

## Provisionsabgabeverbot – alter abzuschneidender Zopf oder Schutz gegen Feilscherei?

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hatte gegen das vor dem Verwaltungsgericht Frankfurt (Az.: 9 K 105/11.F) verlorene Verfahren (vgl. ,vt' 43/11) keine Berufung vor dem Hessischen Verwaltungsgerichtshof eingelegt, sondern die vom VG ebenfalls zugelassene Sprungrevision zum Bundesverwaltungsgericht genutzt (vgl. ,vt' 50/11). Den Leipziguern liegt damit das in der Branche heiß diskutierte Thema auf dem Tisch. Ihre Meinung zum Provisionsabgabeverbot – Abschaffung oder Erhalt – wollten wir mit unserer Umfrage (vgl. ,vt' 49/11) erfahren. Ergänzend zum Beitrag in der heutigen Ausgabe (,vt' 09/12) präsentieren wir Ihnen nachfolgend einen weiteren Auszug aus den Kommentaren der Versicherungsvermittler zum ,Pro' und ,Contra' des Provisionsabgabeverbotes:

### Mit folgenden Argumenten plädieren Vermittler für die Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes:

++ „Qualifizierte Beratung hat ihren Preis und wird ihren Preis weiterhin behalten. Alle Mandanten werden durch mehr Wettbewerb und dadurch hoffentlich transparentere Vergütungen profitieren. Qualität wird sich durchsetzen und dadurch Marktbereinigung schaffen.“ **Versicherungsmakler Dirk Franz, Dirk Franz GmbH/Heilbronn** ++ „Hohe Provision vorab schafft Falschanreize in der Beratung. Laufende Courtagen statt Abschlussprovision ist zukunftsfruchtiger.“ **Versicherungsdienst in Mittelhessen GmbH/Frankfurt a. M.** ++ „Das Provisionsabgabeverbot widerspricht jeglichem kaufmännischen Handeln. Es beschneidet die Entscheidungsnotwendigkeit eines verantwortungsvollen Handelns jedes Kaufmanns. Das Provisionsabgabeverbot wurde seinerzeit zum Schutz eines ,eigenen' Vertriebs eingeführt. Für freie Kaufleute aber in heutiger Zeit völlig ungeeignet.“ **Versicherungsmakler Jörn Tremblau, financegate4you KG/Bad Homburg.**

### Mit folgenden Argumenten plädieren Vermittler für den Erhalt des Provisionsabgabeverbotes:

++ „Das Hauptproblem bei einer Aufhebung des Provisionsabgabeverbotes sehe ich in der ,Geiz-Ist-Geil-Mentalität' der Bevölkerungsmehrheit und der sich daraus ergebenden Fehlberatung der Kunden.“ **Gerhard Te Brake, Assekuranz Partner Service/Berlin** ++ „So wie es jetzt ist, ist es gut und richtig - eine Änderung völlig überflüssig. Der Wegfall dieses Verbotes führt meiner Meinung nach dazu, dass es schon bald nur noch Direktversicherer und ,Verbraucherschützer' gibt.“ **E. Christian Höptner, ECH Finanz- und Versicherungsmakler/Berchen** ++ „Wenn sich die Honorarberatung durchsetzen sollte, werden die Versicherer sehr schnell Nettotarife herausbringen.“ **Alfred Weiß, Bayerwald Versicherungsdienst Versicherungsmakler GmbH/Lalling** ++ „Wenn Honorar vereinbart wird, muss ja anschließend nicht vermittelt werden oder nur Nettotarife oder nur Direktversicherer.“ **Martin Flach, Flach, Wolf & Partner GmbH/Frankfurt a. M.** ++ „Die Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes würde zwangsläufig zu Masseninsolvenzen im Vermittlerbereich führen. Insbesondere reine Online-Vermittler würden sich gegenseitig überbieten mit Provisionserstattungsangeboten, bestehende Verträge würden gekündigt werden, um bei Neuverträgen an ,frisches Geld' zu kommen. Das wäre die Apokalypse.“ **Peter Dienhart, Dienhart Consulting/Hann. Münden** ++ „Ohne Provisionsabgabeverbot ist der Basar geöffnet.“ **Hans-Joachim Werle, Werle Versicherungen/Simbach** ++ „Unter der Bedingung, dass den Versicherungsmaklern explizit die Beratung und Vermittlung von Jedermann (explizit auch Verbraucher) gegen gesondertes Entgelt erlaubt wird und alle

Ihr direkter Draht ...



**02 11 / 66 98 -198**

Fax: 02 11/69 12-440

e-mail: vt@markt-intern.de

... für den vertraulichen Kontakt

**versicherungstip** – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bwt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diehl, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

**markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 0178-5699

Versicherer gezwungen werden, jedem Versicherungsmakler Nettotarife zur Verfügung zu stellen, darf gerne das Provisionsabgabeverbot abgeschafft werden. Solange das nicht sichergestellt ist, muss es erhalten bleiben, Entweder komplette Kalkulationsfreiheit für Makler oder Erhalt dieser ‚Last Line of Defense‘.“ **Versicherungsmakler Harald Banditt/Hoppegarten** ++ „Als Versicherungsmakler stehe ich für die Interessen meiner Mandanten. Ich berate risikogemäß, schulde qua Werkvertrag fachkundige, unabhängige, risikogerechte und situative Lösungen. Der Vertreter bietet seine Produkte an – was anderes hat er nicht – ob sie passen oder nicht. Der potentielle Kunde wird dann noch gelockt mit einer Provisionsabgabe. Toller Verbraucherschutz. Wir brauchen deshalb einen Gesetzes-Standes-Rahmen für Makler mit Honorar/Courtage-Ordnung, Schuldner: Versicherer oder Mandant.“ **Versicherungsmakler Lothar Peter Zöllner/Blieskastel** ++ „Warum soll ich als sauber arbeitender Makler auf meine Courtage verzichten? Fragen Sie mal einen Arzt oder Rechtsanwalt, ob diese auf Teile ihres Lohnes verzichten wollen!“ Finanz- und Versicherungsmakler **Dieter Stöber/Meinhard-Jestädt** ++ „Honorar statt Courtage: Zwingend muss eine Gebührenordnung, wie bei Steuerberatern oder Rechtsanwälten geschaffen werden, da ansonsten die kleineren Versicherungsmakler den großen Unternehmen unterlegen sind.“ **Jörg Amthor, AssCurat GmbH/Hamburg** ++ „Alles so lassen, wie es ist. Wir sind keine Marktschreier, sondern seriöse Versicherungskaufleute. Den Strukturvertrieben sollte das Handwerk gelegt werden. Da sollte die Stornohaftung wirklich auf 5 Jahre erhöht werden.“ **Die Continentale Bezirksdirektion, Versicherungs-Team Seitz/Bobingen.**

++ „Ein ‚Provisionsabgabedumping‘ kann kaufmännisch nur durch einen geringeren ‚Personalansatz‘ (Beratungs- und Servicezeit/je Kunde, Automatisierung) und durch den Einsatz weniger qualifizierten Personals realisiert werden. Zeitgleich wird ein Verdrängungswettbewerb zugunsten ‚großer‘ Vermittler einsetzen. ‚Gute‘ Beratung werden sich nur bestimmte Einkommensgruppen leisten können. Dies ist für die Absicherungsqualität in der Breite abträglich.“ **Finanz- und Versicherungsmakler Uwe Wolff/München** ++ „Honorarberatung und Provisionsvergütung parallel anbieten und den Kunden frei entscheiden lassen dürfen.“ **Till H. W. Osenberg, Osenberg & Cie/Königstein** ++ „Honorar-Berater/-Vermittler sollen eine Bescheinigung des Produktgebers vorlegen müssen, dass das Versicherungs-Angebot ohne Provision kalkuliert wurde und auch keine Provision an den Honorarvermittler gezahlt wird.“ **Erich Reger, Inter-All Assekuranz Betreuung GmbH/München** ++ „Ich habe folgendes erlebt: 5.000,- AP-Volumen, davon wollte der Kunde 50 % haben! Letztendlich wird ein ‚cleverer geldgieriger‘ Kunde dem Vertreter/Makler Provision abverlangen und den Abschluss davon abhängig machen. Deswegen Nein zu diesem Vorhaben!“ **Finanzdienste Twarz/Baltmannsweiler** ++ „Das führt in die falsche Richtung, denn was ist hier noch angemessen? Keine Aufhebung des Verbotes zum Schutz der Vermittler! Welchen Wettbewerb soll hier eine Behinderung treffen? Wo der gesamteuropäische Wahnsinn hinführt, merkt die Finanzbranche derzeit ja sehr genau.“ **Uwe Hummel, Fachteam bAV & Kapitalanlagen/Grünkraut.**

++ „Es sollte im Kopf des Verbrauchers verankert sein/bleiben, dass jede Art von Finanzgeschäft mit Gebühren verbunden ist und der Verkäufer/Vermittler aufgrund der (hoffentlich) vorhandenen Qualifikation ein Recht auf ungekürzte Entlohnung hat.“ **Burkhard Bollow, BB Versicherungs- und Finanzmakler/Ziethen** ++ „Lt. Gutachten der Uni Köln sind nur 10 % (evtl.) bereit, ein Honorar zu zahlen. Das wurde vorgestellt auf einer IHK-Veranstaltung in Neuss vor etwa 2 Jahren.“ **Horst-U. Richter, VR Versicherungsmakler Richter GmbH/Meerbusch** ++ „Nachdem Honorarberatung nicht durchsetzbar und nicht praktikabel ist, sollte für qualifizierte Beratung und Abschlüsse auch eine qualifizierte Provision zu erwirtschaften sein. Soll unser ‚Ansehen‘, das dürftig ist, noch zum orientalischen Basar werden?“ **Konrad Schoppel, BVZ GmbH/Bamberg** ++ „Die Gesellschaften sollten eine Selbstverpflichtung unterschreiben, dass sie sich und ihre angestellten Vertreter danach richten, denn das sind die Schlimmsten. Vor allem an einen großen Konzern in Bayern habe ich deshalb schon Geschäfte verloren. Hier sollte die BaFin mehr kontrollieren.“ **BFV Vermittlung Wolfgang Oswald e. K./Gilching** ++ „Diejenigen, die über die ‚Provisionsfrage‘ entscheiden, sollten unter vergleichbaren Bedingungen arbeiten - frei aushandelbare Prozesskosten und Honorare z. B. Das wäre doch mal was!“ **Dr. Frank Schmidt, Versicherungsdienst Frick GmbH, Kornwestheim** ++ „Weitergabe von Geld direkt an Kunden ist ‚Selbstmord‘. Bei Storno kann das Geld nicht zurückgefordert werden.“ **Versicherungsmakler Dirk Constein/Gröningen** ++ „Deutschland feilscht wie auf dem Basar. Bei Wegfall des Abgabeverbotes würden die kleinen Vermittler vom Markt gefegt. Das würde zehntausende Existenzen vernichten und die Beratungsqualität senken.“ **Werner Vocke, Vocke Finanzdienstleistungen/Bad Schönborn.**