



## Klage gegen Check24

Geschrieben am: 25-02-2016

es sind zurzeit eher die rauen Winde, die den klassischen Maklervertrieben in der deutschen Versicherungswirtschaft entgegen wehen. Provisionskürzungen, neue Regulierungsgesetze, Herausforderungen der Digitalisierung u.v.m. machen den Alltag eines Versicherungsvermittlers nicht gerade einfacher. Und dann drängen auch noch neue Teilnehmer in den Versicherungsmarkt ein, die den Wettbewerb noch zusätzlich verschärfen.

Die Versicherungsmakler zeigen sich jedoch mehrheitlich resistent gegenüber den Neuerungen der letzten Jahre. Das zeigen zumindest die neusten DIHK-Zahlen, wonach sich die Anzahl der freien Vermittler auch in 2015 gegenüber 2014 kaum verändert hat. Und auch der Stimmungsbarometer unter den Versicherungsmaklern zeigt laut Umfragen ein stabiles „vorsichtig optimistisch“.

Ein Thema scheint allerdings die Maklergemeinschaft in der letzten Zeit stärker als alle anderen aus der Ruhe zu bringen und zeigt ziemlich deutlich die Grenzen deren Toleranz auf – ein vermeintlich unlauterer Wettbewerb durch einige neue Marktteilnehmer. Die Rede ist von Online-Vergleichsportalen für Versicherungen. Ein Fall, von Check24, wurde heute im ersten Tag des Gerichtsverfahrens vor dem Landgericht München verhandelt.

Dass das Vergleichen alleine dem Betreiber nicht reichen kann, zeigt das Beispiel von Google, der seine groß angekündigte Vergleichsplattform – Google Compare – nun zum 23. März 2016 wieder schließt (mehr dazu – <http://www.setana.de/google-gibt-auf/>). Check24 vermittelt hingegen über die Vergleiche auf der WEB-Seite Versicherungsprodukte und erhält dafür Provisionen von Versicherern. Und wer Versicherungen für Provision verkauft, der muss sich als Makler deutlich zu erkennen geben. Das meint die Klägerseite – Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BDV).

Nächster Streitpunkt – die Beratungspflicht eines Maklers gegenüber Versicherungsnehmern. Dieser kommt Check24, aus Sicht von BDV, in seiner Geschäftspraxis nicht nach. Check24 beruft sich dabei auf Regelungen vom Fernabsatzgeschäft. Die Abfrage von Kunden- und Risikodaten über die Onlinemaschinen des Vergleichsrechners wäre demnach ausreichend (hier finden Sie einen Videobeitrag über die Auseinandersetzung im Morgenmagazin (ZDF) – <http://www.daserste.de/information/politik-weltgeschehen/morgenmagazin/berichte-und-interviews/Vergleichsportal-check24-Vorwurf-der-Verbrauchertauschung-100.html>).

Sicherlich haben die Kunden, die für ihre Suche nach geeigneten Versicherungsprodukten Internetdienste benutzen, andere Ansprüche an Beratungsleistungen als ein typischer Maklerkunde. Und dennoch kann man reines Durchschleusen von Kundendaten an Versicherungsgesellschaften sicherlich nicht als eine Maklertätigkeit beschreiben. Der Kunde muss darauf vertrauen können, dass sein Versicherungsvermittler ihn von groben Fehlern bewahrt und zumindest auf die erkennbaren Lücken im Versicherungsschutz hinweist.

Eine weitere Frage, die sich in diesem Fall aufdrängt – wann zählt die Maklercourtage eigentlich als verdient? Reicht hierfür eine einmalige Datenübermittlung von Kundendaten an Versicherungsgesellschaften?

Mit einer schnellen Gerichtsentscheidung kann in diesem Fall kaum gerechnet werden. Die unterlegene Seite wird sicherlich in die Revision gehen.

<http://www.setana.de/>

Bildquelle: Maksim Kabakou / fotolia.com