

Stornohaftzeiten im Bereich der substitutiven Krankenversicherung und bei biometrischen LV-Risiken beträgt ab 01.04.2012 nun 60 Monate

Am 01.04.2012 treten das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts sowie die Provisionsdeckelung inklusive der verlängerten Stornohaftung für substitutive Krankenversicherungen und biometrische LV in Kraft.

Am 01.04.2012 treten das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts sowie die Provisionsdeckelung inklusive der verlängerten Stornohaftung für substitutive Krankenversicherungen und biometrische LV in Kraft. Leider strotzt der Gesetzgeber wiederholt vor Unkenntnis und folgt den Lobbyisten der Versicherungsgesellschaften - zum Nachteil der Makler.

Was kommt damit im Versicherungsbereich am 01.04.2012 auf Versicherungsmakler und auch auf alle anderen Versicherungsvermittler zu? Hier eine Aufzählung der wichtigsten Änderungen in Kurzform:

- Die Stornohaftzeit im Bereich substitutive Krankenversicherung (das ist der Bereich der Vollkrankenversicherung) erhöht sich auf 60 Monate.
- Die Abschlusscourtage im Bereich der substitutiven Krankenversicherung (sKV) wird auf ca. 9 MB begrenzt (vereinfachte Erläuterung). Dies gilt auch für Pools und Großvertriebe.
- Für Zusatzversicherungen, die im Zusammenhang mit der sKV stehen, gilt das Vorstehende ebenfalls. Dies betrifft z. B. die Bereiche Krankentagegeld- und auch Krankenhaustagegeldversicherung.
- Der Bereich der übrigen Zusatzkrankenversicherung ist von den vorstehenden gesetzlichen Änderungen (noch) nicht betroffen.
- Im Bereich der biometrischen Lebensversicherung (z. B. BU, Risiko-LV etc.) erhöht sich die Stornohaftzeit ebenfalls auf 60 Monate. Verschiedene LV-Versicherer hatten diese Regelung schon seit einiger Zeit.

Für INVERS ist es immer wieder erschreckend zu sehen, wie der Gesetzgeber den Lobbyisten der Versicherungsgesellschaften folgt. Nachfolgend wollen wir dies für Sie aus unserer Sicht einmal näher beleuchten. Vielleicht wird dann einiges klarer.

Der Bereich sKV

1. Die KV-Versicherer brauchten und brauchen dringend Neugeschäft. Aus diesem Grund wurden durch KV-Versicherer, in Hoffnung auf hohe Produktion, gerade an Großvertriebe Abschlussprovisionen in teils unfassbarer Höhe gezahlt. Es ist von Abschlussprovision bis zu 18 MB die Rede. Versicherungsmakler und auch die meisten Maklerpools dürften solche Abschlussprovisionen nie gesehen haben. Das schillernde Negativbeispiel ist sicher der KV-Großvertrieb MEG24, zu dem gerade ein Kinofilm läuft. Aber es kam wie es kommen musste; letztlich stürzte das MEG24-System, getragen von exorbitanten Abschlusscourtagen und Vorschüssen, in sich zusammen. Experten vermuten für die dort involvierten KV-Versicherer einen Gesamtverlust von weit über 30 Millionen Euro.
2. Früher verblieben die Altersrückstellungen bekanntlich beim Alt-Versicherer, wenn der Kunde seine Krankenversicherung wechselte. Ein gutes Geschäft für die KV-Versicherer, gerade dann, wenn der Kunde wechselte und seine KV bis dahin kaum

- oder gar nicht in Anspruch genommen hatte. Heute muss dem Kunden bei Wechsel des Versicherers die Altersrückstellung in großen Teilen mitgegeben werden. Das ehemals schöne Geschäftsmodell ist also entfallen.
3. Die vorstehenden Punkte führten letztlich dazu, dass KV-Versicherer das Interesse am ständig laufenden Wechselgeschäft nachhaltig verloren haben.
 4. Betrachtet man nun noch, dass das Wechselgeschäft bedeutend höher war als das echte Neugeschäft, dann wird schnell klar, warum die KV-Versicherer den Gesetzgeber geradezu angefleht haben dürften, dass die Abschlussprovisionen zur sKV einheitlich begrenzt und die Stornohaftungszeiten erhöht werden. Die Geister, welche die KV-Versicherer mittels Provisionsexzessen selbst gerufen hatten wurden sie allein nicht mehr los. Das Thema der Kartellabsprache dürfte also letztlich nur als „Feigenblatt“ gegenüber den Vermittlern gedient haben.
 5. Leidtragende dieser Vorgehensweise sind allein die Vermittler, insbesondere auch die Makler, welche ihre Kunden seriös und gut beraten.
 6. Stellen Sie sich dazu folgende Situation vor: Ein Makler hat eine sKV der Pfefferminzia vermittelt. Der Mandant hat auf diesen Tarif bestanden, obwohl der Makler in seiner Dokumentation ausdrücklich darauf hingewiesen hat, dass bei dem vorliegenden, sehr billigen Beitrag sich Selbiger vermutlich innerhalb kürzester Zeit stark erhöhen wird. Es kommt, wie es kommen muss, schon nach einem Jahr erhöht sich der Beitrag um über 20 %, wie wir wissen kein Einzelfall. Schuld ist in den Augen des Mandanten, trotz Dokumentation, natürlich der Makler. Der Kunde sucht sich einen neuen Vermittler und schließt dort, unter Kündigung seines Altvertrages, eine neue sKV 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. Lachende Dritte sind der Mandant, der neue Versicherer und der neue Vermittler; jedenfalls bis zur nächsten Prämienerrhöhung.
 7. Im Weiteren ist es nach unserer Auffassung nur eine Frage der Zeit, bis in Sachen Stornohaftungszeit Verträge der Zusatzkrankenversicherung den Verträgen der sKV folgen werden, dass also auch dort die Stornohaftungszeit bald 60 Monate beträgt. Dies kann man am Beispiel der Lebensversicherung leicht erkennen, denn solches Vorgehen ist im Interesse der Versicherer (siehe auch nachfolgend).

Der Bereich LV

1. Die LV-Versicherer haben festgestellt, dass sie im Bereich der geillmerten, kapitalisierenden LV mit den neuen Regelungen zur Stornohaftzeit ganz gut klar kommen. Die Auszahlungsverpflichtungen an die Kunden sind vergleichsweise nur marginal gestiegen, die Rückzahlungsverpflichtungen der Vermittler jedoch in ganz erheblichem Maß.
2. Besonders gut funktioniert dies für die LV-Versicherer übrigens im Bereich der kapitalbildenden, fondsgebundenen Verträge (möglichst noch mit zusätzlichem, biometrischem Versicherungsschutz), da es sich hier für die LV-Versicherer gut mit der Kostenverteilung arbeiten lässt.
3. Folglich war es für die LV-Versicherer äußerst erstrebenswert auch im Bereich der biometrischen Risiken eine längere Stornohaftzeit gegenüber den Vermittlern zu erreichen. Dazu muss man sich vergegenwärtigen, dass diese Neuregelung (in Bezug auf den Versicherungsvertrag) für den Verbraucher selbst weder einen Vorteil noch einen Nachteil bedeutet. Gewinner sind allein die LV-Versicherer, die nun höhere Stornogewinne verzeichnen werden. Verlierer sind die Makler.

4. Völlig geschlafen und den Lobbyisten der Versicherer in die Hände gespielt hat hier der Gesetzgeber. Er hat es sträflich versäumt die Stornohaftungsregelung zum Vorteil der Verbraucher als Steuerungsinstrument im Verkauf zu nutzen. Hätte der Gesetzgeber die Stornohaftung auf 24 oder 36 Monate festgeschrieben, dann wäre ein für die Verbraucher vorteilhafter Effekt eingetreten. Eine solche Regelung hätte u. E. dazu geführt, dass Vermittler (vermutlich auch die sogenannten „Klopfertruppen“) vermehrt solche LV-Produkte vertrieben hätten, die die Verbraucher wirklich benötigen, also z. B. Risiko-LV, Absicherung bei schweren Krankheiten (Dread Disease), BU, EU, Absicherung bei Verlust von Grundfähigkeiten etc..

INVERS hat - mit viel Unterstützung der INVERS-Partner - in der Sache mehrmals die federführenden Ministerien, den Bundestag, sämtliche Mitglieder des Finanzausschuss des Bundestages, sämtliche Mitglieder des Bundesrates und auch die DIHK auf die Fehlerhaftigkeit des Gesetzes hingewiesen. Passiert ist leider (fast) nichts. Dies sagt viel aus über den wirklichen Stellenwert der Makler und deren Mandanten gegenüber den Versicherern in den Augen des Gesetzgebers.

Exkurs

- Aus der Branche hört man, dass auch einige Pools verzweifelt nach Möglichkeiten suchen, die gesetzliche Beschränkung der Abschlussprovision im Bereich sKV mit viel Erfindungsgeist zu umgehen.
- Solche Pools suchen also einen Ausgleich für schrumpfende Overheads im Bereich sKV. Angeblich soll es Forderungen geben, dass für fehlende sKV-Overheads im Gegenzug der LV-Overhead erhöht wird. Pools, die derartiges fordern denken jedoch u. E. nicht gerade sehr weit. Es ist bei solchen Forderungen natürlich abzusehen, dass die Versicherer den Gesetzgeber drängen werden auch die LV-Abschlussprovisionen gesetzlich zu begrenzen.
- Auch sollen Dienstleistungsvergütungen über externe Firmen im Gespräch sein, Qualitäts-, Bestandserweiterungs- und Bestandserhaltungsvereinbarungen sollen dem Vernehmen nach getroffen werden und auch sogenannte Medien-, Werbe- und EDV-Dienstleistungen sollen wohl Teile eines sogenannten Vergütungsausgleichs sein.
- Im Rahmen des Gesetzes sind solch phantasievolle Wege unserer Ansicht nach allerdings ganz eindeutige Umgehungstatbestände. Was viele Pools und auch viele KV-Versicherer augenscheinlich verkennen ist der Umstand, dass die BaFin mit Hinsicht auf die Abschlussprovision in Sachen sKV diesmal ein ganz eindeutiges Gesetz im Rücken hat und ziemlich sicher genau diese Umgehungstatbestände prüfen wird.
- Es stellt sich darüber hinaus die Frage was eigentlich passiert, wenn einem Versicherer im Rahmen einer BaFin-Prüfung nachgewiesen wird, dass die erfindungsreichen Zusatzzahlungen an einen Maklerpool den Tatbestand der Umgehung erfüllen. Wird der Pool die Gelder zurück zahlen müssen? Überlebt der Pool das? Was passiert in solchen Fällen mit dem Bestand des Maklers, also mit Ihrem Bestand?

Anmerkung

Zu Vorstehendem stellen wir hiermit klar, dass sich INVERS nicht auf Vorgehensweisen der Versicherer eingelassen hat, die u. E. im Sinne des Gesetzes den Tatbestand einer Umgehung darstellen. INVERS musste dies aufgrund der ganz erheblichen Sachbestände auch nicht tun. Die Frage des Umgehungstatbestandes stellt sich bei INVERS mithin nicht. Im Weiteren wurden bei INVERS umfangreiche Vorkehrungen getroffen, die verlässlich verhindern, dass INVERS unter Massenstorno leidet, wenn z. B. bei einem oder gar bei mehreren KV-Versicherern Beitragserhöhungen in erheblichem Umfang beschlossen werden. Keinesfalls müssen Makler bei

INVERS um ihren Bestände fürchten. Ist das bei anderen Pools auch so?

Fazit

Alle zu Anfangs aufgezählten gesetzlichen Regelungen helfen den Verbrauchern so gut wie nichts. Nur mit sehr viel gutem Willen kann man zumindest im Bereich sKV einen kleinen Vorteil für die Verbraucher erkennen - im Bereich der biometrischen LV gilt dies jedoch keinesfalls. Die Gesetzesänderung dient zu fast 100 % allein den Interessen der Versicherer. Leidtragende sind die Makler. Aber es hilft nichts, die Makler werden sich auf die neuen Regelungen einzustellen haben.

Weiteres Vorgehen

- Makler sollten sich überlegen, wo sie ihren Bestand haben! Wird der Pool - auch auf lange Sicht - überleben? Was passiert mit dem Bestand des Maklers, wenn der Pool es nicht schafft? Welche Folgen hat es, wenn zu den Zahlungen an einen Pool durch die BaFin der Umgehungstatbestand festgestellt wird?
- Maklern ist anzuraten im Bereich sKV zu überdenken, ob auch zukünftig die volle Abschlusscourtage gleich mit Abschluss des Vertrages eingenommen werden soll. Wenn wirtschaftlich die Möglichkeit besteht und der KV-Versicherer es anbietet, dann empfiehlt es sich im Bereich sKV auf die ratierliche Zahlung der Abschlusscourtage - verteilt auf die Stornohaftungszeit - umzusteigen. Dies verhindert zumindest ein böses Erwachen in Form von ganz erheblichen Stornorückzahlungen zu einem Zeitpunkt, also z. B. gerade dann, wenn KV-Versicherer die Beiträge in erheblichem Maße anpassen.
- Darüber hinaus verhandelt INVERS mit allen KV-Versicherern über sogenannte echte Courtagetarife, wie diese teils schon in der betrieblichen Krankenversicherung zum Einsatz kommen. Echte Courtagetarife sind solche Tarife, zu denen - ähnlich wie im Sachversicherungsbereich - laufende Courtagen gezahlt werden.
- Gleiches gilt auch für den Bereich der biometrischen LV. Auch hier gilt es für den Makler zu prüfen, ob er die wirtschaftliche Möglichkeit besitzt auf ratierliche Zahlung der Abschlusscourtage umzusteigen oder gar auf laufende Courtage. Letzteres ist so z. B. bei der Dialog Versicherung im Bereich der Risiko-LV schon seit langer Zeit möglich. Mit allen anderen Versicherern steht INVERS dazu in Verhandlungen.

Kontakt:

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>.

