

Berliner Schriften zur Versicherungswirtschaft

4

Herausgegeben vom Institut für Versicherungswirtschaft
an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin

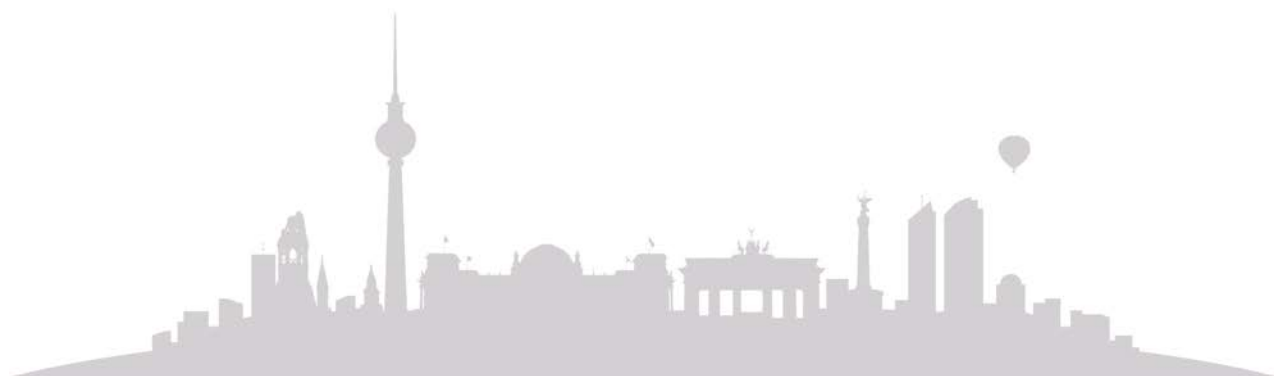
Editor: Prof. Dr. Thomas Köhne

Praxistransfer-Bericht

Thomas Manno

**Untersuchung der Auswirkungen der gesetzlichen Neuregelung
zur Provisionsbegrenzung und Haftzeitverlängerung in der
privaten Krankenversicherung auf den Mehrfachvertretervertrieb**

2012



Zitiervorschlag:

Manno, Thomas: Untersuchung der Auswirkungen der gesetzlichen Neuregelung zur Provisionsbegrenzung und Haftzeitverlängerung in der privaten Krankenversicherung auf den Mehrfachvertretervertrieb, Berliner Schriften zur Versicherungswirtschaft, herausgegeben vom Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Nr. 4, Berlin, 2012.

ISSN: 2190-782X

Hinweis:

Die vorliegende Schrift basiert inhaltlich weitgehend auf dem Praxistransfer-Bericht des Autors vom März 2012. Im Zuge der Veröffentlichung wurden geringfügige inhaltliche und sprachliche Korrekturen vorgenommen.

Herausgeber:

Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin
Campus Lichtenberg, Haus 5
Alt-Friedrichsfelde 60
10315 Berlin
www.ivw-berlin.de

Editor:

Prof. Dr. Thomas Köhne
email: koehne@ivw-berlin.de
Tel.: 030 30877-2318

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	III
1 Einleitung.....	1
2 Gesetzliche Neuregelungen für die Vermittlung einer privaten Krankenversicherung	2
2.1 Von der Neuregelung betroffene Vermittler und Versicherungsprodukte	2
2.2 Provisionsbegrenzung in der privaten Krankenversicherung.....	3
2.3 Stornohaftzeitverlängerung in der PKV	3
3 Begriffe und Wesen des Mehrfachvertretervertriebs.....	4
3.1 Vertreterstatus eines Mehrfachvertreters	4
3.2 Die Vertriebsgesellschaft als Mehrfachvertreterin	6
4 Der Mehrfachvertreter im Markt der PKV	7
5 Auswirkungen der Neuregelung auf den Mehrfachvertretervertrieb	8
5.1 Auswirkungen auf den Mehrfachvertreter.....	8
5.2 Effekte der Gesetzesänderung auf größere Vertriebsorganisationen	10
6 Ausblick.....	11
Literaturverzeichnis	12
Internetverzeichnis.....	16

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
AO	Ausschließlichkeitsorganisation
AWD	Allgemeiner Wirtschaftsdienst
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BGBI. I 63	Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögenanlagenrechts vom 6. 12. 2011, Bekanntmachung vom 12. 12. 2011, Jg. 2011 Teil I Nr. 63.
BT-Drs.	Bundestag-Drucksache
BVK-Verband	Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute
DVAG	Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft
GDV	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft
GewO	Gewerbeordnung
GKV	Gesetzliche Krankenversicherung
HGB	Handelsgesetzbuch
HMI	Hamburg Mannheimer International
i. H. v.	in Höhe von
IHK	Industrie- und Handelskammer
MB	Monatsbeitrag
OVB	OVB Vermögensberatung Aktiengesellschaft
PKV	Private Krankenversicherung
PKV-Verband	Verband der Privaten Krankenversicherung
re. Sp.	Rechte Spalte
S.	Seite
VAG	Versicherungsaufsichtsgesetz
VVG	Versicherungsvertragsgesetz

1 Einleitung

In dem Jahr 2010 erreichten die Vertriebskosten aller abgeschlossenen privaten Krankenvoll- einschließlich Zusatzversicherungen den Wert von 2,68 Milliarden Euro.¹ Eine Verteilung dieser Vertriebskosten auf alle in der Vollversicherung brutto neu hinzugekommenen Versicherten ergibt für das Jahr 2010 einen Kostensatz in Höhe von circa 5.400 Euro je Privatversicherten.² Eine angelehnte Berechnung mit der Verteilung der Vertriebskosten auf alle netto hinzugekommenen Versicherten führt zu einem Kostensatz in Höhe von circa 31.000 Euro.³ Eine Berücksichtigung des Anteils von Neuversicherten in der Zusatzversicherung dürfte den Kostensatz unwesentlich verringern.⁴ Es kann davon ausgegangen werden, dass die Zugänge der Privatversicherten von den in Wettbewerb stehenden privaten Krankenversicherungsunternehmen höher waren als die Zugänge der freiwillig Versicherten aus den gesetzlichen Krankenkassen.⁵ Diese Umdeckungen haben in den letzten Jahren zugenommen.⁶

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) kritisierte die unangemessen hohen Abschlussprovisionen und ermahnte die Versicherer.⁷ Sie stellte des Öfteren Fehlentwicklungen bei den Versicherungsvermittlern durch provisionsgesteuertes Abwerben von Kunden fest.⁸ Die Branche selbst hatte die kritisierten Verfehlungen aus kartellrechtlichen und marktwirtschaftlichen Gründen nicht verändert.⁹ Mit einer Gesetzesänderung greift nunmehr die Politik ab dem 1. 4. 2012 in das Marktgeschehen ein.

Diese Arbeit untersucht die Auswirkungen der Gesetzesänderung auf den Mehrfachvertretervertrieb. Zunächst werden die zum Untersuchungsgegenstand gehörenden Bestandteile auf ihre Tragweite und Zusammenhänge analysiert. Anschließend erfolgt die Darlegung der Auswirkungen auf den Mehrfachvertretervertrieb. In dieser Arbeit werden theoretische Ansätze auf die praktischen Gegebenheiten eines Mehrfachvertreters bezogen.

¹ Vgl. Surminski (2011a), S. 770.

² Vgl. ebenda. Berechnung des Kostensatzes: 2,68 Mrd. Euro / 492.100 brutto neu hinzugekommene Vollversicherte = 5.446 Euro je Versicherten.

³ Basis der Berechnung bildet der Nettoneuzugang i. H. v. 84.700 Versicherten (Versichertenanzahl vgl. Surminski, Arno (2010), S. 674). Eigene Berechnung für den Kostensatz: 2,68 Mrd. Euro / 84.700 Nettoneuzugang = 31.641 Euro je Versicherten. Berechnung angelehnt an Surminski (2011a), S. 770.

⁴ Im Jahre 2010 entfielen auf die Zusatzversicherungen 19,3 % und damit der geringere Teil der gesamten Beitragseinnahmen in der privaten Krankenversicherung (PKV) (vgl. GDV (Hrsg.) (2011), S. 21).

⁵ Vgl. Bauer (2011), S. 638.

⁶ Vgl. ebenda.

⁷ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2010), 1. Abschnitt im Hauptframe (siehe Internetverzeichnis).

⁸ Vgl. ebenda.

⁹ Vgl. o. V. (2011a), S. 306.

2 Gesetzliche Neuregelungen für die Vermittlung einer privaten Krankenversicherung

Mit dem Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts vom 6. 12. 2011 wurde das Versicherungsaufsichtsgesetz geändert.¹⁰ Am 1. 4. 2012 tritt die Veränderung in Kraft.¹¹ Zur Vereinfachung wird in den folgenden Ausführungen nur mit dem kurzen Hinweis der Gesetzesänderung beziehungsweise Neuregelung auf dieses Gesetz Bezug genommen.

2.1 Von der Neuregelung betroffene Vermittler und Versicherungsprodukte

In der Gesetzesänderung wird keine Einschränkung der Vermittlertypen vorgenommen. Alle Personen sind vermittelnd tätig, wenn sie einen Versicherungsvertragsabschluss herbeiführen.¹² Zu den abschlussberechtigten Vermittlern gehört der Versicherungsvertreter¹³, der im Hinblick auf dieses Thema näher untersucht wird. Der Versicherungsmakler¹⁴ und angestellte Vermittler¹⁵ gehören nicht zum Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit. Der Versicherungsberater¹⁶ ist kein Vermittler, sodass die Gesetzesänderung auf seine Tätigkeit keine Auswirkung hat.

Die Neuregelung betrifft die substitutive Krankenversicherung.¹⁷ Sie ist substitutiv, wenn ihre Leistungen ganz oder teilweise denen in der gesetzlichen Kranken- oder Pflegeversicherung entsprechen (§ 12 Abs. 1 VAG). Dazu gehören auch Bestandteile, wie Pflegepflicht- und Krankentagegeldversicherung.¹⁸ Nicht als substitutiv dagegen gelten beispielsweise Zusatzversicherungen als Ergänzung zur gesetzlichen Krankenversicherung. Die Produktgestaltung hat der Versicherer zu verantworten, deren Beeinflussung durch den Vermittler in dieser Arbeit nicht untersucht wird.

¹⁰ Vgl. BGBl. I 63 (2011), S. 2505, Artikel 22.

¹¹ Vgl. ebenda, Artikel 26, Abs. 2.

¹² Um Versicherungen vermitteln zu dürfen, bedarf es gem. § 34d Abs. 1 GewO einer Erlaubnis von der Industrie- und Handelskammer (IHK).

¹³ Der Versicherungsvertreter gem. § 59 Abs. 2 VVG ist als Handelsvertreter tätig (§ 92 Abs. 1 HGB); Er handelt im Interesse des Versicherers (vgl. Lemberg (2011), S. 140 unter Hinweis auf § 86 Abs. 1 HGB).

¹⁴ Der Versicherungsmakler gem. § 59 Abs. 3 VVG ist als Handelsmakler tätig (§ 93 Abs. 1 HGB); Er ist ein Sachwalter des Kunden und rechtlich im Interesse und Auftrag des Kunden tätig (vgl. Farny (2011), S. 152-154).

¹⁵ Der angestellte Versicherungsvermittler (ein Handlungsgehilfe gem. § 59 HGB) ist ein handelsrechtlicher, aber kein gewerberechtlicher Vermittlertyp (vgl. Beenken (2010a), S. 131 f. unter Hinweis auf § 59 HGB, § 278 BGB und § 831 BGB).

¹⁶ Vgl. Farny (2011), S. 155 unter Hinweis auf § 59 Abs. 4 VVG und § 34e GewO.

¹⁷ Vgl. BGBl. I 63 (2011), S. 2505, Artikel 22.

¹⁸ Vgl. Köhne/Lange (2009), S. 372.

2.2 Provisionsbegrenzung in der privaten Krankenversicherung

Gemäß der neuen Gesetzesregelung wird die an einen Versicherungsvermittler gewährte Abschlussprovision grundsätzlich auf drei Prozent der Bruttobeitragssumme einer substitutiven Krankenversicherung begrenzt.¹⁹ Abschlussprovisionen sind alle einmalig ausgezahlten Vergütungen.²⁰ Sie beziehen sich auf alle Kosten, die im Zusammenhang mit dem Vertragsabschluss und Vertrieb entstehen.²¹

Es wird klargestellt, dass gemäß der Neuregelung alle monetären Vorteile ausnahmslos begrenzt werden sollen, die als Vergütung infrage kommen. Es wird gesondert erwähnt, dass Bestandspflegeprovisionen von der Regelung nicht betroffen sind. Alle anderen Vergütungen dürfen in keinem Zusammenhang mit einem Vertragsabschluss stehen.²²

Die grundsätzliche Begrenzung der Provision auf drei Prozent der Bruttobeitragssumme entspricht demnach neun Monats-Erstbeiträgen des Versicherungsvertrages.²³ Jedoch gilt eine Erweiterung der Vergütungen in Höhe von 0,3 Prozent der Bruttobeitragssumme, wenn der Vermittler über den Vermittlungserfolg hinausgehende Dienstleistungen von dem Versicherer übernimmt und für diesen ausführt. Durch dieses Auslagern einer Leistung muss beim Versicherer eine Einsparung seiner Aufwendungen entstehen.²⁴

2.3 Stornohaftzeitverlängerung in der PKV

Gemäß der neuen Gesetzesregelung darf der Vermittler nur eine anteilige Provision einbehalten, falls der Versicherungsnehmer seinen Versicherungsschutz innerhalb der ersten 60 Monate seit Vertragsabschluss kündigt.²⁵

In der Praxis wird häufig an den Vermittler zu Beginn des Versicherungsvertrages ein Vorschuss für die zu erwartenden Provisionsansprüche ausgezahlt.²⁶ Kündigt der Kunde beispielsweise nach 15 Monaten seinen Vertrag, berechnet sich die Vermittlerprovision nur anteilig für diesen Zeitraum. Anhand dieses Beispiels darf der Vermittler im Zuge der Neuregelung nur 25 Prozent der Provision einbehalten.²⁷ Der andere Anteil der Provision in Höhe

¹⁹ Vgl. BGBl. I 63 (2011), S. 2505, Artikel 22, Nr. 1.

²⁰ Vgl. Habschick u. a. (2008), S. 74.

²¹ Vgl. ebenda.

²² Vgl. Dt. Bundestag (Hrsg.) (2011), S. 77, re. Sp.

²³ Die Beitragssumme ergibt sich aus dem Monatsbeitrag zu Vertragsbeginn, hochgerechnet mit einer vorgegebenen Laufzeit i. H. v. 25 Jahren bzw. 300 Monaten. Berechnung: $3 / 100 * 300 \text{ Monate} = 9 \text{ Monate}$ (vgl. Dt. Bundestag (Hrsg.) (2011), S. 58, re. Sp. sowie S. 77, re. Sp.).

²⁴ Vgl. BGBl. I 63 (2011), S. 2505, Artikel 22, Nr. 1.

²⁵ Vgl. ebenda.

²⁶ Vgl. Beenken (2010a), S. 124.

²⁷ Eigene Berechnung der verdienten Provision in Prozent: $15 \text{ Monatsbeiträge} * 100 / 60 \text{ Monatsbeiträge Haftzeit} = 25 \%$.

von 75 Prozent steht dem Vermittler nicht zu. Somit muss er diese unverdiente Provision zurückzahlen (§ 87a Abs. 2 HGB).

Nur wenn der Vermittler den Untergang des Versicherungsvertrages nicht verursacht hat und die Vertragskündigung nicht auf Initiative des Kunden erfolgt, darf der Vertreter die gesamte Provision einbehalten.²⁸ Dies ist der Fall, wenn der Versicherte in die gesetzliche Krankenversicherung wechselt oder eine Zahlungsunfähigkeit des Versicherungsnehmers festgestellt wird.²⁹ Das Ableben eines Versicherten kann dabei nicht einer Kündigung durch den Kunden gleichgestellt werden. Für weitergehende Auslegungen fehlt es derzeit an ausführlichen Gesetzeskommentaren.³⁰

3 Begriffe und Wesen des Mehrfachvertretervertriebs

3.1 Vertreterstatus eines Mehrfachvertreters

Der Mehrfachvertretervertrieb gehört zu dem Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit. Gemeint ist speziell der Absatz über Mehrfachvertreter.³¹ Synonyme für dieses Absatzorgan sind der Mehrfachagent und Mehrfirmenvertreter. Er hat den Status eines Versicherungsververtreters.³² Der Mehrfachvertreter ist kein versicherereigenes Absatzorgan.³³ Er benötigt grundsätzlich eine Gewerbeerlaubnis und muss hauptsächlich selbstständig tätig sein.³⁴ Er kann als natürliche oder juristische Person auftreten.³⁵ Der Status des Mehrfachvertreters und seine Rechtsform sind von der Gesetzesänderung nicht betroffen und bleiben in dieser Arbeit unberücksichtigt.

Das Wort 'mehrfach' in dem Begriff Mehrfachvertreter bezieht sich auf die Anzahl der Produktgeber, mit denen der Vertreter vertraglich in Beziehung steht. Bei den Produktgebern handelt es sich um Versicherer beziehungsweise Konzerne, die nicht voneinander abhängig sind.³⁶ Grundsätzlich lassen sich zwei Typen von Mehrfachvertretern unterscheiden:

1. Für einen ersten Mehrfachvertretertyp besteht ein vertraglich festgelegtes Wettbewerbsverbot, sodass ihm nur ein Anbieter je Sparte zur Verfügung steht. Er nimmt die Eigenschaft eines Ausschließlichkeitsvertreters an und wird im weiteren Verlauf zur Vereinfachung

²⁸ Vgl. Dt. Bundestag (Hrsg.) (2011), S. 77, re. Sp. sowie S. 70 f., re. Sp.

²⁹ Vgl. BGBI. I 63 (2011), S. 2505, Artikel 22, Nr. 2.

³⁰ Vgl. Anhang Nr. 1 sowie 2.

³¹ Vgl. Beenken (2010a), S. 23 unter Hinweis auf § 34d Abs. 1 GewO.

³² Vgl. Zinnert (2009), S. 20.

³³ Vgl. Köhne/Lange (2009), S. 173.

³⁴ Vgl. Beenken (2010a), S. 131 unter Hinweis auf §§ 84, 92 HGB sowie S. 139 f. unter Hinweis auf § 34d Abs. 1 GewO.

³⁵ Vgl. Farny (2011), S. 150.

³⁶ Vgl. ebenda.

chung als 'unechter' Mehrfachvertreter bezeichnet.³⁷ In ähnlicher Art und Weise vermittelt der Ausschließlichkeitsvertreter entweder nur für einen Produktgeber beziehungsweise der Einfirmenvertreter nur für eine 'Firma' und der Konzernvertreter nur für die Produktgeber eines Konzerns. Sie sind versicherergebundene Absatzorgane.³⁸ Hiernach kann der unechte Mehrfachvertreter seine Entscheidung über die Wahl des zu verkaufenden Produktes nicht eigenständig treffen.

Die Bindung des Vertreters an das Versicherungsunternehmen erschwert das Wechseln des Produktgebers. Dazu müsste er neue Vertragsverhandlungen zu einem anderen Produktgeber aufnehmen und sein technisches Informationssystem an das System des neuen Anbieters anpassen.

Beispiele für unechte Mehrfachvertreter in Form einer größeren Organisation sind die DVAG oder die ehemalige HMI.³⁹

2. Für einen zweiten Mehrfachvertretertyp besteht kein Wettbewerbsverbot. Auf der einen Seite ist dieser Mehrfachvertreter an jeden einzelnen Versicherer vertraglich gebunden und vermittelt für sie.⁴⁰ Auf der anderen Seite wird die ausschließliche Bindung an den Versicherer durch eine abgeänderte Klausel über das Wettbewerbsverbot gemindert oder ganz aufgehoben.⁴¹ Dem Vertreter wird eine Partnerschaft zu mehreren dieser Versicherer erlaubt, auch wenn die Produktgeber miteinander in Wettbewerb stehen, falls sie Produkte in einer gleichen Sparte anbieten.⁴² Dieser Vertretertyp wird im weiteren Verlauf zur Vereinfachung als 'echter' Mehrfachvertreter bezeichnet, da er im Interesse mehrerer Versicherer mit konkurrierenden Produkten tätig ist.⁴³

Mit zunehmender Auflösung der Wettbewerbsbeschränkung und zunehmender Anzahl der zur Verfügung stehenden Produktgeber entfremdet sich der Vertreter von den Produktgebern. Der echte Mehrfachvertreter kann seine Entscheidung über die Wahl des zu verkaufenden Produktes eigenständig treffen, ohne von dem Versicherer rechtlich beeinflusst zu werden.⁴⁴ Er bleibt trotz seiner rechtlichen Unabhängigkeit ein versicherergebundenes Absatzorgan.⁴⁵ Aufgrund seiner Unabhängigkeit kann er das Zuführen der Geschäftsabschlüsse gegenüber einem Produktgeber zeitnah abrechnen und gleichzeitig für einen konkurrierenden

³⁷ Vgl. Köhne/Lange (2009), S. 174.

³⁸ Vgl. Farny (2011), S. 750.

³⁹ Vgl. Köhne/Lange (2009), S. 185.

⁴⁰ Vgl. Zinnert (2009), S. 21.

⁴¹ Vgl. Farny (2011), S. 750.

⁴² Vgl. Beenken (2010a), S. 23.

⁴³ Vgl. Beenken (2010b), S. 20 sowie Köhne/Lange (2009), S. 174.

⁴⁴ Vgl. Zinnert (2009), S. 16.

⁴⁵ Vgl. Köhne/Lange (2009), S. 170.

Anbieter ohne erneute Vertragsverhandlungen tätig werden. Durch die Vertragsgestaltung kann der echte Mehrfachvertreter seine rechtliche und wirtschaftliche Unabhängigkeit gegenüber den Versicherern so stark erhöhen, dass er sich auf die Eigenschaft eines unabhängigen Maklers und dessen Haftung gegenüber dem Kunden zubewegt.⁴⁶ Dieses Haftungsproblem wird durch die hier untersuchte Gesetzesänderung jedoch nicht berührt.

Beispiele für einen echten Mehrfachvertreter in Form einer größeren Organisation sind der AWD und die OVB.⁴⁷

3.2 Die Vertriebsgesellschaft als Mehrfachvertreterin

Der Mehrfachvertreter kann das Vermittlungsgeschäft als einzelne Person oder im Zusammenschluss mit anderen betreiben. Mit Vergrößerung der Vertriebsorganisation entsteht allerdings kein neuer Vertretertyp oder Vertriebsweg. Vielmehr wird ein selbstständiges Unternehmen, welches eine Vielzahl von einzelnen Vertretern besitzen kann, als Vertriebsgesellschaft bezeichnet.⁴⁸ Die Vertriebsgesellschaften verfügen über größere Absatzpotenziale.⁴⁹ Auf das Krankenversicherungsgeschäft bezogen, können sie hohe Provisionen mit den Versicherern vereinbaren.⁵⁰

Der Strukturvertrieb ist eine spezielle Form der Vertriebsgesellschaft.⁵¹ Überdurchschnittlich häufig ist sie eine Mehrfachvertreterin.⁵² Die Gesellschaft nimmt die vielen Versicherungsgeschäfte von ihren sogenannten Untervertretern entgegen. Die Untervertreter sind überwiegend Ausschließlichkeitsvertreter der Vertriebsgesellschaft.⁵³ Sie wird als echte Hauptvertreterin bezeichnet und übergibt die Geschäfte gebündelt an die Versicherer.⁵⁴ Für die von den Untervertretern zugeführten Geschäfte erhält der Hauptvertreter die gesamte Provision und zahlt diese anteilig an die Untervertreter aus.⁵⁵ Beispiele für einen Strukturvertrieb, der gleichzeitig als Mehrfachvertreter auftritt, sind der AWD und die OVB.⁵⁶

Der Strukturvertrieb verfügt besonders im Neukundengeschäft über ein hohes Absatzpotenzial.⁵⁷ Die ausgehandelte Provision für eine Krankenversicherung kann höher sein als

⁴⁶ Vgl. Zinnert (2009), S. 22-23.

⁴⁷ Vgl. Köhne/Lange (2009), S. 185.

⁴⁸ Vgl. ebenda.

⁴⁹ Vgl. Farny (2011), S. 753 sowie Köhne/Lange (2009), S. 187.

⁵⁰ Vgl. o. V. (2011b), S. 753.

⁵¹ Vgl. Farny (2011), S. 752.

⁵² Vgl. Köhne/Lange (2009), S. 187.

⁵³ Vgl. Beenken (2010a), S. 138.

⁵⁴ Vgl. Zinnert (2009), S. 30.

⁵⁵ Vgl. ebenda, S. 29.

⁵⁶ Vgl. Habschick u. a. (2008), S. 77.

⁵⁷ Vgl. Farny (2011), S. 753 sowie Köhne/Lange (2009), S. 187.

die für einen einzelnen Makler.⁵⁸ Dies erklärt sich aus der Verhandlungsmacht gegenüber den Produktgebern. Jedoch kann eine überdurchschnittliche Stornoquote bei den Strukturvertrieben vermutet werden.⁵⁹

Im Fall einer Stornierung des Versicherungsvertrages während der Stornohaftzeit ist die Vertriebsgesellschaft verpflichtet, die anteilig unverdienten Vorschüsse an den Versicherer zurückzuzahlen. Darüber hinaus kann sie den ihrerseits an den Untervertreter gezahlten Provisionsvorschuss in der Höhe des unverdienten Anteils gemäß § 87a Abs. 2 HGB zurückfordern.

4 Der Mehrfachvertreter im Markt der PKV

Der durchschnittliche Provisionssatz für die private Krankenversicherung wird unterschiedlich hoch beziffert. Im Allgemeinen wird er auf 6 bis 8,9 Monatsbeiträge geschätzt.⁶⁰

Zum einen kann der Provisionssatz für einen versicherergebundenen Ausschließlichkeitsvertreter beziehungsweise unechten Mehrfachvertreter in der Regel höher sein als der Provisionssatz für einen echten Mehrfachvertreter.⁶¹ Zum anderen hätte der Versicherungsmakler üblicherweise einen höheren Provisionssatz für eine private Krankenversicherung beansprucht. Für den Makler wird der durchschnittliche Provisionssatz auf circa 7,6 Monatsbeiträge geschätzt.⁶² Da er von dem Versicherer eine geringere Unterstützung in der Geschäftsorganisation erhält, kann davon ausgegangen werden, dass der Provisionssatz eines Maklers höher ist als der eines Versicherungsvertreeters.⁶³

Der Anteil am Neugeschäft der Krankenvollversicherung, der durch Mehrfachvertreter entsteht, ist eher gering. Circa 90 Prozent des Neugeschäfts werden von Maklern und Ausschließlichkeitsvertretern zu fast gleichen Teilen produziert.⁶⁴ Die folgenden Abbildungen 1 und 2 stellen ähnliche Zahlen dar, die auf eine Umfrage unter 647 Vermittlern zurückgehen.

⁵⁸ Vgl. o. V. (2011b), S. 754.

⁵⁹ Vgl. Farny (2011), S. 753; Köhne/Lange (2009), S. 187; Habschick u. a. (2008), S. 77 sowie Beenken (1996), S. 102.

⁶⁰ 6 MB (vgl. BVK-Verband (Hrsg.) (2011), S. 2); 8,9 MB aber auch 11 bis 12 MB (vgl. o. V. (2011c), S. 6).

⁶¹ Vgl. Zinnert (2009), S. 21.

⁶² Vgl. Beenken (2011), S. 710 sowie o. V. (2011a), S. 306.

⁶³ Vgl. GDV (Hrsg.) (2007), S. 3 sowie o. V. (2011d), S. 22.

⁶⁴ Anteil am Neugeschäft: Makler 40 %, AO 49 % (vgl. Tower Watson (Hrsg.), Vertriebswege-Surveys, o. O., 2011, in: o. V. (2011e), S. 808); Makler 51 %, AO 42 % (vgl. Beenken (2011), S. 710).

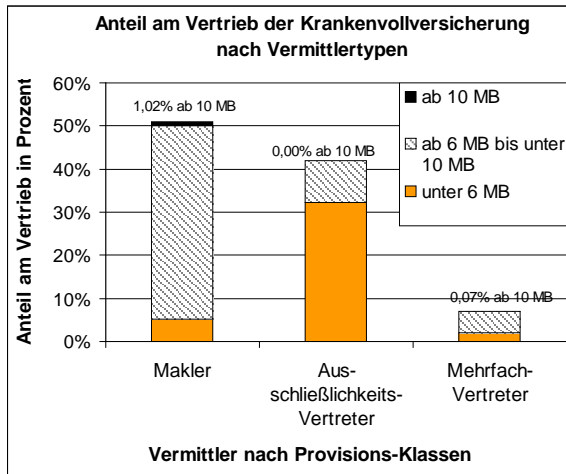


Abb. 1: Anteil am Vertrieb der Krankenvollversicherung

Quelle: Eigene Darstellung⁶⁵

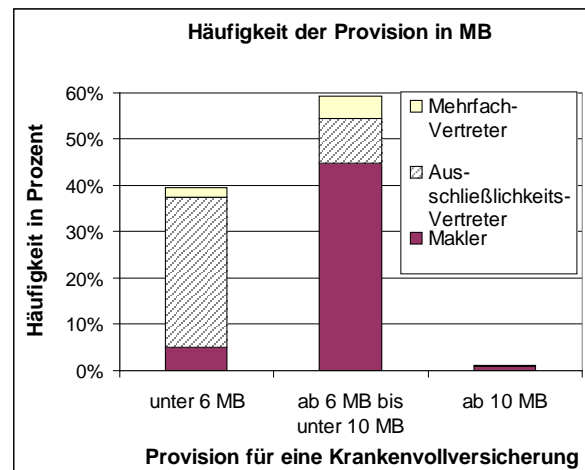


Abb. 2: Häufigkeit der Provisionshöhe im Vertrieb der Krankenvollversicherung

Quelle: Eigene Darstellung⁶⁶

Nur wenigen Vermittlern wird ein unüblich hoher Provisionsatz für die Krankenversicherung gewährt.⁶⁷ Es betrifft besonders spezielle Vertriebe und Maklerorganisationen.⁶⁸ Bis zu 18 Monatsbeiträge sollen an sie gezahlt worden sein.⁶⁹

Die durchschnittliche Stornohaftzeit wird im Allgemeinen auf circa 24 Monate geschätzt.⁷⁰ Für Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter wird sie dagegen auf circa 16 bis 18 Monate geschätzt.⁷¹ Tendenziell werden die Makler für das Umdeckungsgeschäft verantwortlich gemacht.⁷² Der echte Mehrfachvertreter ist unabhängig genug, um ebenfalls umzudecken, jedoch auch hinreichend abhängig, um die Vertragsbeziehungen zum Produktgeber zu erhalten. Für gebundene Vermittler ist eine Umdeckung nicht möglich.⁷³

5 Auswirkungen der Neuregelung auf den Mehrfachvertretervertrieb

5.1 Auswirkungen auf den Mehrfachvertreter

Solange der Vermittler die Abschlussprovision zu Vertragsbeginn ausgezahlt bekommt, bleibt der Anreiz für einen vor allem schnellen Verkauf erhalten.⁷⁴

⁶⁵ Zahlen vgl. Beenken (2011), S. 710 f.

⁶⁶ Ebenda.

⁶⁷ Vgl. BVK-Verband (Hrsg.) (2011), S. 2; o. V. (2011f), S. 811 sowie o. V. (2011g), S. 1466.

⁶⁸ Vgl. Surminski (2011b), S. 667; Surminski, Marc (2010), S. 614 f. sowie o. V. (2011a), S. 306.

⁶⁹ Vgl. o. V. (2011a), S. 306 unter Hinweis auf eine Umfrage im Versicherungsjournal.

⁷⁰ Vgl. Beenken (2011), S. 711 sowie o. V. (2011h), S. 376.

⁷¹ Makler 16 Monate (vgl. o. V. (2011a), S. 306); Aber auch Makler 18 Monate und Mehrfachvertreter 15,6 Monate (vgl. Beenken (2011), S. 710).

⁷² Vgl. Surminski (2011c), S. 10; Tower Watson (Hrsg.), Vertriebswege-Surveys, o. O., 2011, in: o. V. (2011e), S. 808 sowie o. V. (2011d), S. 23.

⁷³ Vgl. o. V. (2011f), S. 811.

⁷⁴ Vgl. Habschick u. a. (2008), S. 74.

Von einer Absenkung der Abschlussprovision durch die Neuregelung sind nur wenige Vermittler betroffen. Jedoch wird deren Engagement folglich verringert, um Vertragsabschlüsse zu tätigen.⁷⁵ Darüber hinaus erfordert der Abschluss einer Krankenvollversicherung im Allgemeinen eine aufwendige und ausführliche Beratung sowie qualifiziertes Personal.⁷⁶ Sollte ein Mehrfachvertreter die Reduzierung seiner Provision durch das Verkürzen seiner Beratungszeit kompensieren wollen, würde sich die Beratungsqualität aus Sicht des Kunden verschlechtern. Mit der Neuregelung könnte das Ziel einer ausführlichen Beratung in Einzelfällen kurzfristig gefährdet werden. Eine Dienstleistung, welche der Versicherer dem Vermittler zusätzlich zur Verfügung stellen könnte, würde die Beratungsqualität fördern. Beschleunigt sich dadurch die Antragserstellung und -bearbeitung, wird sich ebenfalls der Arbeitsaufwand für den Vertragsabschluss verringern. Beispielsweise wäre eine telefonische Hotline hilfreich.⁷⁷ Eine Kompensation des eventuellen Einkommensverlustes durch den Vertrieb von Produkten anderer Sparten würde dem Vermittler einen Zusatzverkauf abverlangen. Ein zusätzlicher Verkaufsaufwand in anderen Sparten ist bereits dann zu berücksichtigen, wenn der Kunde zusätzliche Versicherungsbeiträge entrichten muss, die er beim Wechsel von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung im Idealfall nicht zu zahlen hat.

Zudem könnten sich alle Vermittler für eine zusätzliche Provision interessieren, wenn der Versicherer zulässige Dienstleistungen auslagert und eine ergänzende Abschlussprovision auszahlen kann. Konkrete Gestaltungen hängen beispielsweise von den technischen Schnittstellen beider Akteure ab, die einen Informationstransfer sicherstellen müssen. Darüber hinaus sind die rechtlichen Rahmenbedingungen einzuhalten.

Sollte der Vermittler bereits vor der Gesetzesänderung einen Provisionssatz von weniger als neun Monatsbeiträgen akzeptiert haben, so kann sein Interesse für eine höhere Vergütung nicht durch die Gesetzesänderung angeregt sein. Verringert sich für den Vertreter dagegen der Provisionssatz durch die zukünftige Begrenzung, so kann der echte wie auch unechte Mehrfachvertreter keine Provisionssteigerung durch einen Wechsel des Produktgebers erzielen.

Die wirtschaftliche Unabhängigkeit eines echten Mehrfachvertreters hängt im Einzelfall auch von der Höhe der Provision ab, die sein Produktgeber gezahlt hat. Sollte der echte Mehrfachvertreter ab Inkrafttreten der Neuregelung bei allen Produktgebern gleich hohe

⁷⁵ Vgl. Beenken (2010a), S. 51.

⁷⁶ Vgl. Schulte (2012), S. 10 sowie Leienbach (2011), S. 847.

⁷⁷ Vgl. Köhne/Lange (2009), S. 198.

Provisionssätze erhalten, so könnte er sich bei seiner Auswahl stärker auf die Produkteigenschaften einer Krankenversicherung konzentrieren anstatt auf die Provisionshöhe. In seinen Überlegungen könnte er neben den finanziellen Aspekten vor allem verkaufsstrategische und organisatorische Faktoren berücksichtigen.

Die längere Stornohaftzeit provoziert alle Vermittler, nicht nur in den ersten zwei Jahren, sondern in den gesamten fünf Jahren seit Vertragsabschluss bestandserhaltende Maßnahmen zu ergreifen, um die verdienten Provisionen zu behalten. Die Stornoquoten und Umdeckungsgeschäfte in den eigenen Beständen der Vermittler werden somit gehemmt. Die Umdeckungen in den fremden Beständen werden durch Maßnahmen der Konkurrenz erschwert, aber nicht aufgehoben.⁷⁸ In diesem Zusammenhang kann eine Bestandspflegeprovision dem Vermittler einen Anreiz geben, den Versicherungsvertrag zu erhalten.⁷⁹ Sie würde darüber hinaus vor allem die Qualität der Betreuung verbessern.⁸⁰

Grundsätzlich stellt die Gesetzesänderung einen schweren Markteingriff dar.⁸¹ Daher werden sich einige Vermittler für ein verfassungsrechtliches Vorgehen gegen die Neuregelung interessieren und engagieren.

5.2 Effekte der Gesetzesänderung auf größere Vertriebsorganisationen

Von der Neuregelung sind hauptsächlich größere Vertriebsgesellschaften und vor allem Strukturvertriebe betroffen.⁸² Durch die gesetzlich verlängerte Stornohaftzeit wird die Höhe der unverdienten Vorschüsse besonders ab 16 beziehungsweise 18 Monaten nach Vertragsabschluss ansteigen.⁸³ Sollte anschließend eine Stornierung des Versicherungsvertrages auftreten und der Untervertreter seine unverdiente Provision an den Hauptvertreter nicht zurückzahlen können, hat die Vertriebsgesellschaft über das Einklagen der Provision zu entscheiden. Sind die ausstehenden Provisionen geringer als die Kosten für das Einklagen der unverdienten Provisionsvorschüsse, so ist bei unterlassener Klage wegen unbekanntem Ausgang ein Verlust zu verzeichnen. Dagegen kann einerseits mit einer Aus- und Weiterbildung der Untervertreter entgegengewirkt werden.⁸⁴ Andererseits kann die Zahlung einer Bestandspflegeprovision speziell an diejenigen Untervertreter erkennbare Wirkung zeigen, die als Vermittler für eine Kundenbetreuung geeignet sind. Durch die hohe Fluktuation der neuen

⁷⁸ Vgl. o. V. (2011b), S. 753.

⁷⁹ Vgl. Beenken (2010a), S. 124.

⁸⁰ Vgl. Habschick u. a. (2008), S. 75.

⁸¹ Vgl. BVK-Verband (Hrsg.) (2011), S. 2; Beenken (2011), S. 712 sowie Surminski (2011b), S. 667.

⁸² Vgl. Kapitel 3.2 sowie 4.

⁸³ Vgl. ebenda.

⁸⁴ Vgl. Farny (2011), S. 753.

Vertriebspartner eignen sich dafür hauptsächlich Untervertreter mit Erfahrung und mehrjähriger Unternehmenszugehörigkeit.

Es ist vorstellbar, dass eine Vertriebsgesellschaft einzelnen Untervertretern einen höheren Anteil an der gesamten Abschlussprovision gezahlt hat, um das Geschäft der Krankenversicherung auf diese Personen zu konzentrieren und die Qualität des Geschäfts im Interesse des Kunden zu erhöhen. Im Zuge der Neuregelung sind derartige Provisionszahlungen zu überdenken, je nachdem, wie stark bestimmte Vertriebsebenen gefördert wurden und zukünftig gefördert werden sollen.

6 Ausblick

Die Auswirkungen auf den Mehrfachvertretervertrieb hängen stark von einzelnen Gegebenheiten ab. Einkommensreduzierungen sind besonders für einen Mehrfachvertreter in Form einer großen Organisation oder als Strukturvertrieb unausweichlich. Die Stornohaftzeitverlängerung führt bei allen Vermittlern zu einer neuen Einkommenssituation. Größere Organisationen und Strukturvertriebe müssen sich auf nicht zurückgezahlte Provisionen von den Untervertretern möglicherweise dann einstellen, wenn keine zusätzlichen Strategien zur Stornobekämpfung eingeführt werden. Der Mehrfachvertretervertrieb wird sich für Auslagerungen von Dienstleistungen des Versicherers interessieren, um den Provisionsatz legal erhöhen zu können.

Ein ansteigender Verkauf der Krankenvollversicherung kann bis zum 31. 3. 2012 erwartet werden, um die Provisionsregelungen der bis dahin bestehenden Gesetzeslage nutzen zu können.

Literaturverzeichnis

Bauer, Rolf (2011):

Starke PKV, starke GKV - Garanten für das deutsche Gesundheitssystem, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 62. Jg., Nr. 19, 2011, S. 637-639.

Beenken, Matthias (1996):

ORGA-Handbuch Versicherungsaußendienst, Karlsruhe, 1996.

Beenken, Matthias (2010a):

Vertriebsmanagement, Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz, Karlsruhe, 2010.

Beenken, Matthias (2010b):

Der Markt der Versicherungsvermittlung unter veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen - unter besonderer Berücksichtigung von Sourcingstrategien des Versicherungsvermittlerbetriebs, Uni. Diss., Köln, 2010.

Beenken, Matthias (2011):

Provisionsgetriebene Fehlsteuerung in der PKV, in: Versicherungswirtschaft, 66. Jg., Nr. 10, 2011, S. 710-712.

Dt. Bundestag (Hrsg.) (2011):

Entwurf eines Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts, Beschlussempfehlung und Bericht, vom 25. 10. 2011, BT-Drs. 17/7453, Berlin, 2011.

BVK-Verband (Hrsg.) (2011):

Stellungnahme zum Entwurf eines Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler und Vermögensanlagenrechts, Bonn, 2011.

Habschick, Marco/Evers, Jan/Bendig, Mirko/Behnk, Sascha/Krüger, Ulrich (2008):
Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV), Hamburg/Berlin, 2008.

Farny, Dieter (2011):
Versicherungsbetriebslehre, Karlsruhe, 5. überarbeitete Auflage, 2011.

GDV (Hrsg.) (2007):
Positionspapier zu der Offenlegung von Abschluss- und Vertriebskosten, Berlin, 2007.

Köhne, Thomas/Lange, Manfred (2009):
Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden, Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz, Karlsruhe, 2009.

Leienbach, Volker (2011):
Provisionen: Reformen erfordern Augenmaß, in: Versicherungswirtschaft (Hrsg.), 66. Jg., Nr. 12, 2011, S. 847.

Lemberg, Jörg (2011):
Versicherungsrecht für Ausbildung und Verkauf, Karlsruhe, 2. Auflage, 2011.

o. V. (2011a):
Löst die Politik jetzt das Provisionsproblem der PKV?, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 62. Jg., Nr. 9, 2011, S. 306.

o. V. (2011b):
Strafe für Vermittler?, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 62. Jg., Nr. 21, 2011, S. 753-754.

o. V. (2011c):
Darf's auch ein bisschen mehr sein?, Krankenversicherer streiten sich über die Höhe von PKV-Provisionen, in: Versicherungsvertrieb, 7. Jg., Nr. 1, 2011, S. 6.

o. V. (2011d):

Ausstieg aus dem Billig-Einstieg, in: *Versicherungsvertrieb*, 7. Jg., Nr. 4, 2011, S. 22-23.

o. V. (2011e):

Unabhängige Vermittler gewinnen Marktanteile in der PKV, in: *Zeitschrift für Versicherungswesen*, 62. Jg., Nr. 23, 2011, S. 808-809.

o. V. (2011f):

Nicht alle Vertriebswege haben gesündigt, in: *Zeitschrift für Versicherungswesen*, 62. Jg., Nr. 23, 2011, S. 811.

o. V. (2011g):

Umdecken soll Vermittler teuer zu stehen kommen, in: *Versicherungswirtschaft*, 66. Jg., Nr. 20, 2011, S. 1464-1465.

o. V. (2011h):

Debeka, Deckelung der Abschlusskosten, Verlängerung der Stornohaftung, in: *Zeitschrift für Versicherungswesen*, 62. Jg., Nr. 10, 2011, S. 376-377.

Schulte, Reinhold (2012):

Das neue Jahr hält viele Baustellen bereit, Was auf die PKV 2012 zukommen wird, in: *Versicherungswirtschaft (Hrsg.)*, 67. Jg., Nr. 1, 2012, S. 10.

Surminski, Arno (2010):

Die PKV im Jahre 2010, in: *Zeitschrift für Versicherungswesen*, 62. Jg., Nr. 20, 2011, S. 668-685.

Surminski, Marc (2010):

Wachstum nur mit Umdeckung, in: *Zeitschrift für Versicherungswesen*, 61. Jg., Nr. 18, 2010, S. 614-615.

Surminski, Marc (2011a):

Tarifwechselberatung in der PKV: Aus Missständen Geschäft machen, Was kostet das Neugeschäft, in: *Zeitschrift für Versicherungswesen*, 62. Jg., Nr. 22, 2011, S. 770-771.

Surminski, Marc (2011b):

Staatliches Vergütungsdictat in der PKV?, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 62. Jg., Nr. 20, 2011, S. 667.

Surminski, Marc (2011c):

Aufruf zur Ordnung, Die BaFin und die PKV-Provision, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 62. Jg., Nr. 1, 2011, S. 10-11.

Zinnert, Mario (2009):

Der Versicherungsvertreter, Status – Rechte – Pflichten im aktuellen Recht, Karlsruhe, 2009.

Internetverzeichnis

BaFin (Hrsg.) (2010):

Provisionen privater Krankenversicherer dürfen nicht zu hoch sein, 9. 12. 2010, abgerufen am 9. 2. 2012,

<http://www.bafin.de/cln_228/nn_721290/SharedDocs/Mitteilungen/DE/Service/PM__2010/pm__101209__vermittlerprovisionen__pkv.html?__nnn=true>.