

Beispiele für Umsatzzwang

Brief von der Apfelsinia an einen Vermittler

Courtagezusage der Apfelsinia VM Nr.:

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie Sie mit Sicherheit selbst bemerken, läuft der Kraftfahrtbestand den Sie über unser Haus an die Apfelsinia Versicherungen vermitteln, äußerst schlecht.

Da auch in diesem Jahr alles andere als eine Verbesserung stattfindet, möchten wir Sie bitten folgendes zu beachten.

1. Ab sofort nehmen wir weder Neu- noch Ersatzgeschäft aus Ihrem Hause an
2. Bitte decken Sie Ihren K-Bestand zum 31.12.2003 zu anderen Versicherungsunternehmen um.
3. Fordern Sie bitte bei der Apfelsinia unter der Agentur eine Bestandsliste an, sofern Ihr eigenes Agentursystem keine Bestandsliste erzeugen kann.

Sollten die Kündigungen aus Ihrem Hause nicht zeitnah eingehen, kündigt die Apfelsinia Versicherungen die Verträge fristgerecht zum Ablauf.

Die vermittelten Sachverträge geben wir zum Jahresende frei!
Sofern hierzu Rückfragen bestehen, steht Ihnen der Unterzeichner gerne zur Verfügung.

Makler-Handelsbräuche

Der Status des Versicherungsmaklers und die Handelsbräuche in der Versicherungsbranche zum Maklerwesen, die sich im Geschäftsverkehr mit Versicherungsunternehmen/ Makler einerseits und Kunden/Makler andererseits ausgebildet haben, waren und sind regelmäßig Gegenstand kritischer ‚vt‘-Berichte. Dieses Doppelrechtsverhältnis, üblicherweise vertraglich mit einer Courtagezusage (Versicherer) und mit einem Maklervertrag (Kunde) geregelt, führt in der Praxis immer wieder zu Problemen. Dies u. a. deshalb, weil der Makler nur seinem Auftraggeber, dem Kunden, verpflichtet ist, indes einige Versicherer Maklern dennoch gerne Produktionsziele vorschreiben wollen. So kommt es immer wieder zur Androhung oder dem Vollzug von Courtagezusage-Kündigungen unter Verweis auf zu niedrige Produktionszahlen. Rechtlich unzweifelhaft ist es, daß Versicherer die Zusammenarbeit mit Vermittlern ablehnen und Courtagezusagen kündigen können. Mit Blick auf das zukünftige Vermittlergesetz, das „*eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern*“ bei der Beratung des Maklers fordert, stellt diese Entwicklung aber ein ernstzunehmendes Problem insbesondere für kleinere und mittlere Makler dar. Des weiteren sind fragwürdige Vorgehensweisen der Versicherer bzgl. der Courtage, vor allem wenn eine Courtagezusage gekündigt wurde, immer wieder ein Ärgernis, so z. B. reduzierte Courtagezahlung trotz weiterhin gültigem Maklervertrag und Prämienzahlung. ‚vt‘ liefert unabhängige Recherchen und nimmt kein Blatt vor den Mund, um andere zu warnen.
Quelle: vt-versicherungstip (Auszug)