

Das große Kuscheln

Berufsverbände und Kammern stehen Versicherungsgesellschaften oft sehr nahe. Der Hebammenverband stellt sogar selbst die Policen aus und zieht die Beiträge ein – gegen eine ordentliche Gebühr. Verbraucher- und Datenschützer verlangen mehr Distanz

Von Herbert Fromme

Köln – Stolze 540000 Euro nimmt der Deutsche Hebammenverband (DHV) 2014 als Kostenerstattung von Versicherern ein. Das Geld zahlt der Makler Securon, über den der Verband einen Gruppenvertrag für die Berufshaftpflicht seiner 14000 Mitglieder mit einer Reihe von Gesellschaften abgeschlossen hat. Der Betrag entspricht immerhin 13 Prozent der Gesamteinnahmen des Verbandes. 2015 sollen sogar 560000 Euro fließen. Eine Sprecherin bestätigte die Zahlungen. „Wir übernehmen die Verwaltung der Versicherungsverträge für unsere Mitglieder“, sagte sie. „Das sind vier Vollzeitstellen für Versicherungsfachleute, dazu noch zwei beratende Hebammen.“

Die Hebammen waren mit ihren Versicherungsproblemen in den vergangenen Monaten häufig in den Schlagzeilen. Eine Reihe von Versicherern hatte sich ganz aus dem defizitären Geschäft zurückgezogen, die anderen erhöhten die Preise drastisch. Satte 5091 Euro muss eine freiberufliche Hebamme jetzt zahlen.

Gesundheitsminister Hermann Gröhe, CDU, intervenierte persönlich bei den Versicherern, damit genügend Versicherungskapazität für die Hebammen zur Verfügung steht. Ohne Berufshaftpflicht dürfen sie nicht praktizieren. Anfang August einigten sich die Hebammen mit den Krankenkassen auf einen Ausgleich für die gestiegenen Haftpflichtprämien.

Makler Bernd Hendges, Chef der Firma Securon, kann an der kuscheligen Zusammenarbeit zwischen Versicherungsbranche und Berufsverband nichts Schlimmes finden. „Das ist viel Verwaltungsarbeit. Wenn wir das als Makler machen würden, wäre das teurer“, sagt er. Der Verband stelle die Policen aus und kassiere die Beiträge. Das System bestehe auch schon seit 18 Jahren und habe mit verschiedenen Maklern und Versicherern funktioniert. Die 540000 Euro holt sich Hendges als Teil der „Gesamtcourtage“ von den Versicherungsgesellschaften, die unter Führung der Versicherungskammer Bayern die Hebammen versichern.

Dass die Versicherungsdaten und die Mitgliederdaten in ein und derselben Geschäftsstelle bearbeitet werden, findet der Verband völlig in Ordnung. „Keine Hebamme muss sich in dem Gruppenvertrag versichern“, sagt die Sprecherin. Allerdings sei er günstiger als beispielsweise ein Angebot der Allianz. „Außerdem kündigen die Versicherer des Gruppenvertrags nach einem Schaden der betroffenen Hebamme nicht, andere aber schon.“

Wahrscheinlich können die Hebammen wegen ihres Versicherungsnotstands froh sein, dass es den Gruppenvertrag gibt. Der Unmut über die enge Kooperation zwischen ihrem Verband und der privaten Assekuranz und die Sorge um Datenschutz oder wettbewerbsrechtliche Probleme dürften sich deshalb in Grenzen halten.

Aber das ist nicht bei allen Gruppenverträgen so. Bei lukrativeren Sparten wie der Lebens- und Krankenversicherung suchen viele Versicherer gezielt die Nähe zu Verbänden, Kammern und Vereinen.

Gruppenverträge können für Kunden sehr sinnvoll sein – oft sind sie billiger als individuelle Angebote. Fast immer verpflichtet sich der Anbieter auch, alle Mitglieder eines Verbandes aufzunehmen, wenn auch in schwierigen Fällen bei Vorerkrankungen mit Risikozuschlägen oder dem Ausschluss von bestimmten Risiken. So kommen Menschen, die wegen einer früheren Krebserkrankung oder einem anderen Leiden normalerweise keine Berufsunfähigkeitsversicherung mehr erhalten würden, dennoch zu einer solchen Absicherung.

„Nicht immer sind Gruppenverträge wirklich günstiger“, warnt jedoch Martin Oetzmann vom Bund der Versicherten (BdV). Ein Verbraucher müsse immer noch vergleichen, rät er. Außerdem ist Oetzmann rigide in Bezug auf den Datenfluss. „Ein Verband sollte seinen Mitgliedern lediglich mitteilen, dass es dieses besondere Angebot gibt“, verlangt er. „Auf keinen Fall dürfen Mitgliederdaten an die Versicherer gehen.“ So praktiziert es auch der BdV selbst, der seinen Mitgliedern eine Reihe von Gruppenversicherungen anbietet.

Zwischen vielen Versicherern und Verbänden funktioniert das allerdings anders. Der private Krankenversicherer DKV, der zu Ergo und damit zur Munich Re gehört, hat Gruppenverträge mit zahlreichen Berufsverbänden, darunter auch 80 Kammern. In der Regel gilt dort die Zwangsmitgliedschaft – Ärzte, Architekten, Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater müssen Mitglied der jeweiligen Kammer sein.

Die DKV erhält von den Kammern regelmäßig Mitteilungen über Neuzugänge oder Adressänderungen. Bei allen Kammern bis auf acht ist sich die DKV sicher, dass die Organisationen von ihren Mitgliedern die Erlaubnis eingeholt haben, die Adressen weiterzugeben. „Drei Kammern von den acht veröffentlichen die Daten auf ihren Webseiten“, sagt eine Sprecherin. Deren Nutzung sei deshalb unkritisch. Bei den fünf übrigen prüfe die DKV nach der SZ-Anfrage, ob die Kammern ihre Mitglieder bei Eintritt um Erlaubnis gebeten haben, die Adressen weiterzugeben.

Die so gewonnenen Adressen potenzieller Neukunden sind der DKV-Zentrale sehr wichtig. Die Versicherungsvertreter erhalten aus Köln offizielle Besuchsaufträge, die von Vorgesetzten konsequent kontrolliert und nachgearbeitet werden. Dadurch sind sie eher bei

dem frisch gebackenen Architekten oder Steuerberater und können – wegen der vorliegenden Daten – auch zielgenauer anbieten als Konkurrenten.

Jörg Klingbeil, Landesbeauftragter für Datenschutz in Baden-Württemberg, hält die Weitergabe von Daten durch Verbände und Kammern an Versicherer und ihre Rechtsgrundlage für problematisch.

„Außer den damit verbundenen datenschutzrechtlichen Problemen wäre auch die wettbewerbsrechtliche Seite näher zu beleuchten“, mahnt Klingbeil. „Ich kann mir allenfalls vorstellen, dass Verbände oder Vereine Rahmenverträge mit bestimmten Versicherungsunternehmen abschließen und ihre Mitglieder auf die damit verbundenen Vorzüge hinweisen.“ Das Mitglied habe es dann selbst in der Hand, sich an die Versicherung zu wenden. „Datenschutzrechtlich wäre das unproblematisch.“

Geld fließt nicht zwischen der DKV und den Verbänden und Kammern, sagt die Sprecherin des Versicherers. „Wir buchen bei Messen und Veranstaltungen Messestände, so wie viele andere Unternehmen auch“, sagt sie. Dafür zahle die DKV die üblichen Sätze. Sponsoringmaßnahmen oder Werbezuschüsse an Verbände und Kammern durch den Versicherer gebe es nicht.