

## Aufwandsentschädigung für „Haltearbeit“ – Ideenreichtum der GKV für Vermittlungsprovisionen an Makler und Vermittler

**Nach den Medienberichten der letzten Tage wurde die DAK mit ihren erhöhten Vermittlungsprämien an den Pranger gestellt. Prämien bis zu 150,00 Euro sollen für den Wechsel eines Versicherten zur DAK an Vermittler geflossen sein.**

**Nach den Medienberichten der letzten Tage wurde die DAK mit ihren erhöhten Vermittlungsprämien an den Pranger gestellt. Prämien bis zu 150,00 Euro sollen für den Wechsel eines Versicherten zur DAK an Vermittler geflossen sein.**

Für Vermittler oder Makler sicher ein lohnenswerter Nebenverdienst, Versicherte an die DAK zu vermitteln, wenn eine private Krankenversicherung nicht zum Zuge kommt. Fern von aufwendiger Beratung, Dokumentation, Beratungsprotokoll und insbesondere ohne Beratungshaftung. Und dazu noch ein völliger Verzicht auf Gesundheitsfragen. Auch das Thema Stornohaftung gibt es hier „fast“ nicht, ausgenommen für die „Haltearbeit“. Zusammen mit der „Haltearbeit“ waren zumindest bei der damaligen Hamburg-Münchener, deren Rechtsnachfolger die DAK ist, weit höhere Vermittlungsprovisionen möglich und üblich, als die Beträge, die aktuell im Gespräch sind.

Unter „Haltearbeit“ war eine Aufwandsentschädigung für die Mitgliederbetreuung definiert. Über einen Zeitraum von 24 Monaten wurde zusätzlich ein monatlicher Betrag in Höhe von 3,00 Euro an den Vermittler gezahlt. Diese Aufwandsentschädigung war eine zusätzliche Einmalzahlung und betrug danach 72,00 Euro für jedes geworbene Mitglied. Bei einer vorzeitigen Beendigung wurde für diesen Teil eine anteilige Rückrechnung vorgenommen. Nach den Richtlinien und dem Partnervertrag der Hamburg-Münchener (der dem Assekuranz-INFO-PORTAL vorliegt) war dies eine Aufwandsvergütung für Bestandserhaltung.

Die „Grundprovision“ wurde in vier Stufen eingeteilt und lag zwischen 35,00 Euro für Studenten bis zu 110,00 Euro für andere Zielgruppen. Die entsprechende Stufe der Provision wurde „geschickt“ über einen vermuteten Zeitaufwand definiert. Tatsächlich spiegelte sich da aber die gewünschte Zielgruppe der Hamburg-Münchener wieder.

Somit waren schon über die Grundprovision oder „Aufwandsentschädigung für die Mitgliedergewinnung“ und der Aufwandsentschädigung für die „Haltearbeit“ insgesamt 182,00 Euro für ein neu geworbenes Mitglied möglich. Ergänzt noch um eine Pauschale in Höhe von 20,00 Euro je Mitglied für Reisekosten, Porto, Papier, Telefonkosten etc., ergab eine mögliche Prämie in Höhe von insgesamt 202,00 Euro.

Abgerundet wurde diese Vereinbarung noch mit 12,00 Euro je Partner für die Teilnahme an Arbeitstagen, Besprechungen und anderen Veranstaltungen. Diese Pauschale galt je Veranstaltung bzw. Teilnahme.

Geregelt wurde dies alles über einen Partnervertrag, der so oder in ähnlicher Form vermutlich nicht nur bei der Hamburg-Münchener existierte. Anders kann man es sich im Moment sicher auch nicht erklären, weshalb alle anderen Krankenkassen zu dem Thema „Vermittlungsprämien der DAK“ so ruhig sind und schweigen.

Erwartungsgemäß müssten ja nach den aktuellen Medienberichten zahlreiche andere Krankenkassen ihre Stellungnahmen oder Kritiken zu diesem Thema abgeben. Offen bleibt sicher noch die Frage, ob die DAK, als Rechtsnachfolger der Hamburg-Münchener, die bestehenden Partnerverträge der ehemaligen Hamburg- Münchener gekündigt hat?

Uwe Makowski