

stenden Beiträge“ kompensiert wird, erschließt sich aus dieser Antwort nicht. Wir bitten die LV 1871 daher um weitere Erläuterungen und zwei Fallbeispiele. Dazu die Münchner:

„Dem Nachtrag zur Courtagezusage liegt unsere Produkt- und Bewertungstabelle bei. Hier ist zu entnehmen, daß sich die provisionspflichtige Beitragssumme bei unserer SBU mit Startoption zusammensetzt aus Jahresbruttobeitrag mal Beitragszahlungsdauer. Alle zu leistenden Beiträge umfassen demnach die niedrigeren Startbeiträge der ersten fünf Jahren sowie die höheren Folgebeiträge für die restliche Beitragszahlungsdauer. Ein Beispiel: Schließt ein 25jähriger Maschinenbauingenieur eine Golden SBUSM mit 12.000 € Jahresrente und 40 Jahren Laufzeit ab, so ergibt sich ein jährlicher Bruttobeitrag von 575,40 € in den ersten fünf Jahren und 751,80 € ab dem sechsten Jahr. Die provisionspflichtige Beitragssumme von 29.190 € setzt sich aus fünfmal 575,40 € und 35 mal 751,80 € zusammen. Fazit: Durch diese Berechnungsweise kann die LV 1871, obwohl es sich bei dem Produkt um ein BU-Produkt mit verringerten Anfangsbeiträgen handelt, sämtliche für die Folgezeit zu erwartenden Beiträge bereits zu Beginn verprovisionieren. Das Produkt soll Vermittler unterstützen, die vom Markt geforderten niedrigen Beiträge anbieten zu können, ohne dabei selbst Verdienstauffälle hinnehmen zu müssen.“

Leider liefert die LV 1871 nur ein typisches Beispiel für die Kundengruppe ‚Berufseinsteiger‘, ein von uns gewünschtes zweites Beispiel fehlt. Da der Einstiegsalter nicht auf ein bestimmtes Beginnalter begrenzt ist, wäre hier ein weiteres Beispiel mit einem höheren Einstiegsalter möglich gewesen. Zudem läßt die LV 1871 trotz konkreter ‚vt‘-Nachfrage erneut im Unklaren, wieso sich für den Vermittler „auf Grundlage aller zu leistenden Beiträge“ ein Vorteil einstellen soll. Denn nach Kenntnis der ‚vt‘-Redaktion wird auch bei der ‚normalen‘ SBU die gesamte Beitragszahlungsdauer zur Berechnung der Beitragssumme herangezogen. Den von der LV 1871 angedeuteten Vorteil kann es demnach gar nicht geben. Anhand der von der LV 1871 gewählten Parameter rechnet **Wilfried E. Simon**, 1. stellvertretender Vorsitzender der **Interessengemeinschaft**



Deutscher Versicherungsmakler e. V. (IGVM)/Osnabrück, genau nach. Sein Ergebnis unter Zugrundelegung von 40 ‰ Abschluß-Courtage auf die Bewertungssumme (BS): ++ Bei dem ‚regulären‘ Haftungszeitraum von 36 Monaten ergibt sich eine BS von 30.072 €, damit eine Courtage von 1.202,88 € ++ Im Fall der ermäßigten Prämien und 60 Monaten Haftungszeitraum ergibt sich

eine BS von 29.190 €, damit eine Courtage von 1.167,60 € ++ Daraus errechnet sich eine Courtageeinbuße des Vermittlers von 35,28 €. Das erscheint nicht dramatisch, dennoch resultiert in dem von der LV 1871 gewählten Fallbeispiel ein Verdienstauffall, auch wenn die Münchener dies nicht so sehen. Indes liegt die eigentliche Crux in der Verlängerung des Haftungszeitraums. Während frühe Stornos auf mangelnde Beratung des Vermittlers schließen lassen, muß man das u. E. bei einem Storno nach 36 Monaten Vertragslaufzeit und vollständiger Prämienzahlung differenziert sehen. Das bestätigt Simon: „Auch bei noch so guter und am individuellen Bedarf des Maklerkunden ausgerichteten Beratung und Vermittlung lassen sich Vertragsstornos kaum gänzlich vermeiden.“ Der IGVM-Vorstand berechnet und vergleicht daher die verdiente Courtage nach 36 Monaten: ++ Im Fall 1 (36/36 aus 1.202,88 €) hat der Vermittler die volle Courtage ++ Im Fall 2 (36/60 aus 1.167,60 €) resultiert eine Courtagerückzahlung von 467,04 €, dem Vermittler verbleiben 700,56 € ++ Im Stornofalle nach drei Jahren hat der Vermittler bei dem ‚neuen‘ Modell einen Courtageverlust von insgesamt 502,32 €, also satte 41,76 % weniger in der Tasche ++ Das setzt Simon ins Verhältnis zu der Prämienersparnis des Versicherungsnehmers (Jahresprämie in den ersten fünf Jahren 575,40 € statt 751,80 €): Bei einem Storno nach drei Jahren hat der Versicherungsnehmer also 3 x 176,40 € an Prämienersparnis, macht auf Seiten der LV 1871 529,20 € weniger Prämieinnahmen. In diesem konkreten Fall ‚finanziert‘ also der Vermittler fast zu 100 % die niedrigeren Prämieinnahmen des Versicherers.

vt‘-Fazit: ●● Freilich ist es für Versicherungsnehmer erfreulich, wenn für die ersten fünf Jahre eine kräftige Beitragsersparnis möglich ist. Ebenso ist es ein gutes Verkaufsargument für Vermittler. Natürlich gehören bei einem Versicherungsmakler insbesondere die Versicherungsbedingungen zu einer ordentlichen Beratung, indes soll dies nicht Thema dieses Beitrags sein ●● Es erscheint nicht sachgerecht, warum das Stornorisiko beim Berufseinsteiger-Modell überwiegend zu Lasten der Vermittler verschoben werden soll ●● Die laut LV 1871 „vom Markt geforderten niedrigen Beiträge“ dienen insbesondere der Wettbewerbsfähigkeit der Münchner. Für Ausschließlichkeitsvermittler mag die Sichtweise der LV 1871 zutreffen, da sie auf die Produkte des Patrons angewiesen sind. Für Makler gilt dies nicht ●● Daß für die Bewertungssumme nun alle zu leistenden Beiträge berücksichtigt werden, wird von der LV 1871 betont, wirkt sich indes für den Vermittler gar nicht aus, da die Beitragszahlungsdauer ohnehin unbegrenzt herangezogen wird ●● Soweit ein Vermittler durch die niedrigere Anfangsprämie mehr Verträge verkaufen kann, könnte im günstigen Fall die Courtageeinbuße pro Vertrag unter dem Strich kompensiert werden. Indes liegt das Hauptproblem im dramatisch verlängerten Haftungszeitraum. Nach drei Jahren Vertragslaufzeit und 36 Monaten Beitragszahlung ist ein Storno wohl

versicherungstip versicherungstip versicherungstip

weniger in einer nicht bedarfsgerechten oder die finanziellen Möglichkeiten des Beitragszahlers nicht berücksichtigenden Beratung zu suchen, sondern in vom Vermittler nicht vorhersehbaren Umständen des VN, wie Arbeitslosigkeit, Scheidung oder gescheiterte Unternehmensgründung. Es ist unangemessen, wenn die Stornofolgen einseitig zu Lasten der Vermittler verschoben werden ●● Vor der Unterschrift sollten Vermittler solche Courtagenachträge sorgfältig prüfen. Greifen die Modelle mit reduzierter Anfangsprämie bei verlängerter Stornohaftzeit erst einmal um sich, dann wird es schwer, dem Einhalt zu gebieten. Daher ist der IGVM-Forderung „*wehret den Anfängen*“ nichts hinzuzufügen ●● Bei welchen Versicherern haben Sie verlängerte Haftungszeiträume, soweit sie gesetzlich nicht vorgeschrieben sind, akzeptiert oder abgelehnt?