

Grenzwertige Infos

Grenzgänger-Versicherungen sind kompliziert, neutrale Berater schwer zu finden

Von René Zipperlen

Seit Inkrafttreten der Bilateralen Verträge mit der Schweiz ist wieder Bewegung in die regionale Versicherungsbranche gekommen: Die 13000 Grenzgänger im Landkreis Lörrach können nun frei entscheiden, in welchem Land sie sich versichern. Widersprüchliche Angaben zu Fristen und Wechselmöglichkeiten machen die Entscheidung aber schwierig. Und die meisten Experten verdienen selbst ihr Geld mit Krankenversicherungen.

Eigentlich endete die Frist zum Wechsel der Krankenkasse am 31. August, weswegen noch Mitte August die 13000 Grenzgänger im Landkreis Lörrach von vielen Seiten zur Eile gemahnt wurden. Nun aber hat das Amt für Sozialbeiträge Basel vermeldet, dass Beschäftigte im Kanton Basel-Stadt von ihrem Wahlrecht noch bis zum 31. Dezember Gebrauch machen können. Auch muss der Kassenwechsel entgegen ursprünglicher Ankündigungen weder in Basel-Stadt noch im Baselsbiet gemeldet werden. Auch in anderen Kantonen soll der Stichtag 31. August gefallen sein.

Für Grenzgänger ist guter Rat trotz Aufschub teuer, denn die Versicherungsmaterie ist äußerst komplex und die Angebote nur von Experten zu beurteilen. Nun ist selbst aus der Hochrheinkommission zu hören, dass es eine unvoreingenommen beratende Stelle schlicht nicht gebe. So sind denn Versicherte, Medienvertreter und Beratungsstellen wie die trinationale Infobest Palmrain auf Experten angewiesen, die selbst mit Policen handeln.

Unter diesen ist freilich ein heißer Konkurrenzkampf ausgebrochen. Selten zuvor gab es auf einen Schlag im Krankenversicherungswesen so viele potenzielle Kunden, die Beratung suchten. So prangen in immer mehr Schaufenstern im Landkreis Pla-



Wer sich über Grenzgänger-Versicherungen informiert, muss vertrauen: Die meisten Experten arbeiten in der Branche. FOTO: BRACKEL

kate, die „Grenzgänger Info“ heißen. Dahinter finden sich die Büros der ortsansässigen Versicherungsvertreter. Dem Versicherungsmakler Rolf Eichin ist dies ein Dorn im Auge. Er ist Vorsitzender des Lörracher Vereins „Grenzgänger Info e. V.“ und hat diesen Titel 1998 beim Deutschen Patentamt als Marke eintragen lassen in der Kategorie „Geldgeschäfte, Versicherungswesen, Immobilienwesen“. Verklagen würde er manche seiner Kollegen gerne, sagt Eichin, doch könne sich „der Verein keine Klagen leisten“.

Sechs Mitarbeiter beschäftigt der Verein, dem die steuerlich günstige Gemeinnützigkeit nicht zugesprochen wurde, in den Brombacher Geschäftsräumen. „Alles Versicherungskaufleute“, wie Eichin erklärt, die im Verein ehrenamtlich tätig seien, da nicht viel Geld hineinkomme. Die nach eigenen Angaben 1600 bis 1700 Mitglieder leisten lediglich einen Förderbeitrag von elf Euro jährlich und sind nicht stimmberechtigt. Der „Grenzgänger Info e. V.“, der nach eigenen Angaben auch mehrere Tausend Nichtmitglieder berät, bietet selbst

Versicherungen an, außerdem laut Internet-Auftritt über den Schweizer Schwesterverein „Aufenthalter“ Finanzanlagen und Immobilienfinanzierung.

Der Verein hatte bei der Gründung 1995 einen siebenköpfigen Vorstand, in dem neben Eichin auch Steuerberater sitzen. Da sowohl Vorsitzender als auch ehrenamtliche Mitarbeiter privat mit Versicherungen handeln, muss sich Eichin die Frage gefallen lassen, ob sich denn private Geschäftsinteressen und Vereinszweck, der nach geltender Rechtslage kein kommerzieller sein darf, trennen lassen. Eichin, der seinen Namen inzwischen vom Vereinsschild in Brombach entfernen ließ, erklärt: „Das ist nicht mehr zu trennen, da wir uns auf die Versicherungsproblematik eingestellt haben.“ So sieht man das auch im Landratsamt, das Eichin als Experten zu einem Runden Tisch eingeladen hatte. Außerdem greift Infobest Palmrain, die selbst keinen Versicherungsexperten beschäftigt, auf Eichins Beratung zurück.

ANZEIGE

Feuerbacher Rotwein, Spätburgunder, trocken Literflasche 3,75	Die Traubenkar beginnt: Markgräfler, Neuer Wein Liter 1,95	
Schwarz- waldstr. 17	WEIN-SPECK Lörrach, Tel. 47080	MIGROS am Alten Markt

Zwar antwortet Eichin auf die Frage, ob man da nicht auch in die eigene Tasche wirtschaftete, „das ist so“, doch fügt er hinzu, dass die 8000 beratenen Grenzgänger nicht zu Abschlüssen gezwungen werden. Wichtig ist Eichin zu betonen, dass „ich uneigennützig spreche, denn ich stehe nicht unter Abschlusszwang“. Im Unterschied zu anderen auf Provisionsbasis arbeitenden Versicherungsmaklern trägt der Verein bei Nicht-Abschluss Eichins Erstberatungskosten als Aufwandsentschädigung.