

BVK gegen Check24 – schon wieder?

 finanzwelt.de/bvk-gegen-check24-schon-wieder

5. Oktober 2018



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

Man sollte meinen, Herr Heinz habe keine anderen Hobbys. Na ja, vielleicht versucht er auch nur eine sich ändernde Welt aufzuhalten, indem er sich ihr entgegenstemmt. Man weiß es nicht. Nun dient also das Provisionsabgabeverbot als Hebel um eine neue Front gegen Check24 zu eröffnen? Überraschenderweise kann ich Herrn Heinz in diesem Fall nur zustimmen.

Zunächst einmal der Fall: Check24 will seine Kunden belohnen. Man sei nun 10 Jahre am Markt und das feiere man, indem man Kunden die neu abschließen, bis zu 12 Monate der Versicherungsprämie zahlt. Ja, das klingt nett. Wenn man aber das Geschenk an einen Neuverkauf koppelt ist das kein Geschenk. Käme dies vom Produktlieferanten, so wäre es allenfalls ein Rabatt. Nur ist Check24 ein Vermittler und kein Versicherer. Das heißt, das Geld kann nur aus einer möglichen Quellen kommen: Aus der Provision der neu abgeschlossenen Verträge. Check24 mag den Abschluss über eine Unternehmenstochter einsteuern, während das Geldgeschenk von der Konzernmutter stammt – es bleibt ein durchsichtiger Umgehungsversuch; es bleibt Provisionsweitergabe.

Ich glaube übrigens nicht, dass Provisionsabgabeverbot Vermittlern wirklich nützt siehe (www.finanzwelt.de/das-provisionsabgabeverbot-ist-ein-verbrechen/). Zwar verhindert es, dass Markt Giganten wie Check24 ihren Einkaufsvorteil brutal ausnutzen, um kleinere Marktteilnehmer auszubooten. Das ist prinzipiell erst mal zu begrüßen. Sicher strahlt die Maklerseele auch vor Freude, wenn Geschäftsmodelle (Gonetto) erkennbar darauf abzielen, den Bestand des Maklers durch Provisionsgeschenke zu erraubern – vereitelt werden. Das kann ich gut verstehen. Nur ist Wettbewerb, auch wenn er unangenehmer Natur ist, zunächst einmal etwas Legitimes. Im Wettbewerb befinden wir Makler uns ja auch nicht nur gegenüber Insurtechs und Onlineplattformen, sondern auch gegenüber Versicherern mit ihren Stammorganisationen oder auch gegenüber deren Direktversicherern. Diese setzen das Mittel der Provisionsabgabe systematisch ein. Nur kommt da kein Vermittler und schenkt mal eben bei einem Einzelkunden die Provision; sie wird gleich für ganze Tarifwelten herauskalkuliert. Im Ergebnis kaufen die vom Makler beratenen Kunden Qualitätstarife mit denen der Versicherer seine Discountpolitik bezahlt und sich Onlinemärkte nahezu exklusiv sichert. Der Makler wird nicht geschützt, er wird von ganzen Marktsegmenten ausgeschlossen und bezahlt dies noch mit seiner Arbeit. Die unternehmerische Freiheit wird ihm gleich dazu genommen.

BVK gegen Check24 – schon wieder?

 finanzwelt.de/bvk-gegen-check24-schon-wieder/2

5. Oktober 2018

Das Provisionsabgabeverbot erinnert mich in seiner Konstruktion dabei sehr an das Vorratsdatenspeicherungsgesetz. Das wollten einige Herren unbedingt, also wurde es trotz verfassungsrechtlicher Bedenken verabschiedet. Es wurde vom Verfassungsgericht gekippt. Das führte aber nicht zur Einsicht. Stattdessen kam dasselbe Gesetz mit leicht veränderten Nuancen wieder auf's Tableau. Und wieder wurde es – absolut vorhersehbar – gekippt.

Mit dem Provisionsabgabeverbot verhält es sich ähnlich. Es wurde gekippt vom europäischen Gerichtshof, weil es (obacht!) grundsätzlich den Wettbewerb behindert, ganz konkret auch Makler benachteiligt. Das hielt aber die Politik nicht davon ab, das Ganze mit leicht veränderten Nuancen nochmal zu versuchen. Es ist vorhersehbar, welches Schicksal dieses Gesetz nehmen wird. Wohl auch deshalb lässt es die Aufsicht nicht darauf ankommen, Verstöße gerichtlich zu verfolgen. Vielmehr missbraucht es seine Macht und untersagt Versicherern die Zusammenarbeit mit kleineren Maklern. So forderte das BaFin Versicherer zum Boykott des Insurtechs Gonetto auf. Statt das Gesetz mit den Mitteln des Rechts durchzusetzen, umgeht man dieses und nutzt seine Exekutivgewalt um Dritten die Durchsetzung an eigener Statt aufzuzwingen. Das ist an sich schon ein ungeheuerlicher Vorgang. So richtig skandalös wird dies in Sachen Check24. Die sind nämlich -anders als Gonetto- groß und mächtig. Was wollen wir wetten, dass Herr Hufeld (Chef der BaFin) nicht im Entferntesten daran denkt, die Versicherer anzuweisen ihre Geschäfte mit Check24 einzustellen? Wie sehr wünschte ich mir, dass ein paar Fachjournalisten den Herrn Hufeld diesbezüglich einmal konfrontierten!

Genau dies eint mich mit Herrn Heinz, denn die ganze Sache ist himmelschreiend ungerecht. Es kann doch bitte sehr nicht sein, dass kleine Unternehmen sich an ein dem Kern nach rechtswidriges Gesetz halten müssen, während große Unternehmen es einfach ungestraft umgehen können. Es kann nicht sein, dass die Aufsichtsbehörde sich anmaßt eine kleine Maklerfirma zu maßregeln, aber bei einem dominierenden Marktteilnehmer wegschaut.

Wohlgemerkt: Ich finde es nicht dramatisch, was Check24 hier tut. Es ist überhaupt nicht einzusehen, dass Vermittlungsunternehmen seinen Kunden keine Provisionen schenken darf, während Versicherer das jeden Tag einfach tun.

Aber ob rechtswidrig oder nicht: Am Ende muss gleiches Recht für alle gelten und keine BaFin-Willkür für kleine Marktteilnehmer. Das der BVK gegen einen Großen in die Bresche springt, wo es sich die Aufsicht nicht traut ist unbezahlbar. Dafür Danke Herr Heinz!

Kolumne von Oliver Pradetto,

Geschäftsführer blau direkt