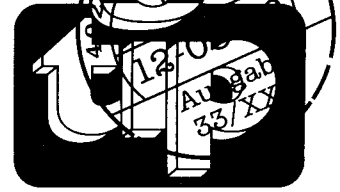


versicherungs

vereinigt mit ‚rententip‘

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



DÜSSELDORF - BERLIN - ZÜRICH - NEW YORK - VADUZ

Geplatze Medaillenträume sorgen für Sportler-Frust. Nur dabei sein ist manchmal eben nicht alles. Damit Sie auf dem Siegertreppchen stehen, legt ‚vt‘ Ihren Ärger gebündelt den Verantwortlichen in Politik und Unternehmen vor: ●● **AIG Hauptbevollmächtigter – Gold im Schweigen, Blech bei Vertriebspartnerschaft** ●● **LBS trickreich – WohnRiester ohne Zertifizierung verdient keinen Podestplatz.** – Doch zunächst, *sehr geehrte Damen und Herren*, kann nur gemeinsamer Kampf erfolgreich ins Ziel führen:

Lieber Mehrbelastung im als Unsicherheit nach Berufsleben

Die ersten Vermittler-Reaktionen auf den vom **Bundeswirtschaftsministerium** geplanten „Salto Rückwärts bei der VSH-Nachhaftungsbegrenzung“ (vgl. ‚vt‘ 32/08) sind an Eindeutigkeit nicht zu überbieten. In der ‚vt‘-Redaktion ging keine einzige Stellungnahme ein, die die geplante Beschränkung auf 5 Jahre begrüßt. Im Gegenteil, wie u. a. die beiden folgenden Reaktionen aus der Vermittlerschaft zeigen: ++ „Wir vertreten eindeutig die Meinung, daß wir lieber bereit sind, im Monat 5,- € bis 10,- € Mehrbelastung in Kauf zu nehmen, um dann aber im Ruhestand besser ‚schlafen‘ zu können.“ Versicherungsmakler **Engelbert Tegethoff, Tegethoff GmbH Vorsorgemanagement/Lichtenau** ++ „Ich finde die Begrenzung auf 5 Jahre Nachhaftung existenzgefährdend und bitte Sie, alle Hebel in Bewegung zu setzen, daß diese Änderung nicht kommt. Nun hat der Gesetzgeber auch mal Vernünftiges verabschiedet und nach einem Jahr soll dieses wieder rückgängig gemacht werden. Das finde ich unmöglich. Es gibt sicher unsinnigere Regelungen, die uns kleine Makler in der täglichen Arbeit belasten, die wieder abgeschafft werden könnten. Viel Erfolg bei Ihren Bemühungen dieser Änderung entgegenzuwirken.“ Versicherungsmakler **Ino Wigchers, Bürogemeinschaft W&K Finanzdienstleistungen/Oldenburg.**

In der Tat ist es völlig unverständlich und möglicherweise dem BMWi bisher nicht im vollen Umfang bewußt, daß die Nachhaftungsbegrenzung für Vermittler und Verbraucher völlig kontraproduktiv ist. Zutreffend ist lediglich die BMWi-Argumentation, daß die Prämien günstiger wären, womit aber nicht gesagt ist, daß sie sinken. Doch bereits bei den Erwartungen, daß „die Regelung zur Nachhaftungsbegrenzung auch zu mehr Wettbewerb in diesem Markt führen“ kann, hegt das Ministerium Erwartungen, die sich u. E. sich nicht erfüllen werden. Indes spricht vieles für den Beibehalt der heutigen Regelung:



++ Gerade bei Versicherungen handelt es sich regelmäßig um Verträge mit langen Laufzeiten. Dementsprechend kann zwischen dem Zeitpunkt der Vermittlung und dem Bekanntwerden eines möglichen Vermittlerfehlers eine erhebliche Zeitspanne liegen. Während eine Verjährung nicht greift, ist die Absicherung über die VSH aber aufgrund der Nachhaftungsbegrenzung womöglich nicht mehr gegeben. Damit trifft eine Schadenersatzzahlung den Vermittler persönlich, auch wenn er schon im Ruhestand ist. Ist der Vermittler bereits verstorben, haften seine Erben beschränkt auf die Höhe des Wertes der Erbschaft ++ Der Verbraucherschutz wird mit der Nachhaftungsbegrenzung mit Füßen getreten. Denn ist beim (ggf. ehemaligen) Vermittler nichts mehr zu holen, bleibt der Kunde mit seiner Forderung auf der Strecke. Hier sollte sich das BMWi folgende Fragen stellen: Ist die Wahrscheinlichkeit, daß bei einem seriös arbeitenden Vermittler später Zahlungsunfähigkeit eintritt, höher als bei einem Vertriebler, an dessen Beratungsqualität zu zweifeln ist? Bei welchem Vermittler ist die Wahrscheinlichkeit höher, daß ein Beratungsfehler auftritt? ++ Es muß bezweifelt werden, daß die Nachhaftungsbegrenzung zu einer För-

versicherungstip – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantwortl. 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) Andre Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-665683, www.markt-intern.de, Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) Andre 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



02 11 / 66 98 - 198

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: vt@markt-intern.de

konforme VSH hat. Die AIG Feststellung gegenüber den Maklerkunden ist eine unbewiesene Behauptung und kommt einer Verleumdung gleich ●● Da Makler nicht nur mit der AIG zusammenarbeiten und ein Maklerauftrag i. d. R. dazu führt, daß der Vermittler dem Kunden im Laufe der Zeit mehrere Verträge vermittelt, drohen betroffenen Maklern Kundenverluste. Mit dieser Falschinformation macht sich die AIG u. E. Schadenersatzpflichtig ●● Maaß hat zu dieser skandalösen Vorgehensweise keine Stellungnahme abgegeben. Will die AIG auch hier zu Lasten der Vermittler Kosteneinsparung betreiben? ●● Lassen Sie sich solche Praktiken nicht gefallen. Haben auch Sie Ärger mit der AIG, können Sie den Vorgang gerne der ‚vt‘-Redaktion zusenden ●● Heute ich, morgen Du: Da die AIG offenbar akribisch das Vermittlerregister durchforstet, ob sich dort Ansätze für eine Kosteneinsparung ergeben, sollten Vertriebspartner sich Klarheit verschaffen. Insbesondere, wer für sich nicht ausschließen kann, daß er später einmal vom Maklerstatus zum ‚Mehrfachagenten‘ wechselt. Fordern Sie von Maaß eine Bestätigung ab, daß auch dann die Ihnen zustehende Folgecourtage weitergezahlt wird, solange der VN die Prämie zahlt und kein anderweitiger Maklerauftrag vorliegt. Andernfalls sollten Sie diesen Umstand berücksichtigen, wenn Sie bei der AIG Geschäft einreichen wollen.

Gerafft ♦ gestaffelt ♦ geprüft


Wohn-Riester: Nach langer lobbyistischer Überzeugungsarbeit hat der **Bundestag** vor kurzem die Riester-Förderung für Immobilien beschlossen. Zwar typischerweise ein bürokratisches Monster, gleichwohl für die Immobilienbranche ein nicht zu unterschätzendes Verkaufsargument. Besonders schnell haben die Landesbausparkassen darauf reagiert. Die haben prompt bundesweit ihre Werbung zum Wohn-Riester gestartet. Soweit, so gut. Unangenehm fällt allerdings auf, daß bspw. die **LBS Nord**, wie auch andere Landesbausparkassen, schon angekündigt hat, „bereits jetzt Riester-geförderte Bausparverträge anzubieten (LBS-WohnRiester‘), die später formal zertifiziert werden“. Ein zweifelhafter Vorgang. Da die konkreten Zertifizierungsbestimmungen noch gar nicht vorliegen, ist das Angebot der LBS Nord für den Bausparer quasi ein Blind-Pool. Die Argumentation der LBS Nord für dieses ungewöhnliche Vorgehen: „Damit läßt sich die Förderung noch in diesem Jahr nutzen, ohne daß die Kunden den gesamten Eigenbeitrag zum Jahresende auf einmal einzahlen müssen.“ Die **LBS West** erklärt auf Anfrage unserer Schwesterredaktion ‚bank intern‘ ihr Vorgehen so: „Kunden, die schon heute mit einem Sparprozeß beginnen



Bank intern wollen, weil sie nur so sukzessive den für sie optimalen, individuellen förderfähigen Sparhöchstbetrag zusammentragen können, bieten wir einen bewährten Bausparvertrag an. Nach der erwähnten Genehmigung eines neuen, zertifizierten Vertrages hat der Kunde bei uns die Möglichkeit, die ‚Riester-Option‘ zu ziehen. Die auf dem ‚Vorsparvertrag‘ erbrachten Leistungen werden in diesem Fall dann auf den neuen Riester-Vertrag eingezahlt. Dabei werden selbstverständlich alle Anforderungen aus dem bauspar-technischen Genehmigungsverfahren und dem Zertifizierungsverfahren berücksichtigt. Mehrkosten entstehen dem Kunden nicht.“ Die Konkurrenz der LBS will sich auf derartige ‚Mogelpackungen‘ nicht einlassen. **Gerhard Hinterberger**, Vorstandsmitglied der **Bausparkasse Schwäbisch Hall**, lehnt dies ab: „Wir werden Riester-geförderte Bausparverträge erst anbieten, wenn sie auch zertifiziert sind. Alles andere halten wir für nicht seriös.“ Bei Schwäbisch Hall ist man ohnehin kein



Freund des Begriffes ‚Wohn-Riester‘. „Wir sprechen lieber von der ‚Wohn-Rente‘, weil sie besser zum Ausdruck bringt, worum es dabei geht: um das mietfreie Wohnen im Alter“, so Hinterberger. **Dr. Alexander Erdland**, Vorstandsvorsitzender der **W&W**, hält ebenfalls nichts vom Vorgehen der LBS Nord: „Würden Sie ein

 neues Automodell kaufen, ohne daß es eine offizielle Betriebserlaubnis hat? Wir informieren zwar schon über den kommenden Riester-Bausparvertrag, damit unsere Kunden wissen, was kommt. Riester-Abschlüsse gibt es aber erst nach der Zertifizierung.“ **vt‘-Fazit:** ●● Bevor die Bedingungen für eine Zertifizierung nicht vorliegen, ist die Vermittlung eines solchen Produktes höchst bedenklich. Denn die Grundlagen können nicht im Detail in die Beratung einfließen ●● Zumal offenbar keine behördliche Aussage zur Zulässigkeit dieser Vorgehensweise vorliegt, kann eine Rückabwicklung nicht ausgeschlossen werden ●● Weder fördert dies das Vertrauen des Kunden zum Vermittler, noch kann sich letzterer der Vergütung sicher sein.



Kundenbefragung: Verschwendung von Versichertengeldern leicht gemacht: Die **Barmer Ersatzkasse (BEK)** praktiziert ein ‚Kundenbindungsprogramm‘, mit dem Abwanderungswillige per Abschluß von „Serviceberater-Verträgen“ zum Bleiben ‚überredet‘ werden. Wer sich bis Ende 2009 zum Verbleib verpflichtete und an Umfragen teilnimmt, kann bis zu 220 € abkassieren. Zumal die

derung des Wettbewerbs führt. Sicher ist dagegen, daß ein Wechselhemmnis entsteht, mit negativen Folgen für den Wettbewerb. Denn der Wechsel in einen bspw. kostengünstigeren Vertrag würde dazu führen, daß 5 Jahre später Ihr ehemaliger VSH-Versicherer für einen damals entstandenen Beratungsfehler nicht mehr einzustehen hat ++ Es droht, daß das Vertrauen auf den heutigen, lebenslangen VSH-Schutz bitter enttäuscht wird. Denn ‚Änderungskündigungen‘ könnten aus der wertvollen Police eine mit Beschränkung machen ++ Während des gesamten Vermittlerlebens haben Sie treu und brav Ihre Prämie gezahlt. Auch zu dem Zeitpunkt, bei dem ein Kunde Jahre später einen Beratungsfehler erkennen will. Im Fall des gerichtlichen Unterliegens ist Ihr damaliger Versicherer aber fein raus, Sie dürfen die Sache alleine ausbaden ++ Bei bundesgesetzlich vorgeschriebenen Berufshaftpflichtversicherungen ist eine Nachhaftungsbegrenzung nicht vorgesehen, so enthalten die Regelungen für Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer keine zeitliche Beschränkung.

vt'-Fazit: ●● Ob diese Bestrebung des BMWi zur Nachhaftungsbegrenzung womöglich auf eine erfolgreiche Lobby-Arbeit der Versicherer zurückzuführen ist, ob verärgerte Beamte eine Retourkutsche gegenüber dem **Bundesrat** fahren, oder ob dies auf einem Deal der Versicherer mit dem BMWi im Mai 2007 beruht, kann dahingestellt bleiben ●● Möglicherweise hat sich das BMWi auch schlichtweg auf unzureichende Informationsquellen verlassen oder die gravierenden Auswirkungen auf Verbraucher, Vermittler und den Wettbewerb unter- bzw. fehleingeschätzt. Entscheidend ist, daß das BMWi veranlaßt wird, hierüber noch einmal intensiv nachzudenken und dann den berechtigten Interessen der Vermittler und Verbraucher Rechnung trägt ●● In Erweiterung unseres Aufrufs der Vorwoche ist dieser vt'-Ausgabe eine Umfrage beigelegt. Nutzen Sie dies zur einer Stellungnahme, wir verleihen Ihrer Stimme Gehör bei BMWi, Verbraucherschutz- und Justizministerium.

AIG drangsaliert Vermittler

Kürzlich informierten wir Sie über das fragwürdige Vorgehen der **AIG Life (Ireland) Ltd. Niederlassung Deutschland/Köln**, mit Kündigung der Courtagezusage einem als Versicherungsvertreter mit Erlaubnis registrierten Vermittler mitzuteilen, nun „entfallen sämtliche künftigen Courtageansprüche“ (vgl. vt' 27/08). Betreibt die AIG „Kosteneinsparung auf Vermittler-Rücken“? Bei deren Hauptbevollmächtigten **Henning Maaß** hatte vt' nachgefragt, auf welcher rechtlichen Grundlage die Einstellung der Folgecourtage-Zahlung erfolgt. Denn weder liefert die Kündigung der Courtagevereinbarung einen Grund hierzu, noch mangelt es an der Zahlung der Prämien durch die Versicherungsnehmer. Auch auf andere Makler lautende schriftliche Vollmachten der Kunden sind nicht bekannt. Doch Maaß schweigt lieber anstatt Aufklärung zu betreiben. Spätestens aber wenn die nächste Folgecourtage-Zahlung ansteht und – wie angekündigt – von der AIG nicht geleistet wird, dürfte sich Maaß erneut mit der Angelegenheit konfrontiert sehen – ggf. auch durch einen auf Zahlung klagenden Vermittler.

Indes sind fragwürdige Vorgehensweisen gegen Vertriebspartner und auf Tauchstation gehen keine Unbekannten bei der AIG. So hatten die Kölner Vermittler angeschrieben und unter Fristsetzung den Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung im Sinne des § 34d Abs. 2 Nr. 3 GewO gefordert. So weit so gut, denn dies entspricht den Pflichten der Versicherungsunternehmen entsprechend § 80 VAG. Doch der schier unglaubliche Knaller im Umgang mit Vermittlern ist die unverblümete Drohung: „Unabhängig vom Bestehen der o. g. Courtagezusage werden wir im Falle eines fehlenden Nachweises über eine Berufshaftpflichtversicherung den Versicherungsnehmern unserer von Ihnen vermittelten Versicherungsverträgen mitteilen müssen, daß Sie über eine derartige Versicherung nicht verfügen.“

Außer Frage steht, daß die AIG im Falle des fehlenden VSH-Nachweises die Zusammenarbeit mit den betreffenden Vermittlern einstellen muß. Vermittler, die kein Lebenszeichen von sich geben, werden wohl auch akzeptieren müssen, daß ein VU die Versicherungsnehmer informiert, wenn bspw. Vertragsanpassungen oder Dynamiken etc. anstehen. Dazu zählt ggf. auch die Information, daß man nicht mehr mit dem Vermittler aufgrund des fehlenden VSH-Nachweises zusammenarbeiten darf. Doch wie kommt die AIG zu der Feststellung, daß der Makler über eine derartige Versicherung nicht verfügt? Damit blendet sie völlig aus, daß beim Vermittler eine gesetzeskonforme VSH vorliegt, dieser aber, warum auch immer, der AIG den Nachweis nicht erbracht hat.

vt'-Fazit: ●● Es ist ein gravierender Unterschied, ob gegenüber einem Versicherer der Nachweis der erforderlichen Berufshaftpflicht nicht geführt wird, oder ob der Vermittler keine gesetzes-

BEK auch Zuweisungen aus dem Risikostrukturfonds erhält, ist die bei rund 25.000 Versicherten gezahlte Bindungsprämie in Höhe von ca. 3,7 Mio. € eine deftige Verschwendung von Versicherungsgeldern. Das Treiben, Versicherte mit Geldleistungen vom Wechsel in eine kostengünstigere gesetzliche Kasse abzuhalten, wurde nun vom **Bundesversicherungsamt** unterbunden. Dies verstößt gegen die Grundsätze des fairen Wettbewerbs.

BARMER



Abgeltungsteuer: Die Unternehmensteuerreform und die Abgeltungsteuer werfen lange Schatten über Ihr Geschäft. Über die Auswirkungen für die privaten Anleger hatten wir Sie mit der Beilage ‚Die Abgeltungsteuer‘ unseres Schwesterdienstes ‚**steuertip**‘ Anfang Juli informiert (vgl. Spezial zu ‚vt‘ 27/08). Bei der heute gestarteten Beilagenreihe geht es ganz konkret um die erheblichen Auswirkungen aus unternehmerischer Sicht für Sie und Ihre Kunden. So ergeben bspw. die Absenkung des Körperschaftsteuersatzes auf 15 % ab 2008 und die Einführung des Abgeltungsteuersatzes von 25 %

steuertip

zeitversetzt ab 2009 hochinteressante Gestaltungsmöglichkeiten bei der Ausschüttungspolitik. Übrigens als mitarbeitender oder geschäftsführender GmbH-Gesellschafter haben Sie ab 2009 ein Wahlrecht, ob Sie der Abgeltungsteuer unterliegen oder nach dem Teileinkünfteverfahren versteuern möchten. **Faustregel:** Die Option zum Teileinkünfteverfahren ist für Gesellschafter interessant, die ihre Anteile fremdfinanziert haben oder einem niedrigen Steuersatz unterliegen. Die Mehrzahl der GmbH-Gesellschafter dürfte im direkten Vergleich mit der Abgeltungsteuer besser fahren. Generell wird ab 2009 eher höher besteuert. Doch bis dahin gilt es für die meisten GmbHs auszuschütten und so möglichst große Anteile am Gewinn vor dem noch höheren Steuerzugriff des Fiskus in Sicherheit zu bringen. Und aus Sicht des Finanzdienstleisters schafft die in 2008 ausgeschüttete freie Liquidität Anlagebedarf. Machen Sie daher auch Ihre Unternehmer-Kunden zeitnah auf die anstehenden Veränderungen aufmerksam – zum eigenen Wohle und das Ihrer Kunden!

Versicherungssplitter:

●● **BAV-Geschäftsbereich:** Wie die Wirtschaftskanzlei **Rödl & Partner/Nürnberg** mitteilt, wurde der Geschäftsbereich ‚Betriebliche Altersversorgung‘ mit Wirkung zum 30. Juni 2008 ausgegliedert. Der bislang bei der Kanzlei verantwortliche Partner, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater **Manfred Baier**, übernimmt im Rahmen eines Management Buy Outs den gesamten Bereich. Laut Baier soll der zukünftig eigenständige Geschäftsbereich unverändert fortgeführt werden: *„Unser Ziel bleibt es, weiterhin organisch zu wachsen und uns zu einer führenden Kompetenzgesellschaft im Bereich der steuerlichen, rechtlichen, treuhänderischen und administrativen Tätigkeiten im Bereich der Betrieblichen Altersversorgung zu entwickeln.“* ●● **Private Unfallversicherung:** Als ein Fitneßtrainer bei einem Sprung über eine Pflütze ausrutschte und die Achillessehne riß, hatte er zwar einen - an sich versicherten - Unfall erlitten, doch zahlen wollte der private Unfallversicherer trotz einer zurückgebliebenen Dauerschädigung von 20 Prozent nicht. Die Sehne war - gutachterlich bestätigt - erheblich vorgeschädigt, daher brauche der Versicherer nicht mit Leistungen einzutreten, urteilte das **Oberlandesgericht Köln** (Az.: 5 U 34/04). Denn ist eine Sehne bereits so geschwächt, daß sie auch ohne Unfall *„irgendwann einmal gerissen“* wäre, so ist der Versicherer leistungsfrei. Wichtig sind aber auch die zugrundeliegenden AVB

●● **Fondsplattform:** Partner des Maklerpools **BCA** können zukünftig im Rahmen des Abwicklungssystems Broker Pool auch die **DWS Fondsplattform Frankfurt** nutzen. Dazu **Dr. Michael Keilholz** als der für das Geschäftsfeld Investment verantwortliche Vorstand: *„Maßgeblich für unsere Entscheidung waren die technischen Standards auf neuestem Stand, die große Flexibilität und ausgeprägte Serviceorientierung, aber auch das nachhaltige Geschäftsmodell und die etablierte Marktposition.“* ●● **IGVM:** Auch die **Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e. V. (IGVM)**, zuvor **Gemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler/GDVM** (vgl. ‚vt‘ 16/08), nimmt die VersVermV als auch den **BMWi-Änderungsentwurf** unter die Lupe. Dies speziell unter den Aspekten Dienstleistungsfreiheit und Verbraucherschutz. Mehr dazu in der ‚vt‘-Ausgabe der kommenden Woche.

Jede Stimme zählt – nehmen Sie sich 10 Minuten für die Umfrage!

Ihr

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

Aufgeregt stürzt der Ehemann ins Schlafzimmer: „Schnell, Maria, zieh dich an! Das ganze Haus brennt!“ Da ertönt eine tiefe Stimme aus dem Kleiderschrank: „Rettet die Möbel, rettet die Möbel!“

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

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

markt intern

Immobilien Intern
versicherungstip
Investment Intern
recht intern
Anleihen
Inside track (USA)