



Die Idee klingt gut: Durch einen Kodex im Vertrieb will die Assekuranz ihr angekratztes Image in der Öffentlichkeit aufpolieren. Die Umsetzung spaltet jedoch die Branche und wird von Maklern als schlecht empfunden. Die Allianz etwa nutzt das neue Vehikel, um Maklern Vorschriften zu machen.

Viel Wind um nichts? Glaubt man Ludger Sandkühler, Marktkenner und Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Vertriebsrecht, beinhaltet der Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) keinen Angriff auf die Unabhängigkeit der Versicherungsmakler. Die Versicherer seien aufsichtsrechtlich schon lange verpflichtet, die Zuverlässigkeit aller an sie vermittelnden Vertriebler zu überprüfen, schrieb er im Assekuranz-Selbstbeweihräucherungsblatt „Asscompact“. Der „Basiskodex für Versicherungsvermittler“ (siehe Kasten auf Seite 20), der jetzt für Unruhe sorgt, enthalte nichts, „was dem Selbstverständnis des Versicherungsmaklers als Sachwalter seiner Kunden entgegenläuft“. Für echte Makler ändere sich nichts, mithin sei das Geschrei, dass Fahnder der Versicherer die Makler künftig bei Kundenbeschwerden heimsuchen könnten, „Geschrei um nix“. Wenn sich der anerkannte Anwalt Sandkühler da mal nicht irrt. Denn zahlreiche Makler sind durch Marktführer Allianz mächtig aufgeschreckt worden. Die Münchner hatten zu Jahresbeginn an zahlreiche Vertriebspartner geschrieben und ihnen

in einem Nachtrag zur Courtagezusage die „Umsetzung des Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ erläutert. Der dort genannte Basiskodex für Versicherungsvermittler, der dem GDV-Verhaltenskodex (siehe Ausgabe 1/2014) stark ähnelt, soll ab sofort zur „Geschäftsgrundlage unserer Zusammenarbeit“ werden. Die Allianz fordert dafür keine Bestätigung vom Makler, sondern geht offenbar davon aus, dass der Nachtrag ohne Widerspruch Geltung erlangt. Die



„Die Allianz erwartet aktive Dienstleistungen durch Makler, verweigert dem betreuenden Makler aber die Vergütung.“

Frank Rindermann, Inhaber der FRF Finanz- und Versicherungsmakler

Bombe steckt in dem Satz, dass die Allianz „im Fall von Kundenbeschwerden“ über den Makler „die Beachtung des Kodex in der täglichen Vertriebspraxis überprüfen wird“. Die für den Maklervertrieb zuständigen Vorstände Dr. Karl-Walter Gutberlet (Sach) und Dr. Thomas Wiesemann (LV und PKV) ließen auf Nachfrage des „Versicherungstip“ wissen, dass dies mit den Wirtschaftsprüfern abgestimmt sei und das interne Maßnahmenpaket „im Einklang mit dem GDV-Verhaltenskodex“ stehe.

Die Reaktion vieler Makler war heftig. Bereits im Januar nahm Versicherungsmakler Matthias Helberg aus Osnabrück den Allianz-Vorstoß in seinem Blog aufs Korn und konterte unter dem Titel „Von der Allianz, dem GDV-Verhaltenskodex und der Scheinheiligkeit“, dass sich der Marktführer offenbar in der Rolle eines Sheriffs sieht und den unabhängigen Maklern Vorschriften machen will, wenn man bei Kundenbeschwerden den Kodex im Vertriebsalltag vor Ort prüfen wolle.

Allianz will Makler vor Ort überprüfen

Kurz zuvor hatte Makler Helberg ebenfalls von der Allianz das Angebot erhalten, zehn Prozent mehr Courtage zu verdienen, wenn er 2014 bei Risiko- und kapitalmarktnahen Produktgruppen einen Umsatz (Bewertungssumme) von mindestens 500.000 Euro erreicht. „Da muss ein Vermittler gut 14 Verträge an die Allianz vermitteln, bei denen ein Kunde 100 Euro im Monat 30 Jahre lang zahlen will“, hat Helberg nachgerechnet. „Für mich klingt das nach umsatzbezogener Zusatzvergütung“, sagt der Makler und folgert ironisch, dass dies „sicherlich überhaupt kein Verstoß gegen den Basiskodex ist, doch eine bedarfsgerechte Beratung wird dadurch wohl kaum unterstützt“. Helberg verbat sich jeden Versuch der Bevormundung und forderte die Allianz auf, erst einmal vor der eigenen Tür zu kehren.

Während der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), der ja auch Interessen der Makler wahrnehmen will,

sich vor einer eindeutigen Distanzierung von der Allianz scheute, haben andere Verbände Position bezogen. Schon im letzten Herbst bezeichnete der Verband Deutscher Versicherungsmakler (VDVM) den GDV-Kodex als „alten Wein in neuen Schläuchen“. Das sei zum Teil der „unverfrorene Versuch, in die Sphäre des Sachwalters des Kunden hineinzuregieren, obwohl Versicherungsmakler gerade nicht die Vermittler des Versicherers sind“, sprach VDVM-Geschäftsführer Dr. Hans-Georg Jensen

Klartext. Mitglieder des VDVM haben längst Compliance-Regeln. Was aber ist mit den Vermittlern, die keinem Berufsverband angehören und die die Notwendigkeit einer Interessenwahrnehmung durch Verbände negieren? „Diese Vermittler werden nicht umhinkommen, sich selbst Compliance-Regelungen zu geben, den Basiskodex zu nutzen oder entsprechende Vorschläge der Versicherer zu übernehmen“, so Jenssen.

Kein gutes Haar am Marktführer lässt auch Wilfried E. Simon. „Obwohl Makler gerade nicht der verlängerte Arm der Versicherer sind, lassen viele Gesellschaften nichts unversucht, sich diese unabhängige Berufsgruppe dennoch gefügig zu machen“, kritisiert der 1. stellvertretende Vorsitzende der Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler (IGVM) und Dozent für Versicherungsrecht. „Die Versicherer können Kunden allenfalls an die Beschwerdestellen verweisen, aber nicht mehr, denn sonstige gewerbliche Pflichten kommen nur der IHK oder den dafür vorgesehenen Aufsichtsstellen zu“, stellt Simon klar. „Makler unterliegen weder der Aufsicht der Bafin noch der Versicherer, daher können die Versicherer auch keine Rechte zu solchen

Kontrollen und Auskünften herleiten – es sei denn, der Makler hat dem ausdrücklich zugestimmt“, so Simon. „Wer zu dem Courtagenachtrag schweigt, stimmt dem unverfrorenen Kontrollrecht stillschweigend zu“, warnt der IGVM-Experte. Er rät dagegen zu „unverzöglichem Widerspruch“ (siehe Kasten unten auf Seite 20).

Eingriff in den Gewerbebetrieb

Der Allianz-Vorstoß, dem sich inzwischen auch die deutlich kleinere Ideal-Versicherung im April mit einem Nachtrag zu ihrer Courtagezusage angeschlossen hat, enthält auch eine andere pikante Note: Wenn der Kodex für die „eigenen“ Handelsvertreter per Anweisung umgesetzt wird, dann ist für die Ausschließlichkeit ab sofort Punkt 9 des Basiskodex in Kraft. Darin verpflichten sich die Versicherer, bei Vergütungsregelungen zu beachten, dass die Unabhängigkeit der Tätigkeit als Versicherungsvermittler, speziell als Versicherungsmakler, keine Beeinträchtigung erfahren darf. Folglich dürften Allianz und andere Gesellschaften für Policen, die von Agenturen auf Makler umgedeckt worden sind, eigentlich die Betreuungscourtage für

Makler nicht länger vorenthalten (siehe Ausgabe 6/2013). Denn der Kodex muss ja auch für die Agenturverträge gelten.

Frank Rindermann, Inhaber der FRF Frank Rindermann Finanz- und Versicherungsmakler in Karlsruhe, ist einen anderen Weg gegangen. In seinem Blog kritisiert Rindermann unter dem Titel „Fairness und Redlichkeit nur leere Worte?“, dass die Allianz keine Bestandsbetreuung bei fremdvermittelten Verträgen vergütet und weist dies anhand eines Allianz-Schreibens nach. „Die Allianz erwartet und fordert aktive Dienstleistungen für ihre Kunden durch Makler, die vom Kunden über seinen Beitrag auch bezahlt wurden, verweigert dem betreuenden Makler aber die Vergütung“, so Rindermann. Er hat die direkte Kooperation mit der Allianz beendet.

Viele Makler fühlen sich in einem Kampf zwischen David und Goliath und sind hin- und hergerissen, ob sie sich den Übergriff der Allianz auf ihre berufliche Selbstständigkeit bieten lassen. Damit Makler mit dem „Basiskodex“ keinen Schiffbruch erleiden, haben zwei Verbände eigene Kodizes entworfen. Die meisten Versicherer, die dem GDV-Kodex inzwischen beigetreten

Die
1
Nummer



Sie punkten – und wir geben Ihnen Deckung.

Die Stuttgarter Haftungsfreistellung und Ihr Vergleichstool myScore – einmalig!*

Jetzt anrufen und
Rückendeckung sichern!
0711/665 - 74



rueckendeckung.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Basiskodex für Versicherungsmakler und Mehrfirmenvertreter

- Die Tätigkeit erfolgt auf der Basis von Vertrauen, Integrität und der Bindung an die Grundsätze eines ehrbaren Kaufmanns oder Versicherungsmaklers.
- Kernbestandteil der Vermittlungstätigkeit ist die Beratung des Kunden, die sich an seinen Bedürfnissen orientiert und bei Maklern regelmäßig aus der Breite des Marktes erfolgt. Das berechnete Kundeninteresse hat Vorrang vor dem eigenen Vergütungsinteresse.
- Die allgemeinen Compliance-Regeln finden Beachtung. Hierzu zählen insbesondere die Einhaltung der strafrechtlich relevanten Regelungen zu Bestechung und Bestechlichkeit, der klare Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen sowie Regeln zur Vermeidung von Kollisionen von privaten und geschäftlichen Interessen.
- Beim Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten werden die gesetzlichen Vorschriften beachtet. Des Weiteren werden die datenschutzrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Vorschriften eingehalten.
- Die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung erfolgt mit besonderer Sorgfalt. Es wird beachtet, dass der Gesetzgeber den Verzicht auf Beratung und Dokumentation nur als Ausnahme vorsieht.
- Zu den Grundlagen der Vermittlerstätigkeit gehört die Beratung und Betreuung des Versicherungsnehmers auch nach Vertragsabschluss während der Dauer des Versicherungsverhältnisses, insbesondere im Schaden- und Leistungsfall.
- Bei einer Abwerbung bzw. einer Umdeckung eines Versicherungsvertrages wird stets das Kundeninteresse beachtet. Der Kunde ist zu bereits bestehenden Versicherungsverträgen zu befragen. Insbesondere im Lebens- und Krankenversicherungsbereich kann eine Abwerbung von Versicherungsverträgen oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden sein. Der Kunde ist in jedem Fall über einen eventuell in diesem Zusammenhang entstehenden Nachteil ausdrücklich aufzuklären. Dies ist Bestandteil der Dokumentation.
- Die ständige Weiterbildung ist Grundlage der geschäftlichen Tätigkeit als Vermittler. Entsprechende Nachweise werden stets vorgehalten.
- Bei Vergütungsregelungen mit Versicherern, insbesondere über Sondervergütungen, wird beachtet, dass die Unabhängigkeit der Tätigkeit als Versicherungsvermittler, speziell als Versicherungsmakler, keine Beeinträchtigung erfahren darf.
- Das bewährte Ombudsmannsystem der Versicherungswirtschaft bietet dem Kunden ein unabhängiges, unbürokratisches System zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten mit Versicherern und Vermittlern. Der Kunde wird vom Vermittler darauf in geeigneter Form hingewiesen.

Quelle: „Basiskodex für Versicherungsvermittler“ von VDVM, BVK und VOTUM (redaktionell leicht gekürzt)

So könnte der Widerspruch zum Courtagenachtrag der Allianz aussehen

- Hiermit widerspreche ich dem Nachtrag zur Courtagezusage zur Umsetzung des Verhaltenskodex.
- Weder ich noch mein Berufsverband haben sich diesem Verhaltenskodex angeschlossen, und wir sehen auch keine Notwendigkeit dazu.
- Natürlich steht es Ihnen als Versicherer frei, sich dem Kodex zu unterwerfen. Hierzu aber in einem „Nachtrag zur Courtagevereinbarung“ einen unabhängigen Geschäftspartner verpflichten zu wollen, halte ich für rechtlich sehr bedenklich.
- Bitte bestätigen Sie mir den Widerspruch schriftlich.
- Ich fühle mich dem Kodex des Verbandes ... verpflichtet.

Quelle: geschützt

sind, werden vermutlich nicht so forsch wie Allianz oder Ideal in den Gewerbebetrieb eingreifen, doch der bessere Weg für Makler ist es, sich einem für die Maklerschaft besseren Verhaltenskodex zu unterwerfen. Zwei ernsthafte Angebote gibt es bereits, um solchen Ansinnen wie dem der Allianz den Wind aus den Segeln zu nehmen.

Der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung hat Ende April den „AfW-Versicherungsvermittlerkodex“ als Empfehlung herausgegeben. Grund: Allianz und andere Versicherer versenden derzeit Nachträge zur Courtagezusage. Dem beigelegt ist ein „Basiskodex für Versicherungsvermittler“, den laut Allianz „die führenden Vermittlerverbände als Alternative für nicht in einem Verband organisierte Vermittler auf der Grundlage des sogenannten Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten erarbeitet“ haben. Der AfW als einer der führenden Vermittlerverbände hat aber an diesem „Basiskodex“ nicht mitgearbeitet und wurde auch nicht gefragt. Damit blieb die Meinung von 1.700 im AfW organisierten Vermittler und Maklerpools unberücksichtigt. Der eigene

Kodex soll die Kooperation mit der Allianz erleichtern (Wortlaut: siehe AfW-Website). Makler können bei Bedarf also auf ihre AfW-Mitgliedschaft und den AfW-Kodex verweisen. „Wir sind zwar der Meinung, dass ein Kodex allein mit einem Satz ausreichen würde: AfW-Mitglieder arbeiten kundenorientiert und halten sich an Recht und Gesetz“, meint AfW-Vorstand Norman Wirth. Doch im Interesse der Makler schließe man sich dem Basiskodex – leicht modifiziert – an.

Auch der IGVM hat sich im April einen eigenen Verhaltenskodex gegeben (Wortlaut: siehe IGVM-Website). Vorstand Simon nennt als Grund, dass sich einige Versicherer durch den Verhaltenskodex „Vertrieb“ des GDV dazu verpflichtet fühlen, den Maklern Pflichten vorzuschreiben. „Kontrollrechte für Versicherer im Mak-



„Ein Kodex mit nur einem Satz würde ausreichen: Vermittler arbeiten kundenorientiert und halten sich an Recht und Gesetz.“

Norman Wirth, Vorstand des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung

lerbetrieb dürfen Makler schon aus Datenschutzgründen nicht hinnehmen“, betont der IGVM-Vorstand. „Der Basiskodex ist aus unserer Sicht rechtlich unzulässig“, so Simon weiter. Daher habe man nun einen eigenen Kodex entwickelt, den man mit einer Rechtsordnung und einem Sanktionskatalog flankieren will. „Ein Kodex macht

nur Sinn, wenn Verstöße angemessen geahndet werden“, stellt Simon klar. Die Kodizes von GDV und einigen Vermittlerverbänden sehen das bislang nicht vor.

Die GDV-Regelung hält Vertriebsrechtsexperte Dr. Johannes Fiala für rechtlich unwirksam. „Ein Versicherer kann nach Paragraph 307 BGB nicht einseitig durch Serienbriefe oder Vertragsmuster bisherige Courtagezusagen abändern, wenn dies den Versicherungsmakler unangemessen benachteiligt“, sagt der Rechtsanwalt Fiala. Bereits durch die Ziffer 1 des GDV-Kodex sollen offenbar Kernaufgaben des Versicherers dem Makler zugewiesen werden. „Das geht gar nicht“, meint Fiala im Gespräch mit der Vereinigung zum Schutz für Anlage- und Versicherungsvermittler (VSAV). Er rät auch unbedingt zum Widerspruch.

Allianz auf rechtlich dünnem Eis

Makler würden bei erweiterten Zusagen über die gesetzliche Verpflichtung hinaus zudem die Deckung ihrer eigenen Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH) gefährden, weil die eben nur gesetzliche Haftpflichtansprüche abdeckt. Und auch die Allianz macht laut Fiala da einen Fehler. „Aus der Rechtsprechung sind zahlreiche Fälle bekannt, bei denen Versicherer ihre eigenen Aufgaben teilweise auf Makler auslagerten, wodurch es zur Haftung des Versicherers neben dem Makler kam.“

Doch da scheint Allianz-Chef Markus Rieß schmerzarm zu sein. Gegenüber der FAZ ließ er in Sachen Betreuungsvergütung schon vor geraumer Zeit den schönen Satz fallen: „Begleitet ein Vermittler seinen Kunden über Jahre, muss dem auch ein ökonomischer Nutzen entsprechen.“ Bislang sind dieser Ankündigung für Makler,

die frühere Agenturkunden der Allianz betreuen, allerdings keine Taten gefolgt – trotz zahlreicher Beteuerungen der Allianz zu Transparenz und Beitritt zum GDV-Kodex. Dazu passt, dass einige Makler auf ihren Widerspruch zum Courtagezusagenachtrag auch nach acht Wochen noch keine Antwort hatten.

Detlef Pohl

DIE ERSTE ADRESSE FÜR KREATIVE FONDSGESTALTUNG

Viele erfolgreiche Fonds tragen zwar unsere Handschrift, aber nicht unseren Namen. Aus gutem Grund: Unser Spezialistenteam unterstützt und berät unsere Partner bei der Konzeption und Umsetzung ihrer Fondsideen. Das Spektrum reicht vom Publikumsfonds bis zu Spezialfonds für private Vermögen, Family Offices und speziellen Lösungen für Unternehmen. Unsere Kernkompetenz ist das Entwickeln kreativer und auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittener Investmentfondslösungen und deren Auflegung – gemeinsam mit unseren Kunden. Viele unserer Kunden gehören

zu den Top-Adressen im Investmentfondsgeschäft und bauen auf unsere Gesamtlösungen aus einer Hand.

Mehr über uns erfahren Sie auf unserer Homepage www.ipconcept.com. Dort finden Sie auch Informationen über unsere Partner. Gerne informieren wir Sie auch persönlich, wenn Sie einen Fonds auflegen wollen. Sprechen Sie uns bitte an.

E-Mail: fundsolutions@ipconcept.com oder per Telefon unter +352 26 02 48 – 22 22