

Versicherungsvermittler = Prügelknabe der Nation ?

**Dies scheint zumindest der Gesetzgeber so zu planen. Politiker und vermeintliche Experten suchen Schuldige an den falschen Stellen, verabschieden Gesetze die vor handwerklichen Fehlern nur so strotzen und setzen auf Polemik.
**

25.10.2011 - **Dies scheint zumindest der Gesetzgeber so zu planen. Politiker und vermeintliche Experten suchen Schuldige an den falschen Stellen, verabschieden Gesetze die vor handwerklichen Fehlern nur so strotzen und setzen auf Polemik.**

Jüngstes Beispiel ist der dem Maklerpool Invers Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH (Invers) vorliegende Umdruck Nr. 25 zum Entwurf eines Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts. Hier findet sich eine Begrenzung der Abschlussprovision im Bereich PKV auf insgesamt 3,3 % der Bruttobeitragssumme, was in etwa einer Abschlusscourtage von 9 MB entspricht. Im Weiteren wird eine Ausweitung der Stornohaftzeit auf 60 Monate in Aussicht gestellt.

Beide Vorgänge sind einerseits getrieben durch Provisionsexzesse bei großen Vertrieben, sowie dem Verlangen des PKV-Verbandes der privaten Krankenversicherer. Verantwortlich für die angebliche Notwendigkeit des Gesetzes werden aber die Vermittler gemacht und so stellt sich die Frage nach der Wahrheit.

Insbesondere Versicherungsmakler dürften kaum in den Genuss der im Kreuzfeuer der Kritik stehenden 18 MB Abschlusscourtage gekommen sein; ganz im Gegenteil. In der Studie „Provisionen und Courtagen – was die Versicherer ihren Vermittlern zahlen“ kommt deren Autor, Prof. Matthias Beenken, nach Auswertung von 647 Vermittler-Antworten zu dem Schluss: „Durchschnittlich 7,6 Monatsbeiträge werden von den Maklern in der PKV genannt“. Letztlich sind die Schuldigen nachweislich nicht die Versicherungsmakler, sondern vielmehr solche PKV-Versicherer, die mit extremen Abschlusscourtagen um die Gunst der Großvertriebe gebuhlt haben.

Was das Thema Stornohaftzeiten anbelangt, so ist ein Schelm der denkt, dass die PKV-Versicherer mit dem Verlangen nach 60 Monaten Stornohaftzeit nun plötzlich auf Kundenseite stehen. Die Tatsachen sehen anders aus, denn gerade die Versicherer selbst haben Jahrzehnte lang vom durch sie selbst provisionsgetriebenen Wechselgeschäft in der PKV profitiert. Schließlich verblieben die Altersrückstellungen stets beim Versicherer.

Eine feine Sache für die Versicherer – nicht jedoch für die Versicherungsnehmer. Wieso also rufen die Versicherer nun plötzlich nach dem Gesetzgeber? Warum wurde eine längere Stornohaftzeit nicht schon vor Jahren durch die Versicherer selbst eingeführt? Könnte dieses Versäumnis darin begründet sein, dass nun die Altersrückstellung dem Verbraucher mitgegeben werden muss und eben nicht mehr beim Versicherer verbleibt? Ganz offensichtlich fehlt dem Gesetzgeber hier der nötige Durchblick.

Nach Meinung der Invers hat der Gesetzgeber hier die Versicherungsvermittler, insbesondere die Versicherungsmakler – die ganz klar die Interessenvertreter ihrer Mandanten sind – zu rehabilitieren. Mithin hat der Gesetzgeber klar zu stellen, dass nicht etwa die Versicherungsmakler die Schuldigen sind.

Zum Gesetz selbst ist ebenfalls vieles anzumerken. Grundsätzlich stellt sich INVERS weder gegen die Begrenzung der Abschlusscourtage, noch gegen die Ausweitung der Stornohaftzeiten. Allerdings geht die Begründung, unter der der Gesetzentwurf entstanden ist, an den Tatsachen

weit vorbei.

Die Kritikpunkte an einem vor handwerklichen Fehlern strotzenden Gesetzentwurf im Einzelnen:

1. Im folgenden Satzungsetüm des Gesetzentwurfes heißt es: „Die Versicherungsunternehmen müssen sicherstellen, dass zumindest im Falle der Kündigung eines Vertrages durch den Versicherungsnehmer, wenn es sich nicht um eine Kündigung gemäß § 205 Absatz 2 des Versicherungsvertragsgesetzes handelt, oder im Falle des Ruhendstellens der Leistungen gemäß § 193 Absatz 6 Satz 2 des Versicherungsvertragsgesetzes oder einer Prämienfreistellung gemäß § 165 Absatz 1 des Versicherungsvertragsgesetzes in den ersten fünf Jahren nach Vertragsschluss der Versicherungsvermittler die für die Vermittlung eines Vertrages der substitutiven Krankenversicherung oder der Lebensversicherung angefallene Provision nur bis zu der Höhe einbehält, wie diese nicht höher ist als der Betrag, der bei gleichmäßiger Verteilung der Provision über die ersten fünf Jahre seit Vertragsschluss bis zum Zeitpunkt der Beendigung, des Ruhendstellens oder der Prämienfreistellung angefallen wäre.“ Der Gesetzgeber hat es hier versäumt eine klare Aussage zu treffen. Der Versicherungsmakler kann nichts dafür, wenn ein Versicherer seine Tarife falsch kalkuliert hat. Gerade derzeit sehen wir Beitragssteigerungen bis zu 50 % in einzelnen Tarifen. Hier kann der neue Gesetzentwurf für Makler haarsträubende Auswirkungen haben. Ein Beispiel: Ein Versicherungsmakler hat einen Voll-KV Tarif der Pfefferminzia vermittelt. Der Mandat hat auf genau diesem Tarif bestanden, obwohl der Makler in seiner Dokumentation ausdrücklich darauf hingewiesen hat, dass bei dem vorliegenden, sehr billigen Beitrag sich Selbiger vermutlich bald stark erhöhen wird. Es kommt wie es kommen muss, schon nach einem Jahr erhöht sich der Beitrag um über 20 %. Schuld ist in den Augen des Mandanten, trotz Dokumentation, natürlich der Makler. Der Kunde sucht sich einen neuen Makler und schließt dort, unter Kündigung seines Altvertrages, einen neuen Vertrag ab. Der Dumme ist der Altmakler, denn er bleibt schuldlos auf einem ganz erheblichen Stornobetrag sitzen. Dem Altversicherer kann es, zumindest mit Hinsicht auf die gezahlte Abschlusscourtage, egal sein, denn die muss der Altmakler ja zurückzahlen. Die lachenden Dritten sind der Mandant, der neue Versicherer und natürlich der neue Makler - jedenfalls bis zur nächsten Preiserhöhung. Stellt sich mithin die drängende Frage, ob der Gesetzgeber hier wieder einmal mit dem Prädikat „handwerklich ungenügend“ agiert hat oder ob eine Lobby ganz bewusst daran arbeitet, Versicherungsmakler das Leben so schwer wie möglich zu machen.
2. Eine nach Ansicht der Invers völlig unklare Regelung findet sich in Bezug auf die Stornohaftzeit im Gesetzentwurf ebenfalls, denn dort heißt es weiter: „Ist die vereinbarte Prämienzahlungsdauer kürzer als fünf Jahre, so kann diese zu Grunde gelegt werden.“ Was ist hier gemeint? Denn derzeit beträgt die Mindestlaufzeit einer Voll-KV meistens ein oder zwei Jahre. Was will uns dieser Satz im Gesetzentwurf also sagen? Wird die Stornohaftzeit dann doch nur auf diese einen oder zwei Jahre berechnet? Folgt daraus, dass die 3,3 % Höchstcourtage ebenfalls nur aus diesem Zeitraum berechnet wird (was ein Witz wäre) oder gilt die Höchstbegrenzung dann gar nicht? Oder ist es so, dass die Mindestlaufzeit einer Voll-KV nun fünf Jahre betragen wird und der Kunde somit viel länger als bisher gebunden wird? Zumindest der uns vorliegende Umdruck Nr. 25 zum Entwurf eines Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts lässt hier viel Interpretationsspielraum zu.

3. Im Gesetzentwurf heißt es auch: „Die in einem Geschäftsjahr für den Abschluss von substitutiven Krankenversicherungen an einen einzelnen Versicherungsvermittler gewährten Zahlungen und sonstigen geldwerten Vorteile dürfen 3,3 Prozent der Bruttobeitragssumme des von ihm vermittelten Geschäfts nicht übersteigen.“ Und wenn es zwei oder drei am Vertrag beteiligte Vermittler sind? Richtig hätte es für den beabsichtigten Zweck nach Ansicht von Invers heißen müssen: Die in einem Geschäftsjahr für den Abschluss einer substitutiven Krankenversicherung an Versicherungsvermittler gewährten Zahlungen und sonstigen geldwerten Vorteile dürfen 3,3 Prozent der Bruttobeitragssumme des vermittelten Geschäfts nicht übersteigen.

4. Weiter heißt es im Gesetzentwurf: „Bestandspflegeprovisionen und Vergütungen, die keinen unmittelbaren Zusammenhang mit einem konkreten Vertragsschluss haben, werden durch diese Regelung nicht betroffen.“ Nach Ansicht der Invers sind das gleich zwei Unklarheiten in einem Satz. Der Satz hätte also unterteilt werden müssen. Richtig wäre gewesen: Bestandspflegecourtagen, deren fortlaufende Zahlung für die Dauer des Vertrages frühestens zwölf Monate nach Abschluss des substitutiven Krankenversicherungsvertrages beginnt, werden durch diese Regelung nicht betroffen. Für den zweiten Teil, mithin Vergütungen die keinen unmittelbaren Zusammenhang mit einem konkreten Vertragsabschluss haben, wäre eine abschließende Aufzählung von Beispielen erforderlich gewesen. Denn es ist nicht geregelt, was in dem Falle geschieht, wenn die BaFin bei einer Prüfung feststellt, dass eine solche Zahlung eben doch eine verdeckte Abschlusscourtage ist. Wer trägt dann das Risiko? Muss der Vermittler dann die Zahlung zurückgeben? Warum ist nicht geregelt, dass der Versicherer dafür geradzustehen hat, wenn hier ein Verstoß nachgewiesen wird?

Letztlich wird abzuwarten sein, wie sich ein solch halbfertiges Gesetz in die Praxis umsetzen lässt und wie die Versicherer den Wortlaut interpretieren. Invers jedenfalls bleibt für die Invers-Partner am Ball und wird über den Fortgang der Dinge berichten.

Pressekontakt:

Udo Rummelt
Tel.: 0341 / 5256 - 520
E-Mail: Udo.Rummelt@invers-gruppe.de

INVERS Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH
Sportplatzweg 15
04178 Leipzig
Webseite: www.invers-gruppe.de

Über die INVERS Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH

Die INVERS GmbH ist einer der bestandsgrößten Maklerpools in Deutschland. An dem in Leipzig beheimateten und für seine Transparenz mehrfach ausgezeichneten Maklerpool bestehen weder offene noch verdeckte Beteiligungen von Versicherungs- bzw. Fondsgesellschaften oder sonstigen Unternehmen. Für Versicherungsmakler ist die INVERS GmbH damit Markt-Garant wirklicher Unabhängigkeit und idealer Partner für die Bereiche private und gewerbliche Versicherungen, Investmentfonds und Bausparen. Nähere Informationen zur INVERS GmbH erhalten Sie z. B. unter <http://www.inverspartner.de>.

