

versicherungs

vereinigt mit ‚rententip‘

- **aktuell**
- **kritisch**
- **unabhängig**
- **für Selbständige und Führungskräfte**



DÜSSELDORF - BERLIN - ZÜRICH - NEW YORK - VADUZ

Am 08.08.08 starten die Olympischen Sommerspiele in China. Garantiert dopingfrei und ohne Zensur die Themen im heutigen ‚versicherungstip‘: ●● Honorarvermittlung – AfW und die BaFin ●● The Zurich Way – Was bedeutet das für die Baden-Badener? ●● Vermittlerregister – Die aktuellen Zahlen. – Doch zunächst, *sehr geehrte Damen und Herren*, haben Versicherer wohl erfolgreich Lobbyarbeit geleistet:

Salto rückwärts bei der VSH-Nachhaftungsbegrenzung

Planmäßig ist nach rund einem Jahr Erfahrungen mit der Versicherungsvermittlungs-Verordnung (VersVermV) die Evaluierung durch das **Bundeswirtschaftsministerium** angelaufen. Aktuell präsentiert das BMWi seinen „Entwurf einer Verordnung zur Änderung der Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung“. In der Begründung zieht das BMWi ein u. E. zu positives Resümee: Die „*geregelten Verfahren*“ hätten „*sich zwischenzeitlich bewährt*“, es bestünde „*kein grundsätzlicher Änderungsbedarf*“. Kurioserweise erkennt man den ausgerechnet bei der Nachhaftungsbegrenzung der Berufshaftpflichtversicherung! Mit einem Salto rückwärts soll die jetzt nämlich mit „*fünf Jahre nach Beendigung des Versicherungsvertrages*“ wieder ermöglicht werden. Eine Rückblende:



Bis zum 11.05.2007 sah § 9 Abs. 6 VersVermV eine Nachhaftungsbegrenzung von 5 Jahren vor. Doch an jenem Tag beschloß der **Bundesrat** in seiner 833. Sitzung: „§ 9 Abs. 6 ist zu streichen.“ In der Sache die richtige Entscheidung, doch hinsichtlich Zeitpunkt – 11 Tage später trat die VersVermV in Kraft – ein Dilemma, denn eine Übergangsfrist wurde nicht eingeräumt. Einige VSH-Anbieter sahen eine Anpassungsklausel vor, die aber bei anderen namhaften Versicherern fehlte. Die **Hiscox AG/München** verließ gar das VSH-Boot (vgl. ‚vt‘ 21/07). Die Kuh holten die Versicherer vom Eis, indem sie die Begrenzung der Nachhaftung (ohne Prämienhöhung) strichen. So schlecht der Fall der Nachhaftungsbegrenzung zeitlich vonstatten ging, so richtig war sie inhaltlich. „Denn die Begrenzung der Versicherer ändert nichts an den gesetzlichen Gegebenheiten der Verjährung“, wie RA **Christian Hindahl** von **STERNEMANN** der Kanzlei **Doornkaat Hindahl Sternemann/Düsseldorf** damals der ‚vt‘-Redaktion bestätigte (vgl. ‚vt‘ 20/07). Auch die Begründung des Bundesrates gegen eine Nachhaftungsbegrenzung war plausibel: „Eine Nachhaftungsbegrenzung ist bei bundesgesetzlich vorgeschriebenen Berufshaftpflichtversicherungen grundsätzlich nicht vorgesehen... Die Nachhaftungsbegrenzung kann zur persönlichen Haftung des Versicherungsvermittlers/-beraters führen. In einem solchen Fall droht die Insolvenz des Versicherungsvermittlers und gleichzeitig dem Geschädigten der Ausfall seiner Forderung.“

Um so unverständlicher ist daher die vom BMWi geplante Wiedereinführung der Nachhaftungsbegrenzung und dessen Begründung: „Infolge der damaligen Streichung der Regelung zur Nachhaftungsbegrenzung im Bundesratverfahren haben Versicherungsunternehmen im Hinblick auf die neue Risikobewertung ihre Prämien bis zu 10 % angehoben; ein Versicherungsunternehmen hatte seine Angebote für Berufshaftpflichtversicherungen im Bereich der Versicherungsvermittlung infolge dieser Änderung zurückgenommen. Die Regelung zur Nachhaftungsbegrenzung kann auch zu mehr Wettbewerb in diesem Markt führen.“ RA **Norman Wirth**, geschäftsführender Vorstand beim **Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirtschaft e.V.**, kritisiert: „Die nun angedachte Beschränkung auf 5 Jahre kann die Existenz von Vermittlern gefährden, die ihren VSH-Vertrag



Ihr direkter Draht ...

02 11 / 66 98 - 198

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: vt@markt-intern.de

...für das vertrauliche Gespräch

versicherungstip – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantw. Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Thorsten Weber; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Rechtsanwalt Carsten Nilles, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 02 11-66 98-0, Telefax 02 11-66 65 83, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Olaf Weber, Rechtsanwalt Thorsten Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 0178-5699

wechsellern oder ihre Vermittlertätigkeit beenden. Wenn nämlich nach 10 Jahren ein großer Haftungsfall z. B. aus einer BU auftritt und kein Versicherungsschutz mehr besteht, dann kann das zu Existenzproblemen führen. Auch dem Verbraucherschutz ist damit überhaupt nicht gedient.“

An anderer Stelle soll es u. E. praxis- und marktgerechte Veränderungen geben: ++ Die Sachkundeprüfung soll zukünftig bei jeder Industrie- und Handelskammer, die diese anbietet, ablegbar sein ++ Bisher mußte bei Wiederholungsprüfungen ab dem zweiten Versuch mindestens ein Jahr Abstand liegen. Dieser Passus in § 3 Abs. 7 wird aufgehoben. Den Wegfall der Sperrfrist für Mehrfachwiederholer der IHK-Sachkundeprüfung lobt **Alexander Brandauer**, Geschäftsführer der **ABC-Vertriebsberatung GmbH** (Anbieter unternehmensneutraler Lernsoftware für Versicherungsvermittler): „Viele der unter die Übergangsregelung bis zum 31.12.2008 fallenden Vermittler mit Tätigkeitsbeginn zwischen 09/2000 und 12/2006 haben ihren Kenntnisstand durch die Berufserfahrung überschätzt und sich relativ



ABC-Vertriebsberatung GmbH

unvorbereitet auf die IHK-Sachkundeprüfung angemeldet. Ein zweiter Fehlversuch hätte diese Vermittler für 12 Monate von der Prüfungsteilnahme und damit der Erlaubnis zur Versicherungsvermittlung ausgeschlossen. Ein sicherlich übertriebener Zeitraum, da erfahrungsgemäß bei konsequentem Selbstlernen, mit einem Aufwand von nur 60 Minuten täglich, die Grundlagen zum Bestehen des versicherungsfachlichen Teils der IHK-Sachkundeprüfung in 70 Tagen erlernbar sind.“ ++ ‚Alte Hasen‘ als Angestellte sollen von einer Änderung des § 1 Abs. 4 profitieren. Denn der Verzicht auf die Sachkundeprüfung bei ‚Alten Hasen‘ soll nicht davon abhängig gemacht werden, daß bis zum 01. Januar 2009 die Registrierung vorliegt oder die Erlaubnis beantragt wurde. Damit können sich Angestellte, die seit dem 31. August 2000 ununterbrochen als Versicherungsvermittler tätig waren, auch noch bspw. in 5 oder 10 Jahren für eine selbständige Vermittlertätigkeit entscheiden, ohne dem Zwang der Sachkundeprüfung zu unterliegen.

Weitere geplante Veränderungen und Ergänzungen sind: ++ Im Vermittlerregister soll die Personenhandelsgesellschaft, für die der Vermittler ggf. tätig ist, aufgeführt werden. Bei bereits erfolgter Registrierung muß diese Angabe ergänzt werden ++ Zusätzlich zu den bisherigen Vermittlertypen soll es einen produktakzessorischen Versicherungsmakler mit Erlaubnisbefreiung nach § 34d Abs. 3 der GewO geben ++ Die Mindestversicherungssummen für die Berufshaftpflichtversicherung werden erhöht, von 1 Mio. € für jeden Versicherungsfall auf 1,13 Mio. und von 1,5 Mio. € für alle Versicherungsfälle eines Jahres auf 1,7 Mio. €.

vt'-Fazit: ●● Völlig unbestritten ist, daß die Prämie für eine VSH mit Nachhaftungsbegrenzung auf 5 Jahre günstiger ist als bei einer VSH ohne Nachhaftungsbegrenzung. Die Aussage des BMWi zum Einfluß auf den Wettbewerb ist allerdings nicht nachvollziehbar, denn bei beiden Varianten sollte man den Versicherern zutrauen dürfen, daß sie eine auskömmliche Prämie kalkulieren können und somit in beiden Fällen für ausreichend Wettbewerb gesorgt würde ●● Sollten sich die Prämien lt. BMWi um bis zu 10 % erhöht haben, so sind u. E. die ca. 5 bis 10 € monatliche Mehrbelastung gut investiertes Geld, um dauerhaft Versicherungsschutz zu genießen ●● Teilen Sie uns, am besten per e-Mail oder Fax, mit, was Sie von der geplanten Nachhaftungsbegrenzung halten. Die vt'-Redaktion bündelt Ihre Stellungnahmen und setzt sich für Ihre Interessen beim BMWi ein.

Honorarberatung wird zunehmend fokussiert

Alternative Vergütungsmodelle erfahren steigende Beliebtheit und Nachfrage. Allerdings von einem eher bescheidenen Niveau aus kommend. Neben der Frage, ob und wann die Honorarberatung rechtlich zulässig ist, stellt sich auch die Frage der Akzeptanz bei den Kunden. Laut der Untersuchung „Kundenmonitor Banken 2008“ des Marktforschungs- und Beratungsinstituts **psychonomics AG** zum Schwerpunktthema „Honorarberatung“ können sich mehr als 25 % der Bundesbürger grundsätzlich vorstellen, sich von Bankberatern oder selbständigen Finanzberatern kostenpflichtig zu den Themen Vermögensbildung, Finanzierung oder Altersvorsorge beraten zu lassen. Allerdings lehnt ein Viertel der Deutschen ein honorarpflichtiges Beratungsmodell ab.



Weiteren Auftrieb könnte die Honorarberatung durch eine geplante Änderung der Gewerbeordnung bekommen. So hat das **Bundeskabinett** am 23.07.2008 den Entwurf des „Dritten Gesetzes zum Abbau bürokratischer Hemmnisse insbesondere in der mittelständischen Wirtschaft“ (MEG III) beschlossen. Bekanntlich regelt § 34d Abs. 1 Satz 4 GewO die Befugnis des Versicherungsmaklers, „Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten“. Der MEG III-Entwurf sieht vor, daß dieser Satz wie folgt

ergänzt wird: „Diese Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen in den Fällen, in denen der Versicherungsmakler das Unternehmen berät.“

Der **Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirtschaft e.V.** trifft aktuell zudem folgende Aussage: „Der AfW e.V. ist der Auffassung, daß Honorarberatung eines Versicherungsmaklers im Zusammenhang mit der – auch nur beabsichtigten – **Versicherungsvermittlung** zulässig ist.“ Vorausgegangen war eine Anfrage des Verbandes bei der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht**



BaFin zur heutigen Auslegung der VerBAV 9/96 (Seite 222) bzgl. Honorarzahlungsvereinbarungen von Versicherungsmaklern. Die damals geäußerte Auffassung des BaFin-Vorgängers **BAV (Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen)**, daß Honorarberatung grundsätzlich nicht zulässig sei, wird bei der Aufsichtsbehörde heute nicht mehr so gesehen. Dabei, so die BaFin, handele „es sich um eine Auslegung nach der damaligen Sach- und Rechtslage. Der Inhalt ist inzwischen infolge der rechtlichen Änderungen überholt“.

vt'-Fazit: ●● In dem heute beiliegenden ‚Spezial Vertrieb‘ erläutert **Frank L. Braun/Bonn** ‚seinen‘ Weg ein „Rechtssicheres Honorar für die Analyse bei betriebswirtschaftlicher Beratung“ zu vereinbaren ●● Als **Versicherungsvermittler** wollen Sie ja keine (kostenpflichtige) Rechtsberatung betreiben, sondern eine Vergütung für die von Ihnen geleistete, im Rahmen der Vermittlungstätigkeit notwendige, Beratung. Insbesondere dann, wenn sich kein Vermittlungserfolg einstellt, also auch keine Courtage fließt ●● Nachdem Gesetzgeber und Verbraucherschützer vehement Transparenz fordern, sollte eine zulässige Honorarvermittlung, egal ob bei Gewerbe- oder Privatkunden, im Sinne eines alternativen Vergütungsmodells auch sinnvollen Wettbewerb zwischen den Vergütungssystemen verstärken ●● Wenn die BaFin Abstand nimmt von der BAV-Auffassung in der VerBAV 9/96, dann bedeutet dies im Umkehrschluß nicht, daß nun zweifelsfrei jegliche Honorarberatung durch Versicherungsmakler zulässig ist. So hebt auch der AfW bei seiner Auffassung hervor, daß es sich zumindest um eine beabsichtigte Versicherungsvermittlung handeln muß ●● Den MEG III-Entwurf können Sie in der ‚vt‘-Redaktion abfordern.

versicherungstip'-Service
 Den Gesetzesentwurf erhalten Sie gegen Einsendung eines 5-€, mi'-Service-Wertschecks oder bei Abruf per e-mail als pdf-Datei unter vt' 32.08.01 Entwurf MEG III

Gerafft ♦ gestaffelt ♦ geprüft

Übernahme: Ein zukünftiges „Wachstum mit Ertrag“ solle „mit einem neuen strategischen Partner geschehen“ lautete im Frühjahr die Ankündigung von **Peter Naumann**, Vorstandsvorsitzender der **Baden-Badener Versicherung AG (BB)** (vgl. ‚vt‘ 15/08). Damit wolle man „weiter erfolgreich im Versicherungsmaklermarkt wachsen“. Von mehreren Interessenten war zu hören, darunter die **Versicherungskammer Bayern (VKB)**. Geworden ist es nun aber ein anderer: Die Zurich Gruppe Deutschland erwirbt die Baden-Badener, und zwar rückwirkend zum 01. Januar 2008. In ihrer Pressemitteilung beschreibt die

BADEN BADENER Zurich ihre neue Tochter wie folgt: „Sie ist Spezialist für private Unfallversicherungen mit einer Prämieinnahme von 45 Mio. € in 2007. Sie hat 80 Mitarbeiter und bietet ihre Produkte exklusiv über ein Netzwerk von 8.700 deutschen Privatkunden-Maklern an.“ Genau in dieses Vertriebssegment und den „sehr attraktiven Nischenmarkt“ des Makler-Privatkundengeschäfts will die Zurich verstärkt eintreten. Deren Vorstandsvorsitzender **Eduard Thometzek** erläutert: „Diese sorgfältig gewählte Akquisition ist Teil unserer europäischen und deutschen Gesamtstrategie des profitablen Wachstums. Damit unterstreichen wir ein weiteres Mal den Erfolg unseres ‚The Zurich Way‘-Ansatzes auch beim Kauf und der Integration von neuen Unternehmen. Mit dem Erwerb werden wir von dem hinzugewonnenen Portfolio profitieren und gleichzeitig auch unsere Produkte und unser spezifisches Know-how in den Ausbau des Geschäftes der Baden-Badener Versicherung einbringen.“ Das klingt nach einer guten Story für Aktionäre. Doch was könnten diese Worte für die BB, die Makler und deren Kunden bedeuten? Die Zurich wird wohl kaum dem Irrglauben unterlegen sein, man könne damit diesen Vertriebsweg Makler kaufen, damit diese anschließend konventionelle Zurich-Produkte vermitteln. Oder doch? Das wäre u. E. rausgeschmissenes Geld. Eine Strategie könnte indes lauten, das Geschäftsmodell der BB – Nettopolice mit vom Makler festzulegender Courtagehöhe – sowie deren Know-how zu nutzen. Die St. Ingberter wiederum könnten mit mehr Geld im Rücken neben der Unfallversicherung weitere Produkte auf den Markt bringen. Und an welche Zukunft glaubt der BB-Vorstandsvorsitzende bzgl. dem Geschäftsmodell und seiner eigenen Position? Dazu Naumann auf ‚vt‘-Anfrage: „Jetzt können wir endlich unsere Vorstellungen und die Wünsche unserer Vertriebspartner einer auf Nettotarif-Basis aufgebauten Produktausweitung für unsere Zielgruppe ‚mobile Menschen‘ verwirklichen. Zurich ist unser Wunschpartner, der die erforderliche Kapital-



kraft für unsere Wachstumsfinanzierung hat. Das gesamte Team der Baden-Badener steht bereit für die neuen Herausforderungen". **vt'-Fazit:** ●● Kaufen und einverleiben dürfte u. E. nicht Thometzeks Strategie sein. Denn ob der drohenden Maklerverluste und Umdeckungen würde sich dieser Teil der Investition nicht rechnen ●● Indes muß sich u. a. bzgl. des Namens und der Einmarkenstrategie noch erweisen, wie im Falle der BB der ‚Zurich Weg‘ zum Tragen kommt ●● Doch könnte sich gerade für Makler eine spannende Geschichte entwickeln, wenn die Baden-Badener das Modell der Nettopolice mit der potenten Mutter intensiviert und auf breitere Beine stellt.



Petition: Engagiert hatte **Udo Rummelt**, Gesellschafter des Leipziger Maklerpools **INVERS GmbH**, einen Freibetrag der Altersvorsorge bei der Grundsicherung per Petition gefordert. Die wurde vom **Bundestag** als öffentliche Petition zugelassen. Wir hatten Sie darüber informiert, daß man das dortige Diskussionsforum nutzen kann, um Gegenargumente zu liefern oder Rummelts Argumente zu untermauern sowie als Mitunterzeichner die Petition zu unterstützen (vgl. ‚vt‘ 26/08). Die Mitzeichnungsfrist endete nun am 05. August, bis zum Redaktionsschluß waren über 1.900 Mitzeichner als Unterstützer aufgetreten. Über den weiteren Verlauf und das Ergebnis der parlamentarischen Prüfung werden wir Sie informieren.



Vermittlerregister: Zuletzt präsentierten wir Ihnen im Februar 2008 einen Blick auf das Vermittlerregister (vgl. ‚vt‘ 08/08). Damals waren 161.758 Versicherungsvermittler registriert (Stand: 06.02.2008). Innerhalb von rund fünf Monaten sind knapp 21.400 Vermittler hinzu gekommen, die genaue Anzahl beträgt 183.145 (Stand: 10.07.). Die Zahlen der **DIHK Service GmbH** lassen befürchten, daß bis zum Jahresende ein relevanter Anteil der (bisherigen) Vermittler (noch) nicht registriert ist. Vermutlich befinden sich darunter viele, die aus dem Markt ausscheiden. Wer aber über den 31.12.2008 hinaus als Versicherungsvermittler tätig sein will, sollte nun schleunigst die Registrierung vorantreiben. Wer erst am Nikolaustag aufwacht, sollte sich bei der **IHK** nicht beschweren, daß das Christkind die notwendige Erlaubnis nicht unter den Weihnachtsbaum legt.



Registrierte Versicherungsvermittler (Stand: 10.07.2008)	
Art des Versicherungsvermittlers	Einträge
Gebundene Versicherungsvertreter nach § 34d Abs. 4 GewO	147.443
Versicherungsvertreter mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO	15.076
Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO	19.988
Versicherungsvertreter mit Erlaubnisbefreiung nach § 34d Abs. 3 GewO (produktakzessorisch)	510
Versicherungsberater mit Erlaubnis nach § 34e Abs. 1 GewO	128
Anzahl aller Vermittler	183.145
Quelle: DIHK Service GmbH	

Versicherungssplitter:

●● **Wohngebäudeversicherung:** Ein Wohngebäudeversicherer hat nicht das Recht, die von einem Eigentümer eines vorübergehend unbewohnten Gebäudes geforderte Leistung mit der Begründung zu verweigern, der Eigentümer habe seine „*Obliegenheitspflicht*“ verletzt, in der kalten Jahreszeit die Beheizung des Hauses „*genügend häufig*“ zu kontrollieren, wenn er das letzte Mal elf Tage vor Eintritt des Schadens kontrolliert hatte. Hier ging es um einen Wasseraustritt, der durch ein - wegen Temperaturen um bis zu minus 14 Grad - gefrorenes und schließlich geplatzt Rohr entstanden war. Der Versicherer kann nicht argumentieren, bei frostigem Wetter müsse zweimal pro Woche kontrolliert werden. Der **Bundesgerichtshof** (Az.: IV ZR 233/06) knüpfte die Kontrollpflicht des Eigentümers an Bauart, Alter, Funktionsweise, Wartung, Zuverlässigkeit und Störanfälligkeit der Heizungsanlage - nicht an Zeitintervalle ●● **Securenta:** Nach Mitteilung des RA **Hartmut Göddeke/Sieburg** müssen Gläubiger der bankrotten **Securenta AG** sich auf ein langes Insolvenzverfahren einstellen. Darauf habe der neu eingesetzte Insolvenzverwalter Prof. **Rolf Rattunde** bei der Gläubigerversammlung Ende Juli hingewiesen. Als ausgesprochen komplex erweise sich u. a. das Verhältnis zum **Finanzamt Göttingen**, das etwa 105 Mio. € geltend macht; im Gegenzug fordert die insolvente **Securenta AG** im zweistelligen Millionenbereich liegende Beträge von der Finanzbehörde.

Wollen Sie 100 € Betriebskosten sparen und im Ruhestand der Haftung alleine ausgeliefert sein?
Ihr

Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen
- Chefredakteur -

Die Familie sitzt im Zug und fährt in die Ferien. Plötzlich wird Mama blaß: „Um Himmels willen! Ich habe vergessen den Elektroherd abzustellen! Da könnte das ganze Haus abbrennen!“ – „Kann es nicht“, sagt Papa gelassen. „Ich habe nämlich vergessen, das Badewasser abzudrehen!“

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuertip finanztip
kapitalmarkt intern
GmbH Intern Bank Intern
steuerberater Intern
Ihr Steuerberater
EXCLUSIV (Schweiz)



...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

immobilien intern
versicherungstip
investment intern
recht intern
Anleihen
inside track (USA)