



unter anderem von folgenden Gesellschaften empfohlen



Newsletter 11/2010
21.09.2010

■ Wie „Rabattvereine“ den Makler teuer zu stehen kommen können

Sehr geehrte Damen und Herren,

Jeder, der im qualifizierten Geschäft der privaten und betrieblichen Altersversorgung tätig ist, kennt die Möglichkeit, über die Mitgliedschaft seines Kunden in einer sogenannten Arbeitgeber- bzw. Unternehmervereinigung vergünstigte Konditionen anbieten zu können.

Die Voraussetzungen, die eine solche Vereinigung (als eingetragener Verein bzw. Verband) erfüllen muss, um einen entsprechenden Kollektivrahmenvertrag mit einem Versicherer schließen zu dürfen, sind allerdings streng. Die BAFin hat diese Voraussetzungen für alle Versicherer verbindlich definiert und überwacht ihre Einhaltung laufend durch Prüfungen bei den betreffenden Versicherern.

So darf eine solche Vereinigung unter anderem nicht überwiegend nur dem Zweck dienen, Zugang zu vergünstigten Versicherungen zu gewähren. Die Tätigkeit der Vereinigung muss vielmehr nachweislich zum überwiegenden Teil in anderen, versicherungsfremden Bereichen liegen. Des Weiteren darf der Vorstand einer solchen Vereinigung nicht überwiegend aus Vertretern von Versicherern, Mehrfachvertretern oder Maklern bestehen. Die Vereinigung muss sich zudem aus eigenen Mitgliedsbeiträgen finanzieren und es muss sich aus der satzungsgemäßen Definition der beitragsberechtigten Mitglieder ein objektiv umschriebener, abgrenzbarer Personenkreis ergeben – es darf also nicht de facto jedermann Mitglied werden können.

Wenn diese und einige weitere Voraussetzungen nicht erfüllt sind, stellt ein Kollektivrahmenvertrag mit einer solchen Vereinigung einen unzulässigen Begünstigungsvertrag dar. Die BAFin kann dann gem. § 81 VAG vom Versicherer verlangen, diesen Vertrag zu beenden.

Der Versicherer kann danach möglicherweise dazu verpflichtet werden, die einzelnen Versicherungen, die innerhalb dieses Rahmenvertrages abgeschlossen wurden, zu kündigen. Der Makler müsste dann dem Kunden einen neuen Vertrag nach Einzeltarif anbieten!

Dem Kunden entstehen damit erhebliche Nachteile. Erstens fallen mit dem neuen Vertrag

[VSH für Vermittler](#)

[VSH berechnen](#)

[ELBE - das elektronische
Beratungsprotokoll](#)

[Beratungsprotokolle für
Versicherungsvermittler](#)

[Der Informationspflichtengenerator](#)

[Erstinformations-Muster](#)

[kostenlose Rechtsberatung](#)

[AVAD-Auskünfte](#)

[Antrag auf Mitgliedschaft](#)

nochmals Abschlusskosten an und der vom Makler ursprünglich zugesagte Beitragsnachlass fällt, sofern der Makler keinen vergleichbaren Vertrag vermitteln kann, für die restliche Laufzeit weg.

Regelmäßig haftet der Makler dem Kunden für diesen Nachteil.

Hat der Makler nun mehrere Kunden in den unzulässigen Kollektivrahmenvertrag vermittelt, so kumuliert sich die Summe des Schadensersatzes schnell auf mehrere hunderttausend Euro! Ganz abgesehen von dem entstehenden Aufwand und Ärger mit zahlreichen Kunden.

Fazit:

Bei der Produktauswahl für den Kunden auch die Möglichkeit von vergünstigten Konditionen einzubeziehen, ist nicht nur sinnvoll, sondern insbesondere dem Versicherungsmakler sogar obliegend. Andererseits ist dabei unbedingt auch zu prüfen, ob die Bezugsgrundlage für die Kollektivkonditionen auch die strengen Bestimmungen der BAFin erfüllt.

Gerne stehen wir Ihnen bei Rückfragen zur Verfügung.

SdV-Mitglieder haben´s leichter!

Freundliche Grüße
Ihr SdV e.V.

SdV Schutzvereinigung deutscher Versicherungsvermittler e.V.
Hauptverwaltung München
Löfflerstraße 5a, 80999 München
Tel. 0800 – 73 88 748
Fax 0800 – 73 83 291
info@sdv-online.de
www.sdv-online.de
Sitz des Vereines: München
Eingetragen im Vereinsregister bei dem Amtsgericht München VR 18730
Vorstand: Christian U. Sünderwald (geschäftsf.), Christian Henseler,
Andreas Gruschwitz



» Newsletter an- / abmelden

» Newsletter weiterempfehlen