

Krankenversicherungen - Provisionenjäger statt neutrale Berater

Versicherungsberater können eine nützliche Hilfe sein. Doch aufgepasst vor Provisionenjägern: Sie empfehlen, was ihnen am meisten einbringt.

Kompetent und glaubwürdig.» So präsentiert sich die Neutrale Versicherungsbörse NVB in marktschreierischer Werbung. Doch der Schein trügt. Die NVB aus Pratteln BL, die im Raum Basel und Bern tätig ist, verkauft vor allem Produkte der Westschweizer Krankenkasse Groupe Mutuel. In der Grundversicherung ist die Kasse in diesen Kantonen eine der günstigsten. Doch nur für Erwachsene. Kinder und Jugendliche würden bei der Konkurrenz weit bessere Angebote erhalten. Ausserdem: Bei den Zusatzversicherungen schauen sich kluge Kundinnen und Kunden besser auch bei anderen Kassen um.

NVB-Geschäftsführer Michael Hug bestreitet, dass sein Betrieb von einem Partner abhängig ist: «Wir haben Zusammenarbeitsverträge mit allen bekannten Krankenkassen.» Das mag sein. Kassensturz hat aber aufgedeckt, dass die so genannt neutralen Berater der NVB fast ausschliesslich Produkte der Groupe Mutuel verkaufen. Was die Kunden nicht wissen: Die Berater verdienen nur etwas, wenn sie auch eine Zusatzversicherung der Mutuel verkaufen.

Berater: Lukrativ sind die Zusatzversicherungen

Die NVB bietet ihre Beratungen kostenlos an, sie lebt von Provisionen der verkauften Policen. Viele Krankenkassen belohnen ihre Agenten auf diese Weise: Für jeden Abschluss bekommt der Berater eine Entschädigung. Die Krankenkassen selbst betrachten Höhe und Kriterien ihrer Provisionen als Geschäftsgeheimnis. Doch Kassensturz kennt die Zahlungen der Groupe Mutuel. Das gibt einen Einblick in die Branche. Für eine Grundversicherung mit der Minimalfranchise von 230 Franken bekommt der Vermittler kein Geld. Für jede abgeschlossene Grundversicherung mit höherer Franchise bezahlt die Mutuel aber 50 bis 100 Franken an die Agenten.

Lukrativ wird es erst, wenn eine Zusatzversicherung abgeschlossen wird: Dann werden zwischen 300 und 800 Franken Provision bezahlt. Die Höhe ist abhängig von der Art der Zusatzversicherung, der gewählten Franchise und dem Alter des neuen Mitglieds. Die NVB wiederum gibt ihren Agenten aber nur einen minimalen Teil dieser Zusatzzahlungen weiter und speist ihre Mitarbeiter teilweise mit 90 Franken ab.

Letztlich bezahlen die Versicherten diese Anwerbekosten mit ihren Prämiegeldern. Solche Praktiken sind deshalb umstritten. Das Bundesamt für Sozialversicherungen behält vor allem Provisionen für die Grundversicherungen im Auge. BSV

Vizedirektor Fritz Britt: «Wir schreiten ein, wenn eine Kasse Provisionen bezahlt, um ihre Risiken zu minimieren.» Das heisst: Wenn Kassen ihren Agenten viel mehr bezahlen, falls sie junge und gesunde, sprich günstige, Mitglieder anwerben.

Gratis-Beratungen sollten die Kunden stutzig machen

Problematisch an den Provisionen: Der Kunde erfährt im Beratungsgespräch nichts von den versteckten Zulagen.

Wie gross ist die Unabhängigkeit eines Beraters wirklich, wenn er an bestimmten Produkten mehr verdient als an anderen? Vorsicht ist geboten bei allen Unabhängigen, die ihre Zeit kostenlos opfern. Logisch, dass der

Berater sein Geld auf anderem Weg verdienen muss. Tipp: Unbedingt danach fragen, wie der Berater entschädigt wird und von wem. Keine ausweichenden Antworten akzeptieren. Das schafft Transparenz und lässt eher unterscheiden, ob man es

mit einem seriösen Berater oder einem Provisionenjäger zu tun hat.

Pasquale Ferrara