

21.08.2013

---

## Presseerklärung

### Provisionsdeckelung NEIN - Zusätzliche Betreuungsanreize JA!

---

Mit Verbraucherschutz hat die vom GDV angeregte gesetzliche Provisionsdeckelung nach Auffassung der Neue Assekuranz-Gewerkschaft (NAG) nichts zu tun.

„Hinter der Überlegung des GDV verbergen sich Kostensenkungsabsichten zu Lasten der Versicherungsvermittler“, betont Waltraud Baier, Vorsitzende der NAG.

Nicht Provisionsstreckung und längere Provisionshaftung, sondern zusätzliche Anreize und Möglichkeiten für intensivere, kontinuierliche und nachhaltige Kundenkontakte seien notwendig, um das angeschlagene Vertrauen zwischen den Versicherungsunternehmen und ihren Vermittlern einerseits, sowie den Versicherungsnehmern andererseits, wieder herzustellen.

Der vom GDV vorgeschlagene Eingriff in die Vergütungsregelung beeinträchtigt nicht nur die Beschäftigungs- und Bezahlungsmöglichkeiten von Angestellten in den Betrieben und Unternehmen der Versicherungsvermittlung. Die GDV-Überlegungen verletzen auch den Grundsatz der Vertragsfreiheit. Und auch die Tarifautonomie verwehrt es dem Gesetzgeber mit Vergütungsnormen direkt und indirekt auf tarifvertragliche Gestaltungsmöglichkeiten in den Arbeits- und Einkommensbedingungen einzuwirken.

Besonders erschreckend ist nach Auffassung der NAG, dass der GDV Fehlverhalten einzelner Versicherungsvermittler zum Anlass nimmt, mit Hilfe des Gesetzgebers unter dem Deckmantel Verbraucherschutz hausgemachte Management- und Kostenprobleme zu regeln.

Der GDV ignoriert mit seiner Initiative auch, dass die neuen Regeln zur Erlaubnis für die Versicherungsvermittlung Qualifikations- und Weiterbildungsansprüche stellen, die den Verbraucherschutz verbessern werden. „Diese neuen Regeln sollten sich nun bewähren können und nicht mit Kostensenkungsmaßnahmen überfrachtet werden, die eine berufliche Tätigkeit in der Versicherungsvermittlung uninteressant werden lässt“, wo Waltraud Baier weiter.

Soweit der GDV sich für Kollektivregelungen im Zusammenhang mit der Provision und Honorierung von Beratungs- und Vermittlungsleistungen im Versicherungsvertrieb einsetzt, soll er dies den dafür zuständigen Verbänden überlassen. „Die NAG ist zu entsprechenden Gesprächen und Verhandlungen bereit“ erklärt Waltraud Baier.