

### Unsere Themen

- **Seitenwechsel**  
Die Geschichte des Jürgen W.
- **Unfällen durch Eis und Schnee das Positive abgewinnen:**  
Was auf dem Arbeitsweg passiert, regelt der Fiskus mit.
- **Termine Frühjahr, Sommer, Herbst**  
Weihnachtsgeld wird Ende März erstmals zur „Terminsache“
- **Die interaktive Seite**

### Seitenwechsel Die Geschichte der Jürgen W.

Sie kennen die AVARIA?

Die AVARIA aus Musterstadt?

Nein?

Müssen Sie auch nicht!

Ich übrigens auch nicht.

Aber der Name AVARIA ist genauso gut oder so schlecht wie jeder andere Name aus der Versicherungsbranche, den Sie vielleicht besser kennen.

Aber ich bin ja nicht so lebensmüde, für diese Geschichte einen echten Namen zu verwenden und mir eine kostspielige Unterlassungsklage von irgendeinem auf Krawall gebürsteten Versicherungsvorstand, der sich angesprochen fühlt, wegen übler Nachrede an den Hals zu holen.

Die Gesellschaften sind in diesem Punkt nachtragender als indische Elefantenkühe, und zu allem Überfluss haben sie auch noch genug Geld, um auch einen Prozess mit hohen Streitwerten vom Zaune zu brechen, wenn sie sich in ihrer Ruhe oder ihren Geschäften gestört glauben.

Die AVARIA hat Geld.

Sehr viel Geld sogar.

Mit Geld kann man sich alles kaufen. Oder sagen wir, fast alles.

Zumindest kann die AVARIA es sich leisten, Menschen zu kaufen.

Wenn Sie wollen, sagen Sie, Seelen kaufen. Wer viel Geld hat, kann natürlich auch viele Seelen kaufen.

Zur Jagd auf Menschen braucht die AVARIA viele Menschen, die für Geld bereit sind, ihre Seelen zu verkaufen und sich von Obermenschen zur Jagd auf einfache Menschen abrichten zu lassen.

Jürgen W. ist seit einem Jahr Hauptvertreter bei der AVARIA.

Vorher war er mit wechselnden Erfolgen ein paar Jahre Versicherungsmakler, der wenigstens wusste, wovon er redete. Das wissen noch lange nicht alle, die versuchen, sich mit dem Verkauf von Versicherungspolice über Wasser zu halten.

Er war ein Köhler, immer bemüht seinen Kunden optimale Leistungen und optimale



## Geldwerte Informationen für intelligente Verbraucher

Bedingungen zu einem optimalen Preis anzubieten.

Er war lange Jahre stolz darauf, nicht nur den Versicherungsmarkt und seine vielfältigen Produkte zu kennen, sondern auch allen seinen Kunden diese ausgewählten Produkte anbieten zu können.

Seine Kunden, damals nannte er sie noch Mandanten, konnten ihn aus gutem Grund vertrauen.

Vom ehemaligen stolzen Makler Jürgen W. ist ihm nicht viel geblieben.

Ein paar schöne Erinnerungen vielleicht an bessere Zeiten, in denen er sich noch ein Gewissen leisten konnte.

Wenn er ehrlich ist, muss er zugeben, dass er gekauft wurde.

Für Geld hat er die Seiten gewechselt. Weil er als Versicherungsmakler nicht mehr überleben konnte, hat er – sportlich ausgedrückt - das Handtuch geworfen.

Seine Altkunden hat er meistbietend an einen Pool verkauft. Damit war wenigstens nicht alle seine Arbeit der vergangenen Jahre umsonst gewesen, und an Erfahrung ist er bestimmt reicher geworden.

Bei seinen Altkunden kann er sich mit seinen neuen Produkten ohnehin nicht mehr sehen lassen.

Mit Speck fängt man Mäuse, sagt das Sprichwort, und mit Geld neue Vertreter, die gemerkt haben, dass sie allein auf sich gestellt nicht zurechtkommen, aber trotzdem in der Versicherungsbranche überleben wollen.

Wäre auch schade um den Jürgen W. gewesen.

Eine Menge Vertreter haben diese Erfahrung in der letzten Jahren schon machen müssen.

Jetzt hat der AVARIA dem Jürgen W. ein verlockendes Angebot.

Er durfte Hauptvertreter der AVARIA werden.

Man hat ihm einen Bestand übertragen.

Ein paar hundert Kunden im weiteren Umkreis und eine magere Provisionsgarantie sollen ihm erst einmal ein Überleben auf niederem Niveau sichern.

Nein!

Große Sprünge wird er damit ganz bestimmt nicht machen können.

Die neue Aufgabe ist mit viel Kleinarbeit und vielen unnötigen Kilometern verbunden.

Für ihn ist es aufgrund seiner Kenntnisse gar nicht so einfach, seine neuen Altkunden mit ehrlichem Gesicht davon zu überzeugen, dass sie mit ihrer Entscheidung für die AVARIA eine hervorragende Wahl getroffen haben, die mit seiner Hilfe auch in Zukunft fortgeführt werden sollte.

Die Bestandserhaltung, die ihm die AVARIA aufgebürdet hat, ist aber nur ein Teil seiner neuen Aufgabe.

Die AVARIA erwartet von ihm nicht nur weiteren Zusatzgeschäft bei den Altkun-



## Geldwerte Informationen für intelligente Verbraucher

den, sondern auch noch ein angemessenes Neukundengeschäft.

Wie er das anstellen und was er den Leuten erzählen soll, ist seine Sache und interessiert niemanden..

Er bekommt genaue Zielvorgaben und Umsatzzahlen, die von der AVARIA teilweise von Leuten ohne praktische Erfahrungen im Verkauf festgelegt werden, von Theoretikern, die selbst noch nie eine fremde Klingel gedrückt haben.

Heute steht er unter Produktionsdruck. Er hat Ziele zu erreichen, wenn er seinen ihm übertragenen Bestand behalten.

Für Jürgen W. ist es ohnehin nicht immer einfach, gute und überzeugende Argumente für die Leistungsfähigkeit der AVARIA zu finden.

Er muss nicht vorhandene Leistungen herausstellen und für die überhöhten Beiträge glaubhafte Begründungen finden, auch wenn er auf Grund seiner früheren Tätigkeit genau weiß, dass sie nicht zutreffen.

Die AVARIA verlangt viel von ihren gekauften Vertretern, aber nicht alle werden es schaffen, die falschen Aussagen gegenüber ihren Kunden auf Dauer durchzuhalten.

Viele von ihnen haben ein Problem, wenn sie ihre Produkte zu überhöhten Beiträgen verkaufen sollen, wenn sie genau wissen, dass ihre Kunden die gleichen Produkte bei durchaus vergleichbaren Leistungen teilweise für die Hälfte oder noch weniger hätten kaufen können.

Sie selbst empfinden überhöhte Beiträge von zweihundert oder mehr Prozent als unanständig und durch nichts zu begründen., aber sie sind gezwungen, sich über diese berechtigten Bedenken hinweg zu setzen, weil sie Familien haben und überleben müssen.

Die Trainer der AVARIA haben ihnen eingetrichtert, dass sie im Grunde genommen nichts Unrechtes tun, weil sie ja nur Handelsvertreter sind, die die Preise nicht selbst festgelegt haben.

Sie müssen verkaufen, was ihnen die Gesellschaften zum Verkauf anbieten.

Zum jeweiligen Preis, den die Gesellschaften für angemessen halten.

Im Prinzip haben die Trainer ja sogar Recht.

Die Vertreter tun wirklich nichts Illegales.

Schließlich haben wir ja in Deutschland Vertragsfreiheit.

Das bedeutet, dass jeder seine Waren und Dienstleistungen zu einem ihm genehmen Preis verkaufen darf. Nichts anderes tun die Gesellschaften, sie verkaufen ihre bunten Policen zu einem ihnen genehmen Preis.

Ob dieser Preis in irgendeiner Weise gerechtfertigt oder gar verbraucherfreundlich ist, ist unmaßgeblich und hat niemanden zu interessieren.

Besonders nicht die Vertreter.

Sagt der Vorstand.



## Geldwerte Informationen für intelligente Verbraucher

Außerdem wird ja niemand zu einer Unterschrift gezwungen.

Die Vertreter führen nur Befehle aus, zu deren Ausführung sie durch ihren Vertrag verpflichtet sind.

Irgendwann nach ein paar Jahren wird Jürgen W. es vielleicht sogar selbst glauben, was er seinen Kunden erzählt, denn nur dann kann er mit seiner unredlichen Aufgabe überleben, ohne innerlich daran zu zerbrechen.

Ein Zurück gibt es für Jürgen W. ohnehin nicht mehr.

Das ganze System ist irgendwie unmenschlich. Vertreter wie Jürgen W. wissen sehr gut, dass das, was sie tun – zumindest aus Verbrauchersicht – falsch ist.

Aber sie tun es trotzdem, weil sie Familien haben und irgendwie überleben müssen.

Der Kunde wird zur Beute, der gnadenlos gejagt und zur Strecke gebracht werden muss, um anderen das Überleben zu ermöglichen.

Es lebe das Gesetz des Dschungels!

**Ein Weg wird zur Straße,  
wenn ihn viele gehen.  
Unrecht aber wird nicht zu Recht,  
nur weil es viele tun.**

Was Sie als kostenbewusster Verbraucher, der immer alles bezahlen darf, in Zukunft im Umgang mit Ihren Versicherungen und Ihren Vertretern machen werden, weiß ich nicht.

Im Grunde genommen geht es mich ja auch nichts an.

Schließlich geht es ja nur um Geld.

Ihr Geld.

Deshalb liegt die Entscheidung auch allein bei Ihnen.

Aber Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei vergleichbaren Leistungen muss niemand hinnehmen, ohne sich zu wehren.

Auch Sie nicht.

**Wer nicht aufsteht und sich wehrt,  
wenn er getreten wird,  
hat es nicht besser verdient,  
als dass er getreten wird.**

Ob Sie sich wehren wollen, wenn Sie getreten werden, weiß ich nicht.

Noch nicht!

Aber wenn Sie sich wehren wollen, bin ich ihnen gerne behilflich.

Wenn Sie glauben, dass Sie sich einen oder vielleicht sogar mehrere Ausschließlichkeitsvertreter leisten können, kann und will ich Sie nicht davon abhalten.



## Geldwerte Informationen für intelligente Verbraucher

Unfällen durch Schnee und Eis das Positive abgewinnen:

### **Was auf dem Arbeitsweg passiert, reguliert der Fiskus mit**

von Wolfgang Büser und Maik Heitmann

**Natürlich freut sich niemand darüber, wenn er mit dem Auto oder einem anderen fahrbaren Untersatz einen Verkehrsunfall hatte. Erst recht im Winter, wenn Schnee und Eis das Malheur zumindest begünstigt hatten.**

**Denn wer wechselt schon gern aus dem warmen Pkw ins eisige Umfeld, um den Europäischen Unfallbericht aufzufüllen...?**

In solchen Fällen kann auch einem Unglück nicht selten Positives abgewonnen werden.

Denn ein Unfall auf einem Weg zur oder von der Arbeit wird nicht nur als Arbeitsunfall anerkannt und bringt gegebenenfalls höhere Leistungen, als sie die gesetzliche Krankenkasse zur Verfügung stellen darf.

Entsprechendes gilt natürlich auch bei dienstlich für den Arbeitgeber ausgeführten Fahrten.

Zusätzlich kann dem Finanzamt im Steuerjahresausgleich die Reparaturrechnung präsentiert werden.

Denn seit das Bundesverfassungsgericht bereits vor Jahren dafür gesorgt hat, dass die Entfernungspauschale wieder zum Leben erweckt wurde, gehören auch die Aufwen-

dungen für einen Unfall, der während eines Arbeitsweges passiert ist, zu den Steuer senkenden Kosten.

Und dies unabhängig davon, ob der Unfall schuldhaft oder schuldlos passiert war.

Natürlich gilt das nur für die Beträge, die nicht schon auf andere Weise aufgrund des Unfalls eingenommen worden sind, etwa weil ein anderer Autofahrer den Crash verursacht hat und dessen Kfz-Haftpflichtversicherung den Schaden – zumindest zum großen Teil - reguliert hat.

Auch die Leistungen der eigenen Vollkaskoversicherung könnten nicht zusätzlich dem Finanzamt aufs Auge gedrückt werden.

Welche Reparaturkosten können abgesetzt werden? Es handelt sich, so der Bundesverband der Lohnsteuerhilfevereine, um

- die Selbstbeteiligung in der Kaskoversicherung
- Schäden an privaten Gegenständen, die im Fahrzeug waren
- Aufwendungen für Gutachter, Anwalt und Gericht
- sonstige Auslagen im Zusammenhang mit dem Unfall, etwa für das Abschleppen des Pkw in die Werkstatt.
- Bei einem Totalschaden oder Diebstahl sowie bei einem Bagatellschaden, der nicht repariert worden ist, kann eine „Absetzung für außergewöhnliche technische Abnutzung“ geltend gemacht werden. (= Unterschiedsbetrag zwischen dem steuerlichen Buchwert vor dem Unfall und dem Verkehrswert nach dem Unfall.)

## Geldwerte Informationen für intelligente Verbraucher

- Natürlich können auch Aufwendungen, die durch eine Eigenreparatur entstanden sind, an- und damit abgesetzt werden.

Nicht dazu gehört die Herabstufung beim Schadenfreiheitsrabatt – sowohl bei der Kfz-Haftpflicht- als auch bei der Vollkaskoversicherung. Der Bundesfinanzhof zählte dieses Minus schon 1986 zu den „laufenden Kosten“, die mit der Entfernungspauschale abgedeckt seien. (AZ: VI R 39/83)



Termine Frühjahr, Sommer, Herbst

**Weihnachtsgeld wird Ende März erstmals zur „Terminsache“**

**Kündigungen im neuen Jahr können Ärger bringen. Denn oft ist damit die volle oder teilweise Rückzahlung des Weihnachtsgeldes aus dem Vorjahr verbunden.**

**In der Regel werden Weihnachtsgratifikationen nur gezahlt, wenn sich ein Arbeitnehmer verpflichtet, der Firma für eine bestimmte Zeit die Treue zu halten. Sollte das nicht der Fall sein, dann heißt's, die Sonderzahlung wieder herauszurücken.**

„Zuwendungen aus Anlass des Weihnachtsfestes“ sollen Anerkennung für geleistete Dienste sein, aber auch Anreiz für den Arbeitnehmer, im Betrieb zu bleiben. So hat es das Bundesarbeitsgericht (BAG) schon vor Jahren formuliert.

Damit ist anerkannt, dass der Arbeitgeber freiwillige Gratifikationen „unter Vorbehalt“ zahlen kann.

Die vom höchsten Arbeitsgericht aufgestellten Regeln (von denen durch Tarifvertrag oder Betriebsvereinbarung abgewichen sein kann):

- Weihnachtsgratifikationen bis zu 100 Euro dürfen nicht mit einer Rückzahlungsverpflichtung verbunden werden.
- Gibt es ein Weihnachtsgeld, das ein Monatsgehalt nicht erreicht, so darf der Arbeitnehmer frühestens zum 31. März des Folgejahres dem Betrieb den Rücken kehren, ohne etwas zurückzahlen zu müssen.
- Erhält ein Arbeitnehmer als Sonderzahlung ein Monatsgehalt, so kann er die Firma nach der für ihn maßgebenden Kündigungsfrist erst zum nächstmöglichen Termin nach dem 31. März verlassen, spätestens zum 30. Juni, wenn er das Geld behalten will. (Amtlicher Leitsatz des BAG: Erhält ein Arbeitnehmer eine Gratifikation, die ein zweifaches Monatsgehalt nicht erreicht, so kann er durch eine Rückzahlungsklausel jedenfalls dann nicht über den 30. Juni des folgenden Jahres hinaus an den Betrieb gebunden werden, wenn er bis dahin mehrere Kündigungsmöglichkeiten hatte.)
- Auch wenn Weihnachtsgeld ein Monatsgehalt geringfügig übersteigt, ist der Arbeitnehmer bis zum 30. Juni an den Betrieb gebunden.



## Geldwerte Informationen für intelligente Verbraucher

- Wird zu Weihnachten ein Betrag von wesentlich mehr als einem Monatsgehalt zusätzlich gezahlt, so ist eine Rückzahlungsklausel zulässig, nach der bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses zum 31. März eineinhalb Monatsgehälter, zum 30. Juni ein Monatsgehalt zum 30. September ein halbes Gehalt zu erstatten sind.
  - Ist ein Weihnachtsgeld wegen vorzeitigem Ausscheiden aus dem Unternehmen zurückzuzahlen, so gilt das für den gesamten Betrag, also einschließlich der an sich „freien“ 100 Euro.
  - Entschieden hat das Bundesarbeitsgericht auch, dass die Rückzahlungspflicht unabhängig davon besteht, ob die Beendigung des Arbeitsverhältnisses auf einer Kündigung des Arbeitnehmers beruht oder ob sie vom Arbeitgeber ausgesprochen worden ist, weil sich der Arbeitnehmer etwas hat zuschulden kommen lassen.
  - Wird das Arbeitsverhältnis ansonsten durch Arbeitgeberkündigung gelöst, so scheidet eine Rückzahlung regelmäßig aus.
  - Und auch das ist wichtig: Muss ein Arbeitnehmer die Gratifikation an die Firma zurückzahlen, so gilt das auch für die vom Arbeitgeber dafür aufgewandten Beiträge zur Sozialversicherung.
  - Noch etwas: Scheidet ein junger Mensch nach seiner Ausbildung auf eigenen Wunsch aus der Firma aus, so ist dies kein Grund für seinen Ausbildungsbetrieb, Weihnachtsgeld zurückzufordern. Denn er hat ja nicht „gekündigt“, sondern war von vornherein „befristet“ beschäftigt.
- Hier die Aktenzeichen der Entscheidungen vom Bundesarbeitsgericht zu den entsprechenden Absätzen:
- 5 AZR 1250/79**  
Weihnachtsgratifikationen bis zu 100 Euro dürfen nicht mit einer Rückzahlungsverpflichtung verbunden werden.
- 5 AZR 472/64**  
Gibt es ein Weihnachtsgeld, das ein Monatsgehalt nicht erreicht, so darf der Arbeitnehmer frühestens zum 31. März des Folgejahres dem Betrieb den Rücken kehren, ohne etwas zurückzahlen zu müssen.
- 5 AZR 754/77**  
Erhält ein Arbeitnehmer als Sonderzahlung ein Monatsgehalt, so kann er die Firma erst zum nächstmöglichen Termin **nach** dem 31. März verlassen, spätestens zum 30. Juni, wenn er das Geld behalten will.
- 5 AZR 324/62**  
Auch wenn Weihnachtsgeld ein Monatsgehalt geringfügig übersteigt, ist der Arbeitnehmer bis zum 30. Juni an den Betrieb gebunden.
- 5 AZR 232/69**  
Wird zu Weihnachten ein Betrag von wesentlich mehr als einem Monatsgehalt zusätzlich gezahlt, so ist eine Rückzahlungsklausel zulässig, nach der bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses zum 31. März 1 ½ Monatsgehälter, zum 30. Juni ein Monatsgehalt zum 30. September ein halbes Gehalt zu erstatten sind.



## Geldwerte Informationen für intelligente Verbraucher

### **5 AZR 48/74 / 5 AZR 655/84**

Wird das Arbeitsverhältnis ansonsten durch Arbeitgeberkündigung gelöst, so scheidet eine Rückzahlungspflicht regelmäßig aus -

es sei denn, die Klausel sei ausdrücklich auch für diesen Fall im Arbeitsvertrag vereinbart worden.





## Geldwerte Informationen für intelligente Verbraucher

### **Die interaktive Seite**

Vorsicht! Hier werden Sie nur preiswerte Angebote finden und Sie sind nur ein paar Mausklicks davon entfernt, eine Menge Geld zu sparen.

Wenn Sie ganz sicher sind, dass Sie sich den Luxus eines oder mehrerer Generalvertreter leisten können und mehr als nötig für Ihre Versicherungen bezahlen wollen, kann und will ich Sie natürlich nicht davon abhalten.

Warum sollte ich Sie auch hindern?

Schließlich ist es doch Ihr meistens sauer verdientes Geld, das Sie sich - in der Regel sogar ohne erkennbare Gegenleistung - aus der Tasche ziehen lassen, und die Vertreter der teuren Gesellschaften mit den großen Namen müssen ja auch leben.

Ausführliche Informationen.

[Haftpflichtversicherung](#)

[Hausratversicherung](#)

können Sie hier aufrufen

Herausgeber:

Verband marktorientierter Verbraucher e.V.  
Christophstr. 20-22 50670 Köln  
Tel. 0221-122020 Fax 0221-122029  
Schriftleitung: Volker Spiegel (V.i.S.d.P.)