verträge mit der neu zu gründenden Außendienstorganisation von Sach und Leben des Deutschen Rings unterbreitet, was stellenweise nahezu zu einer Verdoppelung der Vergütung führt. Die Leistungen aus den Verträgen wurden jedoch nur bis 2011 garantiert. Die Führungskräfte wurden zeitlich unter Druck gesetzt und mussten sich sofort oder aber bis zum nächsten Morgen entscheiden.

Da die neuen Außendienst-Führungskräfte ohne eine eigene Vertriebsstruktur eingestellt werden, wurde zugleich ein „Kopfgeld“ in Höhe von bis zu 750 Euro ausgelobt für jede Agentur, die sich auf die neue Außendienstorganisation verpflichtet – also ihre Geschäftsbeziehungen zum Deutschen Ring Krankenversicherungsverein abbricht. Dieses Vorgehen legt das hohe Risiko dieser Aktion offen: Wenn nicht genügend Außendienstpartner gewonnen werden, produziert die neue Vertriebsorganisation aufgrund ihrer hohen Managementkosten unvermeidbar hohe Verluste.

Mit dem neuen Außendienst von Sach/Leben des Deutschen Rings baut die Basler als relativ kleiner Versicherer nun die dritte Vertriebsorganisation auf – neben dem Außendienst der Basler und dem gemeinsamen Außendienst des Deutschen Rings mit dem Krankenversicherungsverein. Da die vertraglichen Leistungen für die abgeworbenen Außendienstführungskräfte nur bis 2011 garantiert sind, ist absehbar, dass dann die Außendienstorganisationen von Basler und Sach/Leben des Deutschen Rings zusammengelegt werden – gemäß der strategischen Vorgabe und Kostenzielen der Bâloise für den deutschen Markt. Im Projekt KURS, in dem die Bâloise ihre Neuaufstellung nach der Entflechtung des Deutschen Rings festgelegt hat, sind bereits Stellenstreichungen im Vertrieb vorgesehen, auch bei Führungskräften. „Insofern ist eine relativ kurze Garantie für die Führungskräfte im Außendienst nicht attraktiv“, sagt Jens Geldmacher. Im Übrigen beeinträchtigt die flächendeckende Abwerbung die Interessen des Deutschen Ring Krankenversicherungsvereins erheblich. Das sind unlautere geschäftliche Handlungen. Die SIGNAL IDUNA Gruppe prüft daher auch rechtliche Schritte.

„Der Frontalangriff auf die gemeinsame Außendienstorganisation des Deutschen Rings ist nicht geeignet, das Verhandlungsklima zwischen Bâloise und SIGNAL IDUNA zu verbessern“, bedauert Reinhold Schulte. „Dennoch hält SIGNAL IDUNA das Gesprächsangebot an die Bâloise aufrecht.“

109 Zeilen à 35 Zeichen

Dortmund/Hamburg, 28.01.2010  
Pressestelle