

## PRESSEINFORMATION

### **Kampf gegen das Provisionsabgabeverbot: Spezialisten für Kinderkrankenversicherungen verlangen nach Neuregelung bei Abschlussprovisionen**

Hamburg/Leverkusen, im November 2018 – Es gilt als unumstößlich mit der deutschen Versicherungslandschaft verbunden – das Provisionsabgabeverbot. Dabei war die Verordnung aus dem Jahre 1934, nach der Versicherungsvermittler ihren Kunden keine Sondervergütungen aus ihrer Abschlussprovision gewähren dürfen, faktisch eigentlich schon 2012 verschwunden. Aber Totgesagte leben bekanntlich länger – und in diesem Fall wurde das eigenartige und weltweit einmalige Verbot mit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie im Februar 2018 überraschend wiederbelebt. Und das, obwohl die EU-Richtlinie dazu gar nichts ausgesagt hat, sondern in der Tendenz eher sogar das Gegenteil wollte. Doch die Lobby der deutschen Versicherungsvertreter hatte sich bei den Regierungsfractionen im Bundestag gegen die Verbraucherschützer durchgesetzt. In Deutschland ist das Provisionsabgabeverbot nun wieder Gesetz und seit Inkrafttreten aus allen Richtungen unter Beschuss. Vor allem von Verbraucherschützern, Versicherten und innovativen Vermittlern, die in dem Verbot keinen Vorteil erkennen können – im Gegenteil.

**Christoph Huebner (35)** und **Markus Herrmann (52)** betreiben seit Jahren das Portal [www.kinder-privat-versichern.de](http://www.kinder-privat-versichern.de). Die Experten für Kinderkrankenversicherungen setzen sich vehement für eine faire Entlohnung des Beratungsaufwandes bei Versicherungsvermittlungen ein. „Es gibt in der Vermittlerbranche ganz unterschiedlich hohe Provisionen und in unserem Segment können wir zum Vorteil der Eltern besonders effizient arbeiten. Jedes Kind in Deutschland muss krankenversichert werden – ohne Gesundheitsprüfung, ohne Schufa-Abfragen. Durch den gesetzlichen Kontrahierungszwang, aber auch durch den Verzicht auf kostenintensive Hausbesuche und durch bundesweite Beratung am Telefon oder im Live-Chat, können wir es uns leisten, Eltern an den Provisionen zu beteiligen“, so Herrmann.

Wie David gegen Goliath kämpft der Anbieter im Zweifel auch gerichtlich für seine Ideen. „Weil wir für unseren Aufwand trotz umfangreicher Beratung nicht die ganzen Abschlussprovisionen benötigen und sie mit den Eltern der versicherten Kinder teilen, haben wir jetzt eine gerichtliche Auseinandersetzung mit einem Wettbewerber. **Wir halten uns natürlich an Recht und Gesetz, doch die Versicherungsvermittler alter Schule vertreten hier offenbar eine übermäßig orthodoxe Auslegung zum Nachteil der Verbraucher.** Auf die Chance, diesen Sachverhalt endgültig rechtssicher zu klären, haben wir viele Jahre gewartet. Wir vertreten die Interessen der Verbraucher und setzen uns dafür gegen die ‚steinzeitlichen‘ Regelungen der Versicherungsvertreter-Lobby zur Wehr – und wir wollen, dass Eltern ihren Vermittlern die unangenehme Frage nach der Provision stellen“, erklärt Geschäftsführer Christoph Huebner. „Aus unserer Sicht ist es fair, wenn Geld nur

abhängig vom tatsächlichen Beratungsaufwand verdient wird – und nicht pauschal fünf bis acht Monatsbeiträge bezahlt werden. Denn diese Provision wird immer ausgeschüttet, auch wenn der Vermittler vielleicht von der Entbindung noch nicht einmal wusste und die Eltern direkt bei der Gesellschaft angerufen haben. Diese Provision ist für die Eltern unvermeidbar.“

Huebner und Herrmann arbeiten mit dem Tippgeber-Modell, das in der Versicherungsbranche seit Jahrzehnten Usus ist. Um Teile der Provision mit den Eltern teilen zu können, darf sie natürlich nicht an den Versicherungsnehmer vergütet werden. Aber an einen „Tippgeber“, der ihn mit dem Vermittler in Verbindung gebracht hat. „An einer durchschnittlichen privaten Vollkrankenversicherung verdient ein Vermittler deutlich vierstellige Provisionen. Weil wir einen schlanken Abschlussprozess für Menschen mit vergleichsweise geringem Beratungsbedarf haben, können wir unseren Tippgebern gut die Hälfte der Provision ausbezahlen. Offen, transparent und fair. Selbstverständlich kann auch die Mutter eines Kindes unsere Expertise an den Vater empfehlen, wenn der später der Versicherungsnehmer des Vertrages wird“, erklärt Huebner.

Dem nun laufenden Prozess vor dem Landgericht in Hamburg sehen Huebner und Herrmann mit großer Erwartung entgegen. Denn sie erhoffen sich daraus nicht nur die Bestätigung des Tippgeber-Modells, sondern auch eine große Chance, mittelfristig zur Wiederabschaffung des überkommenen Provisionsabgabeverbots beizutragen – ganz im Sinne von Verbrauchern und innovativen Vermittlungsmodellen.

#### **Über [www.kinder-privat-versichern.de](http://www.kinder-privat-versichern.de)**

Markus Herrmann (52) und Christoph Huebner (35) sind die Geschäftsführer der Tippgeber UG mit formalem Sitz in Leverkusen (gegründet 2010). Das mittlerweile fünfköpfige Team ist über Europa verteilt. Die Spezialisten beraten und vermitteln ausschließlich Kinderkrankenversicherungen für gesetzlich und privat versicherte Eltern. Damit sind sie seit Jahren die einzigen Spezialvermittler für dieses Segment in Deutschland. Die außergewöhnliche Erfahrung und Expertise zur Lösung auch vermeintlich aussichtsloser Fälle hat dem Anbieter Höchstnoten in der Kundenzufriedenheit verschafft (Stand 19.11.18: 5,0 Sterne Durchschnittsbewertung bei eKomi). Insbesondere für unterschiedlich versicherte Eltern, die ihr erstes Kind erwarten, ist die Website ein wichtiger Anlaufpunkt für präzise Informationen geworden.

#### *Für weitere Informationen:*

*Christoph Huebner, [huebner@kinder-privat-versichern.de](mailto:huebner@kinder-privat-versichern.de)*

*Tel.: 0156 78556652*

*Office: 02171 404104*

*Daniela Scherbring, [agentur im boot, ds@agenturimboot.de](mailto:ds@agenturimboot.de)*

*Tel.: 0163 4711 966*