



Weg frei für Versicherungs-Discounter

Provisions-Weitergabe erlaubt

Fonds kauft man am besten über Fondsdiscouter, denn dort gibt es satte Rabatte auf den Ausgabeaufschlag. Dieses Modell könnte nun auch bei Versicherungsvermittlern Schule machen. Sie dürfen Provisionen an die Kunden weiterreichen. Nach einem entsprechenden Gerichtsurteil gibt nun auch die Bafin grünes Licht.

Das gängige Geschäftsmodell für Lebensversicherungen in Deutschland hat einen deutlichen Riss bekommen. Nach einem nunmehr [rechtskräftigen Urteil des Verwaltungsgerichts Frankfurt](#) dürfen Vermittler entgegen einer Bestimmung aus dem Jahr 1934 ihre Provision an die Versicherten ganz oder teilweise weiterleiten (Az.9K105/11.F). Die Finanzaufsicht Bafin hat jetzt bestätigt, dass sie auf die mögliche Sprungrevision gegen das Urteil verzichtet hat, das damit rechtskräftig wurde. Damit ist der Weg für Discountversicherungen frei.

Bislang zahlen die Versicherer den Vermittlern bei Abschluss hohe Provisionen. Diese durften nach der bisherigen Verordnung aber nicht an die Verbraucher weitergegeben werden. Genau das hat aber der Discount-Finanzvertrieb AVL vor. Deshalb strengte er die Feststellungsklage vor dem Verwaltungsgericht an – mit Erfolg. "Damit steht dem freien Preiswettbewerb nichts mehr im Weg - und davon profitiert vor allem der Verbraucher", erklärte AVL-Inhaber Uwe Lange in einer Mitteilung.

Das Vermittlungsprinzip, das AVL anstrebt, kennt man von Fonds-Discountern schon lange. Käufer bekommen den Ausgabeaufschlag zum Teil zu 100 Prozent zurückerstattet. So könnte es auch mit den Versicherungsprovisionen laufen. Verzichtet der Kunde auf Beratung und schließt direkt im Internet ab, soll die Provision an ihn zurückfließen.

Keine Ordnungswidrigkeit mehr

Ein Sprecher der Bafin bestätigte die grundsätzliche Bedeutung der Entscheidung. Man prüfe die Urteilsgründe und verfolge derzeit keine weiteren Verfahren in ähnlich gelagerten Fällen. Bislang wurden Versicherungsmakler mit einem Ordnungswidrigkeitsverfahren bedroht, falls sie Provisionen weitergeben.

Die Versicherungswirtschaft hat bislang ihr Geschäftsmodell mit den Provisionen verteidigt. Es schütze Vermittler und Kunden vor Auseinandersetzungen über Fragen jenseits der bedarfsorientierten Beratung, hatte der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft erklärt. Ohne das Verbot würden Verbraucher nicht das individuell beste Produkt wählen, sondern einfach den günstigsten Vermittler. In der Praxis bewährt sich das Provisionsmodell allerdings nur bedingt. Die hohen Abschlussprovisionen sind Verbraucherschützern [ein Dorn im Auge](#), weil sie Versicherungsvertretern und –vermittlern falsche Anreize setzen.

Quelle: ino/dpa

Adresse:

<http://www.n-tv.de/ratgeber/Provisions-Weitergabe-erlaubt-article5634636.html>