

Leissl: „Rolle rückwärts bei der Transparenz von Versicherungen“

PKV-Experte von beitragsoptimierung24.de kritisiert Versuch deutscher Europa-Abgeordneter, die Offenlegung von Provisionen im Versicherungsvertrieb zu verhindern

PKV-Experte von beitragsoptimierung24.de kritisiert Versuch deutscher Europa-Abgeordneter, die Offenlegung von Provisionen im Versicherungsvertrieb zu verhindern. Transparenz und Verbraucherinteressen bei Finanzprodukten bleiben ein heißes Eisen in der Politik. Übermorgen stimmt der Bundestag über das Honorar-Anlageberatungsgesetz ab. Obwohl es eine solche Regelung für Honorarberater im Versicherungsbereich seit Langem gibt, entwickelt sich die Nachfrage dort nur sehr verhalten: Zum Stichtag Ende März waren nur 271 Versicherungsberater in Deutschland registriert. Harald Leissl vom Beratungsanbieter beitragsoptimierung24.de ist überzeugt: Ohne mehr Transparenz über die versteckten Vertriebskosten, die der Kunde mit seinen Prämien zahlt, wird sich daran wenig ändern. Ausgerechnet zwei deutsche Unions-Europaabgeordnete entpuppen sich aktuell als Bremser gegen Transparenz.

Harald Leissl: „Die Offenlegung [von Vertriebsprovisionen] kann bei den Verbrauchern für Verwirrung sorgen. Die Offenlegung des Betrags der Vergütung, der Art der Vergütung oder der Grundlage für die Berechnung einer variablen Vergütung leistet keinen Beitrag zum Schutz des Kunden.“ Diese Sätze, die sich wie eine Ohrfeige für das Informationsinteresse eines mündigen Verbrauchers lesen, finden sich in den Stellungnahmen, die die deutschen EU-Parlamentarier Werner Langen und Klaus-Heiner Lehne für ihre jeweiligen Parlamentsausschüsse, den Wirtschaftsausschuss und den Rechtsausschuss, vorbereitet haben.

Die Aussage hat, wenn man ihr denn folgt, eine weitreichende Wirkung. Denn im EU-Parlament steht aktuell die Entscheidung über eine Richtlinie an, die die Vorgaben für Vermittlung und Vertrieb von Versicherungsprodukten neu regeln soll. Einer der Vorschläge des zuständigen EU-Kommissars Barnier: Der Versicherungsvermittler soll dem Kunden vor dem Abschluss eines Versicherungsvertrages unaufgefordert mitteilen, welche Art der Vergütung er für seine Tätigkeit erhält (also z.B. Provision vom Versicherungsunternehmen oder aber Beratungshonorar vom Kunden) und wie hoch diese Vergütung ist. Das Ansinnen der Abgeordneten Langen und Lehne: Das EU-Parlament möge diesen Passus doch bitte wieder aus der Richtlinie streichen. Ersatzlos, versteht sich. Begründung: Zu viel Transparenz verwirrt nur.

„Das heute praktizierte Provisionssystem setzt falsche Anreize“

Harald Leissl arbeitet seit 15 Jahren ausschließlich als Versicherungsberater. Der Gründer von www.beitragsoptimierung24.de kennt das Problem. Sein Unternehmen berät privat Krankenversicherte dabei, wie sie durch einen Tarifwechsel bei gleichem Leistungsniveau erheblich sparen können, durchschnittlich 2.500 Euro pro Jahr. Eine Beratung gegen Honorar, in dem Fall gegen Erfolgshonorar. Leissl: „Die übliche Kombination aus prozentualen Abschluss- und Bestandsprovisionen setzt falsche Anreize. Wir sehen doch in unserer täglichen Praxis, dass in der PKV zahlreiche Menschen versichert sind, die – bei einer ausschließlich kundenorientierten Beratung, frei von Provisionsinteresse – schon zum Zeitpunkt des Wechsels in die PKV viel sinnvoller in der GKV geblieben wären.“ Das bedeute übrigens auch, dass ein Vermittler oder Makler, der seinem PKV-Kunden heute dazu rate, den Tarif zu wechseln, zumindest gegen seine unmittelbaren finanziellen Interessen handelt. Denn weniger laufender Beitrag bedeute ja für ihn

auch weniger Bestandsprovision. „Von dem Verzicht auf die Chance, eine neue Abschlussprovision einzunehmen (die bei einem Wechsel zu einer anderen Gesellschaft ja fällig werden würde), mal gar nicht zu sprechen“, so Leissl.

„Nachfrage nach Honorarberatung entsteht nur durch Transparenz bei Vertriebskosten.“

Auch wenn die Höhe der Abschlussprovision in der privaten Krankenversicherung inzwischen gesetzlich gedeckelt ist, sei dem Kunden nicht klar, welche Anteile aus den von ihm gezahlten Beiträgen in Provisionen fließen, sagt Leissl. „Wenn Sie heute eine private Krankenversicherung abschließen, beispielsweise mit einem Alter von 30 Jahren und einem Monatsbeitrag von 300 Euro, heißt das: Von Ihren Beiträgen werden 2.700 Euro an Abschlussprovision finanziert und noch einmal etwa 2.600 Euro an Bestandsprovisionen – da die verbleibende Lebenserwartung statistisch 49 Jahre beträgt.“ Eine individuelle, ergebnisoffene Honorarberatung zu der Frage „GKV oder PKV für mich?“ würde demgegenüber mit wenigen hundert Euro zu Buche schlagen. Leissl: „Ich kann mir kaum vorstellen, dass die PKV einen Neuzugang von 232.000 Personen wie beispielsweise im Jahr 2011 hätte, wenn alle Neuversicherten so einen nüchternen Vergleich gezogen hätten. Natürlich gibt es genau deswegen ein hohes Interesse der Branche, die Ausweispflicht für die gezahlte Provision zu verhindern. Wenn die Union es aber ernst meint mit ihrer Absicht, Honorarberatung zu stärken, dann müsste sie dafür sorgen, dass ihre eigenen Abgeordneten im europäischen Parlament nicht zu Transparenzverhinderern werden.“

beitragsoptimierung24:

delegare ag
Neue Strasse 97-99
89073 Ulm
Tel. 0731 - 20 79 1-0
Fax: 0731 - 20 79 1-22
E-Mail: info@beitragsoptimierung24.de
www.beitragsoptimierung24.de

beitragsoptimierung24 ist eine Marke der delegare ag.

Presse:

naucke_kommunikation GmbH
Schlossplatz 4
91217 Hersbruck
Tel. 0 91 51 - 90 88 9-20
Fax: 0 91 51 - 90 88 9-21
E-Mail: delegare@naucke.com

Über beitragsoptimierung24.de

Beitragsoptimierung24.de ist die Website der delegare ag mit Firmensitz in Ulm. Die delegare ag ist ein behördlich zugelassener Versicherungsberater gem. § 34e Gewerbeordnung. Sie ist inhabergeführt und völlig unabhängig tätig. Die delegare ag hat sich ausschließlich darauf spezialisiert, privat Krankenversicherte beim Tarifwechsel zu beraten. Ein Tarifwechsel lohnt sich vor allem für die Kunden, die bereits 10 Jahre und länger bei einer Versicherungsgesellschaft versichert sind. Die Kunden von beitragsoptimierung24.de sparen im Durchschnitt 2.500 Euro pro

Jahr. Die Experten von bei-tragsoptimierung24.de greifen bei ihrer Dienstleistung auf einen langjährigen Erfahrungsschatz sowie auf eine eigene Tarifdatenbank zurück, die ausschließlich an den speziellen Bedürfnissen des Tarif-wechsels orientiert ist. Die Datenbank ermöglicht es, Tarifmerkmale zu identifizieren und diese mit in den Zieltarif zu verhandeln, so dass der Kunde am Ende einen oft besseren, mindestens jedoch ga-rantiert gleichwertigen Versicherungsschutz bei deutlich geringeren Kosten erhält. Als Honorarberater praktiziert die delegare ag ein erfolgsabhängiges Vergütungsmodell. Erst nach dem Erhalt der Ergeb-nisdokumentation entscheidet der Kunde, ob er den vorgeschlagenen Tarifwechsel umsetzen will. Deshalb geht er kein Kostenrisiko ein.

beitragsoptimierung24 logo s