

# Siege können auch Niederlagen sein

 [cash-online.de/versicherungen/2018/siege-koennen-auch-niederlagen-sein/439941/print](https://www.cash-online.de/versicherungen/2018/siege-koennen-auch-niederlagen-sein/439941/print)

- **Finanznachrichten auf Cash.Online** - <https://www.cash-online.de> - Posted By *Frank Milewski* On 4. Oktober 2018 @ 06:21

Das Geschäftsmodell des Insurtechs Gonetto treibt Maklern die Zornesröte ins Gesicht. Was sich hinter dem Honorarangebot verbirgt, ist kein klassischer Beratungsansatz. Vielmehr sollten Kunden überzeugt werden, ihre Verträge zu übertragen und dafür im Gegenzug die Provision ausgezahlt bekommen. Ein Boykottgebot der BaFin an Versicherer mit dem Insurtech zusammen zu arbeiten, benachteiligt auch den Berufsstand des Maklers. *Die Pradetto-Kolonne*

Ein Geschäftsmodell, das letztlich Beratung, Betreuung und Vermittlung beiseite schiebt und vorwiegend auf Bestechung hinaus läuft, war sogar der BaFin zu viel. So verbot diese kurzerhand den unter ihrer Aufsicht stehenden Versicherern, mit dem Bensheimer Unternehmen zusammen zu arbeiten. Nun ist das hessische Insurtech beim Versuch gescheitert, dieses Boykottgebot der BaFin per einstweiliger Verfügung zu stoppen.

Man kann es keinem Makler verübeln, wenn er im Stillen Freude darüber empfindet, dass derartig dreiste Abwerbversuche zumindest vorerst gescheitert sind. Tatsächlich ist die Niederlage von Gonetto eine Niederlage für den Berufsstand des Maklers.

Einerseits ist die Vorgehensweise der Behörde ein Musterbeispiel für Machtmissbrauch. Das Provisionsabgabeverbot wurde bereits einmal vom europäischen Gerichtshof gekippt; die Neuauflage scheint nur wenig rechtssicherer zu sein. Wohl auch deshalb geht die BaFin den Umweg über eine Verordnung an seine Versicherer, diese sollten den unliebsamen Makler – denn letztlich ist auch das Bensheimer insurtechs nichts anderes – nicht bedienen. Eine rechtskonforme Durchsetzung wäre vermutlich schwierig und langwierig geworden. Doch was bedeutet es für die Berufsfreiheit des Maklers, wenn Aufsichts-Behörden unverhohlen ihre Macht nutzen; hintenrum die ihnen unterstellten Unternehmen anweisen, unliebsame dritte Unternehmen, die außerhalb des eigenen Machtbereichs liegen, auszugrenzen? Man kann dies nur als einen bislang beispielloser Machtmissbrauch werten.

Ohnehin ist das **Provisionsabgabeverbot** <sup>[2]</sup> eine von Maklern verkannte Bedrohung. Ich weiß, dass viele Makler sich darüber freuen und die Motive dafür kann man auch gut nachvollziehen. Niemand will mit dem Kunden seinen Verdienst diskutieren. Die Vorstellung, nach ausführlicher Beratung den Kunden wegen einer Bestechung mittels Provisionsabgabe zu verlieren, ist unangenehm. Doch hinter diesen unangenehmen Vorstellungen – von denen in der Praxis wohl eher überzeugungsschwache Maklerkollegen betroffen sind – verbirgt sich eine Wahrheit: Jedes Unternehmen sollte in einer freien Marktwirtschaft selbst über seine Einnahmen und Preise bestimmen dürfen.

Ein Provisionsabgabeverbot ist dem Grunde nach nichts anderes als eine Einschränkung der unternehmerischen Freiheit. Wenn ein Handwerker schneller als erwartet fertig wird und seinen Kunden dafür belohnt, indem er seine Rechnung kürzt, gutieren wir ihn alle als fairen und vorbildlichen Geschäftspartner. Wenn ein Versicherer gut wirtschaftet, Überschüsse erzielt und diese an Kunden ausschüttet, freuen wir uns für unsere Kunden. Warum also darf ein leistungsfähiger effizient arbeitender Kollege dann nicht auch seine Provision hernehmen und den Kunden beteiligen?

Man mag über diese Frage streiten, doch egal wie man dazu steht: Tatsächlich werden schon heute überall Versicherungsprämien gesenkt, indem auf Provisionen verzichtet wird. Nur wird diese Möglichkeit exklusiv Versicherern vorbehalten. Die Konzerne gründen einfach einen Direktversicherer und tun dort genau das, was sie dem Makler durch ihre Lobbyarbeit verbieten lassen: Man kalkuiert die Provisionen ganz oder teilweise heraus und sichert sich so exklusiv die Zielgruppe der Direktkunden und die stetig wachsende Zielgruppe der Onlinekunden gleich dazu. Weil die Versicherer Maklern den Preis der Vermittlung über ihre Provisions- & Courtagelisten vorschreiben dürfen, haben sie es vollkommen in der Hand, uns Maklern unsere Kalkulationsfreiheit zu nehmen; diese so zu gestalten, dass wir von einem wachsenden Markt ausgeschlossen werden.

Normalerweise sind kleine Unternehmen innovativer, flexibler und schneller. Sie können sich auf neue Marktentwicklungen einstellen, ihren Größennachteil gegenüber Konzernen ausgleichen. Das Provisionsabgabeverbot schränkt diese Vorteile ein, indem es uns Möglichkeiten nimmt. Das Geschäftsmodell von **Gonetto** <sup>[4]</sup> mag nicht der Weisheit letzter Schluss gewesen sein, aber es war ein Beispiel, wie ein Maklerunternehmen kreativ versuchen kann, sich einen Teil vom Kuchen zu holen. Wenn Amazon, Google & Co kommen, werden diese womöglich weitaus unkonventioneller, aggressiver und mächtiger vorgehen. Dabei werden sie sicher auch die Preispolitik gestalten. Spätestens dann wird uns schmerzlich bewusst werden, dass uns durch einen miesen Winkelzug von BaFin und Versicherern eine wichtige und wirkungsvolle Verteidigungsmöglichkeit genommen wurde.

*Autor Oliver Pradetto ist Kommanditist und Mitbegründer des Maklerpools **Blau direkt** <sup>[5]</sup>.*