

VDVM fordert Klarheit beim Provisionsabgabeverbot

**Nach den uns vorliegenden Informationen hat die BaFin die Revision in Sachen Provisionsabgabeverbot zurückgezogen. Damit erlangt das Urteil des VG Frankfurt Rechtskraft. Ob durch eine rechtskräftige Entscheidung eines Verwaltungsgerichts tatsächlich bereits das Provisionsabgabeverbot für alle entfällt ...
**

Nach den uns vorliegenden Informationen hat die BaFin die Revision in Sachen Provisionsabgabeverbot zurückgezogen. Damit erlangt das Urteil des VG Frankfurt Rechtskraft. Ob durch eine rechtskräftige Entscheidung eines Verwaltungsgerichts tatsächlich bereits das Provisionsabgabeverbot für alle entfällt oder diese Entscheidung nicht nur eine Wirksamkeit zwischen den Parteien entfaltet, ist offen. Hier muss Klarheit geschaffen werden!

Durch das Vorgehen der BaFin kommt dem Frankfurter Urteil allerdings nunmehr eine weitreichende Präjudizwirkung zu, da die Hüterin des Verbots, die BaFin, die Entscheidung des Gerichts nicht mehr angreift.

Der VDVM würde eine eindeutige Klärung dieser essentiellen Frage begrüßen. Denn bereits bei der Schaffung der Wettbewerbsleitlinien im Rahmen des VDVM Codes of Conduct im Jahre 2008 wurde uns der Hinweis auf ein existierendes Provisionsabgabeverbot vom Bundeskartellamt nicht gestattet, obwohl eine wortgleiche Formulierung in den Wettbewerbsleitlinien des GDV drei Jahre zuvor noch unbeanstandet blieb und dort auch weiterhin besteht. Bereits damals hatten wir den Eindruck, dass die Bundesbehörden BaFin und Bundeskartellamt - obwohl beide das gleiche Recht anzuwenden haben - nicht an einem Strang ziehen!

Inhaltlich würden Licht und Schatten beim Wegfall des Provisionsabgabeverbotes eng beieinander liegen. Zu begrüßen wäre, dass die Preisgestaltung für die Dienstleistung eines Versicherungsvermittlers - sei es Agent oder Versicherungsmakler - flexibler würden. Dieser Vorteil käme jedoch primär denjenigen Versicherungsnehmern zu Gute, die hochvolumige Verträge abschließen und das Gefühl haben, dass mit der eingerechneten Vergütung eine Quersubventionierung zu Gunsten anderer Produkte und/oder Versicherungsnehmer stattfindet. Dieser mögliche individuelle Vorteil würde „erkauft“ mit Nachteilen für andere Versicherungsnehmer und deren Produkte, die auf eine gewisse Quersubventionierung angewiesen sind, etwa bei einer Privathaftpflichtversicherung zum Preis von ca. 80,- Euro. Wenn diese Quersubventionierung entfällt, würden die Dienstleistungen des Vermittlers für diese Produkte teurer. Oder wären gar nicht mehr verfügbar, wenn der Kunde nicht bereit ist, die Beratung angemessen zu vergüten.

Natürlich würde ein Markt ohne Provisionsabgabeverbot auch die kostenlose Beratung bis zum Abschluss des Versicherungsvertrages einschränken. Wer möchte schon dem Kunden die Ergebnisse seiner Arbeit ohne Entlohnung mitgeben, damit dieser dann bei einem anderen Vermittler eine hohe Provisionsabgabe nachfragen kann? Der andere Vermittler hätte in einem solchen Fall ja eine ganz andere Kostensituation und seine Bereitschaft zur Provisionsabgabe wäre deutlich höher. Schließlich ist der Kunde bereits gut und für ihn kostenlos beraten worden und weiß genau, was er will. Akquisekosten fallen also für den neuen Vermittler nicht an. Ob dies im Interesse sowohl der Politik als auch des Verbraucherschutzes liegt, darf bezweifelt werden.

Bei einem Wegfall des Provisionsabgabeverbotes sehen wir schließlich auch noch die Verpflichtung des Gesetzgebers, sich Fragen der „Compliance“ deutlicher zu widmen. Im gewerblichen Bereich bestünde sonst beispielsweise die naheliegende Gefahr, dass der geforderte Provisionsanteil von Versicherungsverträgen, die als Betriebsausgaben abgesetzt werden, nicht als direkter Mittelzufluss bei der Firma verbucht wird, sondern als „Sponsoring“ für persönlichen Nutzen

angesehen werden könnte. Die Diskussion um unseren zurückgetretenen Bundespräsidenten zeigt, dass man vor diesen Fragen auf Dauer nicht die Augen verschließen kann!

Insoweit ist eine sachgerechte Diskussion über die Wirkungsweise mechanischer Vergütungssysteme (Provisionen / Courtage) mit ihrer Quersubventionierung auch und gerade im Verhältnis zur sogenannten Honorarberatung - also der Arbeit gegen eine reine Tätigkeitsvergütung - notwendig. Weder bei einem Wegfall des Provisionsabgabeverbotes noch bei der großflächigen Anwendung der echten Honorarberatung kann es für alle immer nur billiger werden, vielmehr wird es Gewinner und Verlierer geben. Auch hier ist die Politik gefordert, damit nicht die breiten Bevölkerungskreise zu den Verlierern gehören, weil sie sich eine werthaltige Beratung nicht mehr leisten können.

Ansprechpartner:

Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V.
Dr. Hans-Georg Jenssen
- Geschäftsführender Vorstand -
Telefon: 040 / 36 98 200
E-Mail: vdvm@vdvm.de

Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V.
Gabriele Ayx
- Öffentlichkeitsarbeit -
Telefon: 040 / 36 98 20 13
E-Mail: ayx@vdvm.de

