

Erst Geschäftsgier – dann Effizienz und Rentabilität

WÜBA kündigt Verträge

Die Makler sollen es ausbaden

Im September dieses Jahres hat die WÜBA rd. 3000 Maklern mitgeteilt, dass sie Profitabilität, Effizienz, Kosten und Deckungsbeiträge aller Vermittlerbeziehungen und Geschäftsfelder auf den Prüfstand gestellt hat. Das Ergebnis: Sie kündigt die im Bestand des Maklers befindlichen Versicherungsverträge und gleichzeitig die Zusammenarbeit mit dem Makler. Als ob der für die von der WÜBA ins Feld geführten negativen Einflüsse wie Großschäden oder die Entwicklungen an den Kapitalmärkten verantwortlich wäre.

Ja, wo sind wir denn. Versicherungen sind doch dazu da, das Risiko der finanziellen Folgen von Schäden zu tragen. Erst die Geschäftsgier stillen, dann – auf dem Rücken der Makler – die Verträge u.a. wegen unzureichender Deckungsbeiträge kündigen.

Wer kalkuliert denn die Deckungsbeiträge? Etwa der Makler? Es ist wie mit dem Schweinezyklus. Erst Verträge zu jeder Prämie, dann sanieren. Und danach fängt es wieder von vorne an.

Natürlich ist es das Recht der Versicherungsunternehmen, Versicherungsverträge und Courtagvereinbarungen zu kündigen. Man kann es aber auch für die Kunden und die Vermittler verträglicher gestalten.

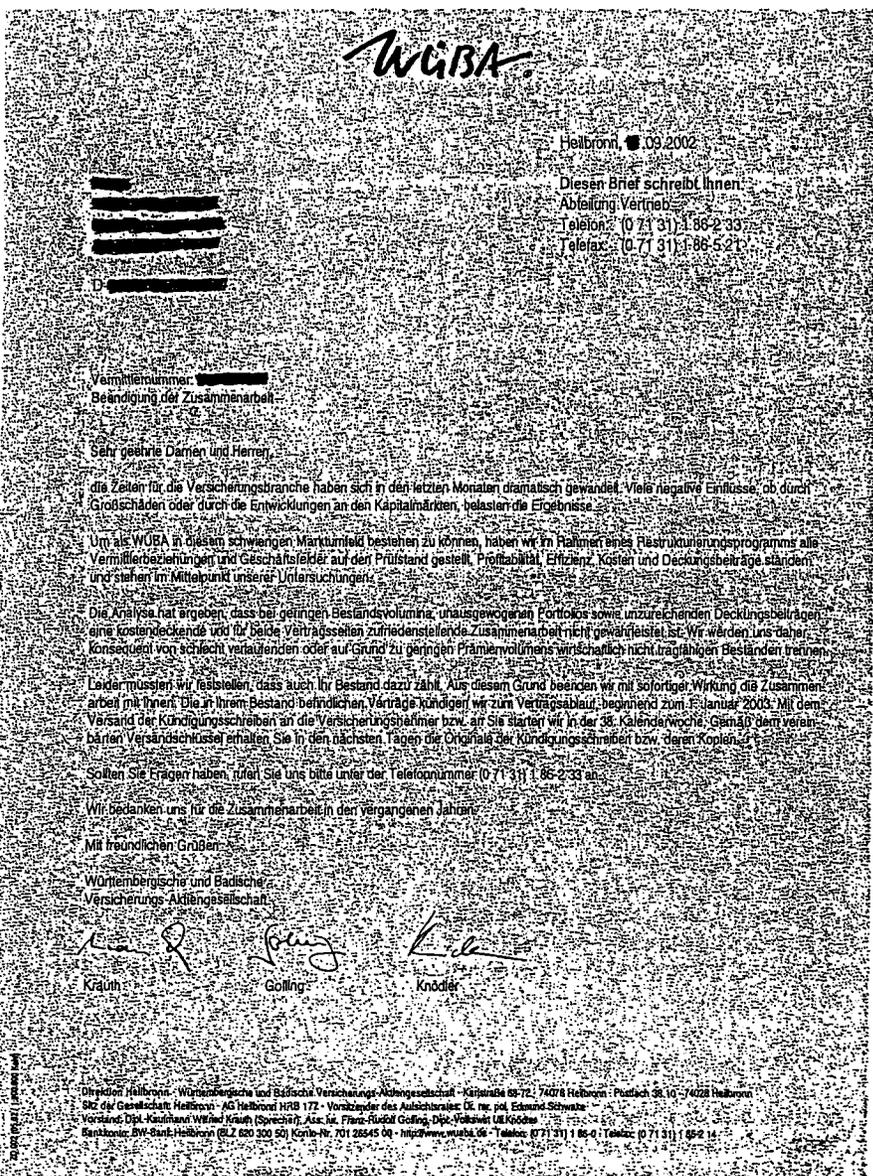
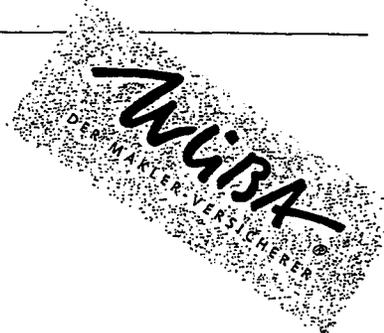
Noch 1996, als die WÜBA schon einmal die Zahl der Vermittlervereinbarungen durch Kündigung reduziert hat, hat Vorstandssprecher Wilfried Krauth, Linksunterzeichner des jetzigen Schreibens, in einem Interview mit dem BVK (vgl. Vers Verm 1996 S. 321 f.) erklärt:

„Wenn unsere Bezirksdirektoren mit den Vermittlern Gespräche geführt haben und es zu einer einvernehmlichen Aufhebung der Zusammenarbeit kommt, gibt die WÜBA die bestehenden Versicherungsverträge zur Umdeckung frei, ohne den Vermittler an irgendwelche Ablauffristen zu binden. So lange wird selbstverständlich auch die Courtage an den Vermittler weiter entrichtet“.

Das war eine unter den gegebenen Umständen „verträgliche“ Lösung, die dem Makler auch die Chance gab, die betroffenen Verträge umzudecken und dabei angemessen die Interessen seiner Kunden zu wahren.

Einen bereits gekündigten Vertrag unterzubringen, dürfte dann, wenn auch andere Versicherer sich die WÜBA-Argumentation zu eigen machen, dass Profitabilität noch vor dem Versicherungsgedanken und dem Wohl der Kunden steht, schwierig sein.

Hans-Dieter Schäfer, Bonn



So verkehrt die WÜBA mit Maklern



Württembergische und Badische
Versicherungsaktiengesellschaft

Bezirksdirektion München
Münchner Str. 16
85774 Unterföhring

Telefon: 089 / 95 72 44-0
Telefax: 089 / 95 72 44-20

WÜBA Versicherungs-AG, Münchner Str. 16, 85774 Unterföhring

Firma
Roland Altmann
Assekuranzmakler
Münchener Str. 11

82024 Taufkirchen

Ihr Ansprechpartner
Herr Eitenhuber

Datum
27.07.1998

Durchwahl
-10

Zusammenarbeit Vermittlerkonto 04 24936

Sehr geehrte Damen und Herren,

leider konnten wir im Verlauf der letzten Jahre nur wenig oder kein Geschäft von Ihnen in unserem Hause verbüchen. Wir müssen deshalb davon ausgehen, daß Sie an einer Zusammenarbeit nicht mehr interessiert sind und beenden deshalb diese mit sofortiger Wirkung.

Die vorhanden Verträge decken Sie bitte um. Hierbei binden wir Sie an keinerlei Fristen.

Verträge, die sich ab 01.01.1999 noch im Bestand befinden, werden wir bei jeder sich bietenden Gelegenheit kündigen.

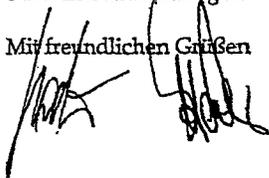
Da wir kein Neugeschäft mehr annehmen, entziehen wir Ihnen ab sofort alle von der WÜBA evtl. vergebenen Vollmachten.

Bitte senden Sie das in Ihren Händen befindliche Material der WÜBA zurück.

Sofern Sie eine Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Lebensversicherungs- und Rentenanstalt haben bzw. anstreben, bitten wir Sie, sich mit uns in Verbindung zu setzen, da wir hier die Möglichkeit einer anderen Zusammenarbeitsform haben.

Bei weiteren Rückfragen wenden Sie sich bitte an den Rechtsunterzeichner.

Mit freundlichen Grüßen



Württembergische und Badische Versicherungs-Aktiengesellschaft
Sitz der Gesellschaft: Heilbronn Registergericht Heilbronn HRB 177 Vorsitzender des Aufsichtsrates: Dipl.-Betriebswirt Georg Mehl
Vorstand: Dipl.-Kaufmann Wilfried Krauth (Sprecher), Dr. Dietrich Gundermann (o.V.), Dipl.-Volkswirt Uli Knödler (stv. V.)
Bankkonto: BW-Bank AG Heilbronn (BLZ 620 300 50) Kto.-Nr. 70 126 545 00



Roland Altmann - München-Fr. 11 - Postfach 68-72

Württembergische und Badische
Direktion
Karlsru. 68-72

74076 Heilbronn

München Str. 11
82024 Taufkirchen

Telefon
Büro 089 / 612 32 46
Privat 089 / 612 29 40
Funk 0172 / 8333 118
FAX 089 / 612 32 91

Bankverbindung
Bayer. Hypothekens- und
Wechselbank
Konto 174 019 56 64
BLZ 700 200 01

9. August 1998

Betreff: Ablehnung einer Annahme künftig zugeführten Geschäfts durch mich als Makler seitens der Bezirks-
direktion München

Sehr geehrte Damen und Herren,

während *gemeinhin die Versicherungsunternehmen alle Quellen der Geschäftsvermittlung liebend gern nutzen, auch wenn es sich um die Rinsale nur nebenberuflicher oder gelegentlicher Vermittlung handelt, überrascht mich Ihre Bezirksdirektion München in Gestalt des in Fotokopie beigelegten Schreibens mit einer offenbar ganz anderen Unternehmensphilosophie.*

Ihre Bezirksdirektion begegnet mir mit dem Vorwurf, von mir im Verlauf der letzten Jahre nur wenig Geschäft erhalten zu haben.

Auffallenderweise leitet Ihre Bezirksdirektion diese Vorgehaltung ein mit dem beziehungsreichen Wörtchen „leider“, das bei Licht besehen ja nichts anderes ist als der Komparativ von „Leid“.

Das ist ja nun beileibe einigermaßen paradox. Denn ich schuldete von Hause aus Ihrem Unternehmen überhaupt kein Geschäft. Schließlich traf mich gegenüber der Württembergischen keine Bemühungspflicht. Und so war Geschäft, in welchem Anmaß auch vermittelt, immerhin doch Geschäft und im Grunde doch ein dankenswerter Umstand, zu dem das Wörtchen „leider“ weiß Gott nicht paßt.

Nun ist „wenig“ ja auch ein unbestimmtes Zahlwort und – scherzhaft gesagt – niemand weiß so recht, wieviel das in Brüssel ist. Alles ist relativ. Und so fesselt es mein Interesse, von welcher Schwelle an Sie sich von der geschäftlichen Annahmehereitschaft loszusagen belieben.

Mir will überhaupt scheinen, daß der Brief Ihrer Bezirksdirektion von einer gänzlich falschen Vorstellung angeleitet ist. Zu dieser Vorstellung gehört der Gedanke einer „Zusammenarbeit“. Ich bin mir wirklich überzeugter Makler, weshalb eine eigentliche Zusammenarbeit mit einem Versicherungsunternehmen nicht in meinen Vorstellungen liegen kann. Denn eine Zusammenarbeit wäre etwas Kontaminierendes im Hinblick auf die Unbefangenheit, die zu bewahren ich meinen Kunden schuldig bin. Indem mir also ein Desinteresse an einer Zusammenarbeit unterstellt wird, ist dies zum einen richtig, zum anderen aber einigermaßen töricht, und des-

Mitglied im Bundesverband der Deutschen Versicherungskaufleute



Das
ist
die
Antwort



Eine
Reaktion
ist
aus-
geblieben

halb ist auch die Schlußfolgerung der „deshalb gebotenen sofortigen Beendigung der Zusammenarbeit“ abwegig.

Die Verkennungen setzen sich fort: Zum einen bittet Ihre Bezirksdirektion um Umdeckung. Alles schön und gut. Darüber will ich mir Gedanken machen. Zum anderen aber heißt es: „...binden wir Sie an keinerlei Fristen“. Wie wäre das aber auch möglich?! Ein scheinbares Entgegenkommen völlig trivialer Art.

In Verbindung mit der Erklärung einer künftigen nicht mehr vorhandenen Annahmehereitschaft läßt Ihre Bezirksdirektion sich dahin vernehmen, daß sie mir „ab sofort alle von der WÜBA evtl. gegebenen Vollmachten“ entzieht. Das ist ulkig. Man weiß zwar nicht, ob man Vollmachten vergeben hat, aber man entzieht sie vorsorglich auf jeden Fall.

Ungewollt komisch wirkt der vorletzte Absatz auf mich ein. Warum sollte ich wohl dazu gelangen, mich an Sie zu wenden, wenn mir danach wäre, bei dem genannten Unternehmen anzufragen, ob es gegebenenfalls Geschäft von mir annehme. Würden Sie dies nach Empfang eines derartigen Briefes tun? Doch wohl kaum. Kühn stellt Ihre Bezirksdirektion mir in Aussicht, Verträge, die sich ab 1.1.1999 im Bestand befinden, bei jeder sich bietenden Gelegenheit zu kündigen. Daß ein Unternehmen durch Kündigung von Versicherungsverträgen prosperiert, ist mir neu. Aber wie sagten doch bereits die alten Griechen? „Das Staunen ist der Anfang der Weisheit“.

Vielleicht gelangen Sie ja dazu, sich zu diesen meinen Anmerkungen zu äußern. Das würde ich im Grundsatz zu schätzen wissen.

Falls Sie nicht dazu gelangen wollen, zu reagieren, darf ich gewiß Ihr Einverständnis damit unterstellen, daß ich diese Korrespondenz zusammen mit der Ihrer Bezirksdirektion an den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute in Bonn leite zur Verfügung einer kleinen Satire eben hieraus. Die dürfte dort eigentlich nicht schwerfallen. Denn im Grunde genügt es, diesen netten Brief Ihrer Bezirksdirektion nur zu reproduzieren.

Mit freundlichen Grüßen