

Ergo: Tricks bei Betriebsrenten

Die Skandale bei der Ergo reißen nicht ab. Jahrelang sollen Vertreter des Versicherers Kunden bei der betrieblichen Altersvorsorge getäuscht haben.

Sönke Iwersen Düsseldorf Vertreter der Ergo-Versicherung haben offenbar das Vertrauen ihrer Geschäftspartner missbraucht und betriebliche Rentenversicherungen zu Ungunsten der Kunden abgeschlossen. Diese Täuschung geschah dort, wo ihre Opfer sich sicher fühlten - an ihrem eigenen Arbeitsplatz.

Der Trick mit den Betriebsrenten funktionierte so: Ergo bot Rahmenverträge mit günstigen Konditionen für die Mitarbeiter einer Firma an, die Unternehmen informierten die Belegschaft über das vermeintliche Sonderangebot und ließen die Ergo-Vertreter in ihre Räume. Doch die Vertreter boten in Einzelgesprächen mit den Beschäftigten der Firmen keineswegs ihre attraktiven Sondertarife an, sondern die üblichen Versicherungspolice mit den deutlich ungünstigeren Konditionen.

"Der Rahmenvertrag war wie ein trojanisches Pferd", sagt ein langjähriger Generalvertreter der Ergo. "Wenn der Vertreter erstmal durch die Tür war, hat er die ausgehandelten Konditionen einfach ignoriert." Die Gründe für dieses Verhalten liegen im Provisionsystem von Ergo: "Weil ein Vertreter für einen Vertrag im Großunternehmen vielleicht 150 Euro Provision bekam. Und für einen Einzelvertrag kassierte er bis zu 1 000 Euro." Damit wurde das Anreizsystem auf den Kopf gestellt. In der Theorie sollten alle Beteiligten Vorteile von den Rahmenverträgen haben, und nicht nur der Versicherer und seine Vertreter. Das Prinzip: Je größer der Vertragspartner, desto bessere Konditionen bietet Ergo dessen Mitarbeitern an.

Im Zweifel für den Vertreter.

Weil der Versicherer und der Vertreter mit wenig Aufwand massenweise Verträge abschlossen, verzichteten sie auf Verwaltungskosten und Provision. Das ist das Grundprinzip derartiger Kollektivverträge, die nahezu alle großen Versicherer anbieten.

Diese Großverträge sind im Prinzip verlockend: Ein Mitarbeiter einer kleinen Firma erzielte beispielsweise bei einem jährlichen Bruttobeitrag von 1 800 Euro nur eine Monatsrente von 350 Euro, während ein Mitarbeiter eines Großunternehmens mit Kollektivvertrag 400 Euro Monatsrente erreichen konnte. Doch die Realität sah in vielen Fällen anders aus: Die Ergo-Vertreter ignorierten den Rahmenvertrag, der mit dem Arbeitgeber abgeschlossen worden war und boten die normalen, das heißt teureren Policen an.

Ergo bestätigte gestern gegenüber dem Handelsblatt das Problem: "Unsere Task-Force hat dieses Problem vor einigen Wochen identifiziert", sagte Ergo-Sprecher Alexander Becker. Ergo habe mehr als 20 000 solcher Kollektivverträge mit Unternehmen. Die bisherigen Untersuchungen hätten ergeben, dass es bei 160 Unternehmen Auffälligkeiten gegeben habe. Die Zahl der betroffenen Versicherungsnehmer ist unbekannt. Da aber Ergo auch Unternehmen mit 50 000 Mitarbeitern und mehr mit solchen Kollektivverträgen versichert hat, sind womöglich Hunderttausende von Betriebsrenten betroffen. Insgesamt nahm Ergo allein 2010 auf diesem Geschäftsfeld 1,1 Milliarden Euro ein.

Dem Versicherer muss das Fehlverhalten seiner Vertreter seit Jahren bekannt sein. So meldete sich eine Geschäftsstelle in Bremen schon 2007 bei der Zentrale, um auf zu Ungunsten der Kunden ausgestellte Policen hinzuweisen. Beim Bremer Gebäudetechnik-Anbieter Cordes & Graefe, einem Unternehmen mit 14 000 Mitarbeitern, schrieben Ergo-Vertreter Verträge, als gäbe es gar keinen Rahmenvertrag, sondern als hätten sie den Mitarbeitern Einzelverträge verkauft. Im Sommer 2008 gab es mit einer Ergo-Führungskraft ein Krisengespräch. Doch die beteiligten Vertreter bezeugen, die Verträge wurden danach nicht geändert. Bei Cordes & Graefe war zu diesem Thema niemand zu einer Stellungnahme bereit.

Einen Ferrari im Eiltempo verdient.

Einzelne Vertreter rechtfertigten ihr Tun gegenüber dem Handelsblatt mit den zu niedrig angesetzten Provisionen bei Großunternehmen. Um die Aufträge abzuwickeln wurden Vertreter teils aus weiter Entfernung geholt - sie mussten ihre Kosten selbst zahlen. "Mit 150 Euro pro Vertrag kommt man da nicht hin", sagte ein Vertreter. "Also hat man sich geholfen. Und weil die Zentrale jeden Vertrag gesehen hat, war doch klar: So lange es

der Kunde nicht merkt, ist alles okay."

Manche Großaufträge erhielten so in der Ergo-Welt einen legendären Ruf. Vertreter brüsteten sich, sie hätten sich in einzelnen Unternehmen innerhalb von Wochen einen Ferrari verdient.

Ergo-Sprecher Alexander Becker wollte sich aus Datenschutzgründen nicht zu einzelnen Unternehmen äußern. Dies dürften auch ehemalige Vertreter nicht tun.

Versicherungsexperten sehen Ergo nun in der Bringschuld. "Jeder einzelne Vertrag muss geprüft werden", sagt Ulrich Vorspel-Rüter, Fachanwalt für Versicherungsrecht von der Kanzlei Brandi Rechtsanwälte. "Wenn ein Rahmenvertrag existierte, der bessere Konditionen für den Kunden zuließ, dann muss der Vertrag des Kunden rückwirkend geändert werden."