

# Das Provisionsabgabeverbot ist ein Verbrechen!

[finanzwelt.de/das-provisionsabgabeverbot-ist-ein-verbrechen](https://finanzwelt.de/das-provisionsabgabeverbot-ist-ein-verbrechen)

2. Oktober 2018



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

In der Regel freuen sich Makler über das Provisionsabgabeverbot. Zu lästig ist der Gedanke an feilschende Kunden, zu erschreckend die Vorstellung, man könne einen Kunden verlieren, weil dieser mittels Provisionsgeschenk durch einen niederträchtigen Kollegen bestochen würde. Ehrlich betrachtet, trifft solcherlei wohl eher überzeugungsschwache Maklerkollegen, aber wenn dann spricht das noch nicht gegen das Provisionsabgabeverbot.

Das eigentliche Problem ist die Einschränkung unternehmerischer Freiheit. Die Preisgestaltung ist eines der Kernmerkmale freien Unternehmertums. Die freie Preisgestaltung ermöglicht es leistungsfähigen Unternehmen ihre Leistungsfähigkeit zu steigern und billiger anzubieten. Nun ist billiger nicht unbedingt erstrebenswert, aber billiger sein zu können, gibt Flexibilität und Raum für innovative Konzeptideen. Jeder weiß, dass mit Amazon, Alibaba oder Google mächtige Konzerne vor der Tür stehen, die versuchen werden Marktanteile zu erobern und Konkurrenten – also auch uns Vermittler – auszuschalten. Sie werden dabei neue innovative Wege gehen, die Vorteile technologischer Effizienz bieten und natürlich auch die Preise entsprechend gestalten. Gegen diese geballte Macht hilft dem Makler Kundennähe und Flexibilität. Kleine Unternehmer sind in fast allen Belangen im Nachteil, aber ihre Größe ermöglicht ihnen kreativ neue Geschäftsmodelle anzubieten und sich schnell und flexibel einzustellen. Zur

Not kann ein kleiner Unternehmer auch seine Preise flexibel anpassen. Das muss nicht als Mittel der Verzweiflung im Rahmen eines Preisnachlasses geschehen. Das kann auch zielgruppenorientiert in der Verbindung mit Spezialkonzepten geschehen, um bei einem bestimmten Markt den Fuß in die Tür zu bekommen und sich Zugang zu attraktiven Geschäftspartnerschaften zu bekommen. Diese Möglichkeit ist dem Makler aber genommen worden und sie ist – und das ist der eigentliche Skandal – nur (!) dem Makler genommen worden.

Versicherer bedienen sich der Preisgestaltung unverfroren. Sie gründen einfach einen Direktversicherer und kalkulieren die Provisionen ganz oder teilweise heraus; sichern sich so exklusiv die Zielgruppe der Direktkunden und verschaffen sich einen Konkurrenzvorteil in der stetig wachsende Zielgruppe der Onlinekunden. Weil Versicherer Maklern den Preis der Vermittlung über ihre Provisions- & Courtagelisten vorschreiben dürfen, bestimmen sie über die Wettbewerbsfähigkeit des Maklers und schließen ihn aus einem Teil des Marktes letztlich aus. So schützt das Provisionsabgabeverbot letztlich nicht den Makler. Es schützt Versicherer vor dem Makler.

*Kolumne von Oliver Pradetto,  
Geschäftsführer blau direkt*

---