

# Pradetto schießt gegen BVK zurück

 [finanzwelt.de/pradetto-schiesst-gegen-bvk-zurueck](https://finanzwelt.de/pradetto-schiesst-gegen-bvk-zurueck)

March 9, 2018



Oliver Pradetto, Geschäftsführer blau direkt / Foto: © blau direkt

Lieber Herr Heinz,

ich wurde von der finanzwelt gebeten, Ihrem „Konter“ auf mein Haus zu antworten.


Ihre Entgegnung die Sie verschiedenen Medien in exakt gleichem Wortlaut „exklusiv“ zur Verfügung gestellt haben, enthält 14 Sätze. In neun davon erklären und verteidigen Sie die Politik des BVK. Vier Sätze benötigen Sie, um mir Anstand und Verstand abzusprechen. Ihrem im Stich gelassenen Mitglied – und um dieses hätte es gehen sollen – widmen Sie gerade mal einen Satz; streiten die unterlassene Hilfeleistung ab; bezichtigen Ihren Unterstützer der Lüge?

An sich ist damit genug gesagt, aber um den gewährten Freiraum der finanzwelt zu befüllen, lassen Sie uns einmal näher beleuchten, worauf meine Einschätzung beruht, dass „Eine Mitgliedschaft im BVK letztlich ein Verzicht auf die eigene Zukunftsfähigkeit bedeute“.

Ich bin mir sicher, dass viele Kollegen ihr Engagement gegen den marktführenden Onlinemakler mit Wohlwollen betrachten. Natürlich tut die Onlinekonkurrenz vielen weh. Erfolg und Konkurrenzdruck allein rechtfertigen es jedoch nicht sich gegen einen Vermittlerkollegen zu wenden, schon gar nicht im Namen eines Vermittlerverbandes. Sie begründen Ihre Position mit der Forderung, dass für Online wie für Offline gleiche Spielregeln zu gelten hätten. Dem stimme ich aus vollem Herzen zu. In diesem Zusammenhang führen Sie weiter aus, dass „auch und gerade im Schadensfall“ „umfassende Betreuungs- und Beratungspflichten“ gelten würden. Auch ich sehe mein Unternehmen und unsere Partner in der hohen Verantwortung Kunden im Schadensfall beizustehen. Doch warum erklären Sie dies im Zusammenhang mit Check24? Immerhin empören Sie sich gar dass ein anderweitiges Verhalten „gegen alle Regeln des Anstands“ verstoße. In der aktuellen Prozessserie hat Ihr BVK keineswegs zu einer angeblich rechtswidrigen Schadensunterstützung seitens des Onlineportals vorgetragen. Und noch mehr irritiert mich: Ich kann die von Ihnen behauptete Pflicht weder im aktuellen VVG noch aus der Vermittlerrichtlinie heraus ersehen. Damit kommen wir dann auch zum Kern des Problems: Sie haben in Ihrer Prozess-Serie eben nicht gleiche Maklerpflichten eingefordert, sondern sind deutlich darüber hinausgegangen, wozu das OLG München (Urteil v. 06.04.2017 – 29 U 3139/16) deutlich erklärt: „Im Übrigen wird die Klage abgewiesen.“ Sie behaupten zwar, es ginge Ihnen um gleiche Pflichten, gleichwohl die Gerichtsakten belegen: Ihr BVK wollte durchsetzen, dass ein Vermittler den Kunden nicht nur nach Wünschen und Bedürfnissen zu befragen hätte, sondern ihm auch noch eine „unabhängige, eigenständige Pflicht zur Prüfung“ aufzuerlegen sei, ob die vom Kunden genannten „Bedingungen tatsächlich vorliegen“. Ich mag mir nicht vorstellen, wie eine Kundenberatung aussähe, wenn der Makler rechtssicher zu prüfen hätte, ob die Angaben des Kunden der Realität entsprächen. Wären Sie auch mit diesem Punkt gegenüber den Richtern durchgedrungen, hätte dies Maklern weitere fatale und kaum zu bewältigende Verpflichtungen auferlegt.

weiter auf Seite 2

# Pradetto schießt gegen BVK zurück

 [finanzwelt.de/pradetto-schiesst-gegen-bvk-zurueck/2](https://finanzwelt.de/pradetto-schiesst-gegen-bvk-zurueck/2)

March 9, 2018

In Teilen ist dies leider gelungen. So konkretisierten die Richter auf Ihre Veranlassungen hin beispielsweise durch den Makler einzuhaltende Beratungsverpflichtungen. So muss der Makler künftig für die Hausratversicherung von Studenten prüfen, ob diese über die Eltern mitversichert seien. Ebenso müsse ein Makler für die Privathaftpflicht prüfen, ob der Kunde ehrenamtlichen Tätigkeiten nachgehe, besondere Hobbys ausübe. Wo die Bedürfnisermittlung sich bislang „eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien“ (§6 VVG) versichern sollte, sind nun sehr konkrete Fragen verpflichtend geworden. Und auch wenn das Gericht nur Beispiele nennt, so kann der Makler künftig wohl nur sicher einem Haftungsanspruch entgehen, wenn er den Maßstab des Gerichts umfassend würdigt. Selbst eine Privathaftpflichtberatung wird eher mit 30 als mit 20 Bedarfsfragen begleitet werden müssen. Es war der BVK, der -als offizielle Vertretung von Vermittlern- dem Gericht nahegelegt hat, dass nur mit einer umfassenden Bedarfsermittlung der Beratungsverpflichtung nach §6 gerecht zu werden sei.

Oder nehmen wir die Erstinformation: Tausende von Maklern fragen sich nun, wie und wann sie auf ihrer Homepage nun die Erstinformation zu präsentieren haben, denn mit dem erfolgreich erstrittenen Ordnungsgeld wurden die Verpflichtungen ausgedehnt aber nicht ausreichend konkretisiert. Für die Lösungsidee von Check24 setzen Sie, Herr Heinz „ein dickes Fragezeichen und werden auch das genau prüfen“ (Zitat 27.02.2018, Welt.de). Das ist ein wenig widersprüchlich, da Sie auf Ihrer eigenen Homepage genau diese Lösung umsetzen. Wie kann es sein, dass dies bei Ihnen rechtlich in Ordnung ist, bei einem anderen Makler aber nicht? Ging es Ihnen nicht um gleiche Spielregeln?

Dabei ist die Begründung der Richter bei weitem fataler, als es die Maklerwelt bislang wahrgenommen hat. Die Verpflichtung zur Erstinformation durch Makler begrenzt sich nach Ansicht der Richter gerade nicht auf den Onlineverkauf. Die Richter führen deutlich aus, dass die Erstinformation bei „Aufruf von Versicherungsinformationen“ darzureichen sei. Dem Gericht ist diese Formulierung so wichtig, dass es sie in der Urteilsbegründung unterstreicht. Das bedeutet, dass jeder Vermittler, der auch nur einen Blog schreibt, künftig sicherzustellen hat, dass der Kunde die Erstinformationen downloaden hat. Wer in einem öffentlichen Forum oder gar auf Facebook Tipps zu Versicherungen gibt, darf dies nur tun, wenn der Kunde zuvor die Erstinformation wahrgenommen hat. Wie man angesichts dessen moderne Medien nutzen soll, erschließt sich mir nicht. Wer sich als Analogmakler nun freut, dass die neue Welt jetzt ordentlich einen Schuss vor den Bug bekommen hat, mag an die BVK-Forderung nach gleichen Regeln denken. Wenn ein Makler in seinem Schaufenster ein Schild ausstellt, in dem von Privathaftpflicht ab 49,- Euro die Rede ist, ist dies dann keine Darreichung von Versicherungsinformationen? Wie sollen Makler künftig Flyer oder Werbebriefe gestalten? Wenn der anonyme Kunde im Netz die Erstinformation vor Produktinformationen zur Kenntnis zu nehmen hat, dann ist es wohl kaum in Ordnung, wenn dies im Fall von Briefkastenkunden nicht der Fall wäre oder?

Ich verstehe es gut, dass viele Makler die wachsende Onlinekonkurrenz fürchten. Mit der Marktmacht von Check24 belegen sie die attraktiven Onlinewerbepplätze, verdrängen kleinere Makler und werden von Versicherern teils noch mit Vorzugsprodukten ausgestattet. Die Prämienvorteile die der Onlineriese erhält, werden aus der Solidargemeinschaft und damit von den Kunden klassischer Makler bezahlt. Das ist schreiend ungerecht. Doch Ihr BVK, Herr Heinz, wendet sich nicht gegen die Versicherer, die diese Art der Wettbewerbsverzerrung vorantreiben.

Nähmen wir einmal an – in einer kühnen Sekunde – es gelänge dem BVK mit seinen Forderungen vor Gericht vollumfänglich durchzudringen und damit die Pflichten des Maklers soweit auszudehnen, dass das Onlinegeschäft für Check24 unmöglich würde. Ist es dann realistisch davon auszugehen, dass ein kleinerer Makler es vermochte, diesen Pflichten zu folgen?

weiter auf Seite 3

# Pradetto schießt gegen BVK zurück

---

 [finanzwelt.de/pradetto-schiesst-gegen-bvk-zurueck/3](https://finanzwelt.de/pradetto-schiesst-gegen-bvk-zurueck/3)

March 9, 2018

Kunden werden nicht aufhören online kaufen zu wollen, nur weil Makler diesen Service nicht mehr bieten können. Versicherer werden willig in die Bresche springen, denn diese unterliegen keiner der von Ihnen ausgedehnten Pflichten. Hier sind wir denn auch beim absoluten Kern des Problems angelangt: Das Überleben des Vermittlers hängt daran, dass er die Position zwischen Kunde und Produktgeber belegt. Wenn der Kunde aber nur und direkt online beim Versicherer kaufen kann, wird der Vermittler aus dieser Position ausgesperrt. Geschieht dies in einem wachsenden Marktsegment, so ist dies eine existentielle Bedrohung.

Und nicht nur Versicherer sind von den Verpflichtungen, die sie für On- & Offlinemakler ausdehnen, ausgenommen. Auch Tippgeber unterliegen diesen Pflichten nicht. Was hindert denn Check24 die Anträge einfach als Dienstleister an die Versicherer durchzuleiten und sich diese anschließend an eine Check24-Maklerservice-Gesellschaft übertragen zu lassen? Bei den Umsatzvolumina von Check24 spielen die Versicherer hier sicher mit. Nur Ihre Maklermitglieder Herr Heinz, die sind dann aus dem Spiel ausgeschlossen. In dem Sie die Barrieren für Makler im Onlinegeschäft erhöhen, nehmen sie gerade kleineren Maklern ihre Verteidigungsmöglichkeiten gegen Onlineportale, aber auch und viel schlimmer gegen Amazon, Alibaba oder Google. Durch die Ausschaltung des Maklers im Onlinegeschäft sinken die Markteintrittsbarrieren der Internetgiganten ab. Wie genau dient dies den Interessen derer, die Sie vertreten?

Und das bringt mich zu der Frage, warum Sie so etwas tun, Herr Heinz. Sie selbst begründen Ihre Haltung fortwährend mit Verbraucherschutz. Als Vermittler sind wir selbstredend am Wohl des Verbrauchers interessiert, aber zu Verbraucherschützern selbst haben viele Kollegen eher ein gespaltenes Verhältnis. Und ist es nicht eigentlich so, dass der BVK gar kein Verbraucherschützer ist, sondern Vermittlerinteressenvertreter?

Seit wann ist es Interessenvertretung von Vermittlern, Vermittler zu verklagen? Liegt es im Interesse Ihrer Mitglieder wegen Ihrer Verbandsaktivitäten abgemahnt und anschließend von Ihnen im Stich gelassen zu werden? Wessen Interesse verfolgen Sie, wenn sie die Pflichten von Maklern -gerichtlich dokumentiert- ausdehnen wollen?

Aber vielleicht habe ich das mit der Interessenvertretung auch nicht ganz verstanden. Immerhin sind die Mehrheit Ihrer Mitglieder nicht Makler, sondern Versicherungsvertreter.

Und da einer Auseinandersetzung eine Prise Emotion nicht fehlen sollte:

„Wer heute noch als Makler Mitglied im BVK ist, der würde als Rindvieh auch seinem Schlachter das Messer bezahlen.“

*Oliver Pradetto, Geschäftsführer blau direkt*