

# Rote Karte für Allianz-Schnüffler!

## Vorsicht! Falle im Courtage-Nachtrag der Allianz : Sofort Widerspruch

Liegt auch auf Ihrem Schreibtisch der neue „Nachtrag zur Courtagezusage“ Ihres ‚Partners‘ Allianz? Oder schlummert der bereits fein-säuberlich abgeheftet in einem Ordner? Ohne sich diesen sorgfältig durchgelesen zu haben? Dann ist Ihnen mit Sicherheit nicht die – geschickt ans Ende der Seite 2 platzierte – Passage aufgefallen:

**„Zusätzlich möchten wir Sie darauf aufmerksam machen, dass wir im Fall von Kundenbeschwerden die Beachtung des Kodex in der täglichen Vertriebspraxis überprüfen werden.“**

Haben Sie sich einmal überlegt, welche Tragweite dieser Passus hat und was er für Ihr Verhältnis zum Krösus der deutschen Versicherungswirtschaft und auch zu Ihrer Klientel bedeutet? Nein, weil Ihnen mal ein Rechtsverdreher gesteckt hat, dass im deutschen Recht der Grundsatz gilt, dass schlichtes Schweigen keinen Erklärungswert besitzt, also ein ‚rechtliches Nullum‘ ist? Irrtum: Einerseits kann Schweigen als ‚konkludente Erklärung‘ gewertet werden, andererseits besagt **§ 362,1 HGB**: „Geht einem Kaufmann, dessen Gewerbebetrieb die Besorgung von Geschäften für andere mit sich bringt, ein Antrag über die Besorgung solcher Geschäfte von jemand zu, mit dem er in Geschäftsverbindung steht, so ist er verpflichtet, unverzüglich zu antworten; sein Schweigen gilt als Annahme des Antrags. (...)“



Muss also mit großer Wahrscheinlichkeit angenommen werden, dass ein solcher Passus im Vertrags-Nachtrag – wird ihm nicht ausdrücklich widersprochen – zur rechtlichen Grundlage Ihrer Geschäftsbeziehung zur Allianz wird, tut sich ein ganzes Konglomerat weiterer Fragen auf: 1. Können die Allianz-Inspizure bei Ihnen auftauchen, ohne sich angemeldet zu haben?

2. Müssen die Allianz-Kontrolleure erst nachweisen, dass sich Kunden von Ihnen beschwert haben, oder reicht die nackte Behauptung aus? 3. Wer entscheidet, ob der Gegenstand der Beschwerde – eine solche einmal unterstellt – gravierend genug ist, um vor Ort in Ihrer „täglichen Vertriebspraxis“ überprüft zu werden? 4. In welche Unterlagen dürfen die Kodex-Wächter Einblick nehmen, in welche nicht – oder in alle, auch in die anderer Kunden oder gar anderer Versicherer? 5. Sitzt ein Allianz-Schnüffler beim Kundengespräch mit am Tisch? 6. Setzt die Allianz gar mit den bei Maklern gewonnenen Erkenntnissen ihr Vertreterheer in Marsch, um reichlich Umdeckungen gegen Allianz vorzunehmen?



### Courtage-Nachtrag mit Ausspäh-Recht verstößt gegen gesetzlichen Makler-Auftrag und Kundeninteresse!

Der Gesetzgeber hat eine behördliche Aufsicht für Versicherungsmakler bestimmt und aus gutem Grund, anders als bei gebundenen Vertretern, nicht die Produktlieferanten zu Kontrolleuren der Maklerbetriebe gemacht. Weil Produktlieferanten bisweilen ein hohes Eigeninteresse daran haben, zu was Sie beraten und was Sie vermitteln! Beratung und Vermittlung im Kundeninteresse ist damit nicht möglich. Versicherungsmakler dürfen daher keine neuen Geschäftsgrundlagen oder Nachträge zu Courtagezusagen akzeptieren, die einem Versicherer ein Ausspäh-Recht zubilligen.




Wie unverschämt das Allianz-Verlangen ist, zeigt das Verhalten anderer Versicherer, die Ihren MAKLERstatus akzeptieren! Diese versuchen nicht, Ihnen den GDV-Verhaltenskodex für VersicherungsVERTRETER überzustülpen und sich zum Chef-Kontrolleur in Ihrem Maklerunternehmen aufzuschwingen. Maklerversicherer, die ein klares Bekenntnis für Verbraucherschutz und Makler abgeben, antworten auf die Anfrage der ‚vt‘-Redaktion:

++ Die **Waldenburger Versicherung** ist dem Kodex nicht beigetreten. „Damit machen wir natürlich den Kodex auch nicht zur Geschäftsgrundlage der Zusammenarbeit mit Vermittlern.“ ++ „Eine Erweiterung der Courtagezusagen an ‚unsere‘ Makler bzw. die Verpflichtung der Makler auf einen Kodex o. ä. ist derzeit nicht geplant.“ **Häger Versicherungsverein** ++ „Die Frage, ob und wenn ja welche Regelung(en) sich daraus für die Kooperation mit unseren Vertriebspartnern ergeben könnte(n), werden wir erst dann aufgreifen, wenn wir uns grundsätzlich dazu entschieden haben, dem Vertriebskodex in der aktuellen Form beizutreten“, **InterRisk Versicherungen** ++ „Den GDV-Verhaltenskodex Vertrieb haben wir nicht unterschrieben und haben dies derzeit auch nicht vor. Weder die Inhalte noch die Auswirkungen des Verhaltenskodex sind unseres Erachtens auf die Stellung und die Aufgaben eines Maklers unverändert übertragbar“, **DMB Rechtsschutz-Versicherung**.



## Rote Karte für Allianz-Schnüffler!

Makler bilden Allianz gegen  -Dreistigkeit, Makler „in ihrer Vertriebspraxis zu überprüfen.“ – Wollen Sie sich die Dreistigkeit gefallen lassen?

Eine große Anzahl von Maklern mit Rückgrat hat sich bereits klar nach der ersten Berichterstattung im Versicherungstip positioniert. Wie zum Beispiel **Matthias Helberg**/Osnabrück, der der Allianz klipp und klar mitteilt: „Der von Ihnen genannte ‚Basis-Kodex für Versicherungsvermittler‘ wird keine Geschäftsgrundlage unserer Zusammenarbeit.“ Ebenso **Michael Otto**, Geschäftsführender Gesellschafter **Otto Assekuranzmakler KG**/Isernhagen: „Diesen Nachtrag erhalten Sie zu unserer Entlastung zurück. Es steht außer Frage, dass wir uns im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben, insbesondere des VVG, bewegen.“

Aber um einem Giganten wie Allianz zu zeigen, wo der Barthel den Most holt, bedarf es zunächst einer breiten Meinungskundgebung seiner Makler. Deshalb sollten Sie unbedingt an der Umfrage der ,vt'-Redaktion teilnehmen, mit deren Ergebnis der Allianz-Boss **Michael Diekmann** und Deutschland-Chef **Dr. Markus Rieß** persönlich konfrontiert werden. Bitte unbedingt die nachfolgenden Fragen beantworten:

Den folgenden Aussagen (bitte ankreuzen) stimme ich zu / stimme ich nicht zu:

Ja Nein

- Nach der Beratung des Kunden vermittele ich ihm bei einem erkannten Versicherungsbedarf das passende Produkt
- Versicherungsmakler sind dem Mandanten verpflichtet, sie gehören nicht unter die Aufsicht der Produktlieferanten und in die steuernden Hände der Versicherer!
- Einige Allianzprodukte sind unentbehrlich für mein Produktportfolio, z. B.: .....
- Einige Allianzprodukte sind wichtig für mein Produktportfolio, z. B.: .....
- Ich benötige die Allianz nicht für mein Produktportfolio.
- Im Vergleich zur Allianz gibt es Versicherer mit:
  - besseren Tarifleistungen, z. B.: .....
  - besserem Preis-/Leistungsverhältnis, z. B.: .....
  - besserer Schadenabwicklung, z. B.: .....
  - besserem Service für Makler, z. B.: .....
- Versicherungsmakler sind kein Vertrieb der Versicherer. Sie sind Berater der Kunden und von diesen beauftragt. Daher ist der „Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ des GDV auf Makler nicht anwendbar.

**Ich bin tätig als**

- Versicherungsmakler  Versicherungsberater
- Versicherungsvertreter mit Erlaubnis  Gebundener Versicherungsvertreter

Mein Kommentar: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Mit einer namentlichen Veröffentlichung meiner Kommentare bin ich nicht einverstanden.

Antwort-Bogen passend auch für Fensterbriefumschlag

**EILFAX: (02 11) 6 91 24 40**

**versicherungstip**

‚kapital-markt intern‘ Verlag GmbH  
Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen  
Grafenberger Allee 30  
40237 Düsseldorf

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon Am besten zu erreichen (zwischen 8–18 Uhr)

,vt' 09/14 R