

Neue Vermittlerrichtlinie

Dienstleistung ohne Grenzen



Walter Dening
Referent Abteilung
Finanzwirtschaft,
Handelskammer
Hamburg

Seit dem 24. März 2006 liegt der Referentenentwurf zur Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in Deutsches Recht vor. Er wurde vom Bundeskabinett beschlossen und muss nun Bundesrat und Bundestag durchlaufen. Ziel der EU-Richtlinie ist es, den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr zu fördern.

Verbraucherschutz soll gestärkt werden

Zukünftig soll jeder Versicherungsvertreter, der in seinem Heimatstaat registriert ist, in allen anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union seine Dienste ohne Restriktionen anbieten dürfen. Darüber hinaus soll der Verbraucherschutz gestärkt werden, da alle Versicherungsvermittler bestimmte fachliche Anforderungen erfüllen müssen. Die Richtlinie hätte bereits zum 15. Januar 2005 umgesetzt werden müssen, aber diese Frist hielt der deutsche Gesetzgeber nicht ein. Mit einer Verabschiedung des Gesetzes wird frühestens Ende 2006 gerechnet.

Der Referentenentwurf umfasst das Gesetz zur Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts sowie die Verordnung über die Versicherungsvermittlung.

Mindestqualifizierung erforderlich

Das neue Gesetz sieht vor, dass Versicherungsvermittlung und -beratung zukünftig erlaubnispflichtige Gewerbe (§§ 34d und e GewO) werden. Voraussetzung für die Erlangung einer Gewerbeerlaubnis ist, dass die ungebundenen Vermittler – also Makler und Mehrfachagenten, die nicht nur einem Versicherer zuarbeiten – gut beleumundet sind, in geordneten Vermögensverhältnissen leben, eine Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen haben und eine Mindest-Qualifikation (BWV Prüfung, Sachkundeprüfung IHK oder eine gleichgestellte Berufsqualifikation) nachweisen. Keine Erlaubnis benötigen dagegen Versicherungsvermittler, die ausschließlich im Auftrag eines Versicherungsunternehmens tätig sind und eine Haftungsfreistellungserklärung ihres Unternehmens vorweisen können.

Ausnahme- und Übergangsregelungen

Ausnahmeregelungen gelten für Gewerbetreibende wenn sie a. nicht hauptberuflich Versicherungen vermitteln, sie b. ausschließlich Versicherungsverträge vermitteln, für die nur Kenntnisse des angebotenen Versicherungsschutzes erforderlich sind, sie c. keine Lebensversicherungen oder Versicherungen zur Abdeckung von Haftpflichtrisiken vermitteln, d. die Versicherung eine Zusatzleistung zur Lieferung einer Ware oder der Erbringung einer Dienstleistung darstellt, e. die Jahresprämie einen Betrag von 500 Euro nicht übersteigt und f. die Gesamtlaufzeit nicht mehr als fünf Jahre beträgt. Ebenfalls keine Erlaubnis benötigen Vermittler für Bausparkassen.

Für Vermittler, die bereits tätig sind, sieht der Gesetzentwurf Übergangsregelungen vor: sie benötigen bis zu 2 Jahre nach Inkrafttreten des Gesetzes

keine Erlaubnis. Zu beachten ist aber, dass bereits während der Übergangszeiten eine Berufshaftpflichtversicherung erforderlich ist.

Eine Sachkundeprüfung kann entfallen, wenn Vermittler bereits seit dem 31. August 2000 ununterbrochen tätig waren und innerhalb von zwei Jahren seit der Verkündung des Gesetzes eine Erlaubnis beantragen.

Vermittlerregister soll Transparenz schaffen

Beachten müssen alle Versicherungsvermittler auch die neuen schriftlich festzuhaltenden Auskunfts-, Unterrichts- und Dokumentationspflichten gegenüber den Kunden.

Neben diesen neuen gewerberechtlichen Vorschriften müssen sich alle Vermittler in einem bundesweiten Vermittlerregister registrieren lassen. Es dient hauptsächlich dem Verbraucherschutz. Verbraucher können sich darüber informieren, ob der Vermittler registriert ist und welche Qualifikationen er besitzt. Die Richtlinie legt fest, dass der Name der natürlichen Person bzw. bei juristischen Personen die Namen der geschäftsführenden Personen und eventuell die rechtliche und wirtschaftliche Verflechtung in das Register aufgenommen werden. Zur Identifizierung wird die Adresse beigefügt und eine Registernummer vergeben werden müssen. Weiterhin wird vermerkt werden, ob der Vermittler grenzüberschreitend tätig ist. Ist dies der Fall, so sollen die Länder aufgezählt werden, in welchen der Vermittler seine Dienste anbietet.

One-Stop-Shop

Insgesamt gesehen sind die neuen Regelungen für Versicherungsvermittler sehr umfangreich. Leider fanden die Forderungen der IHKs, der Verbände und der Ländervertreter nach einer „schlanken“ Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie und einem effizienten Verfahren kaum Gehör.

So haben dann auch die Ländervertreter und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Übernahme dieser neuen, zusätzlichen Aufgaben abgelehnt. Damit die Vermittler zukünftig Antrag, Gewerbeanmeldung, Sachkundeprüfung und Registrierung aus einer Hand erhalten können, sieht der Gesetzentwurf nun vor, dass all diese Aufgaben zukünftig von den IHKs übernommen werden. Die Gewerbetreibenden haben dann die Möglichkeit im One-Stop-Shop alle Fragen zu klären, ihre Anträge einzureichen und sich registrieren zu lassen.

IHKs überarbeiten Gesetzesentwurf

Zur Zeit arbeiten die IHKs, die Verbände und die Ländervertreter daran, den Gesetzesentwurf zu überarbeiten. Das Gesetz soll möglichst noch Ende 2006 verabschiedet werden, damit es zum April 2007 in Kraft treten kann. Inwieweit dieser ehrgeizige Plan eingehalten werden kann bleibt abzuwarten. Wir werden das Verfahren weiter begleiten und alle Versicherungsvermittler zum Herbst dieses Jahres in Informationsveranstaltungen über die erforderlichen Schritte und Details des neuen Gesetzes informieren. *w/d*

Mehr dazu auf Seite 2

Weitere Informationen:
www.bmwi.de

3. Norddeutscher Versicherungstag

Fachmesse für die Versicherungswirtschaft am 5. Oktober in der Börse



Prof. Dr. Hans-Jörg Schmidt-Trenz, Hauptgeschäftsführer der Handelskammer Hamburg
Foto: Handelskammer

Der Versicherungsplatz Hamburg gehört mit fast 3000 Versicherungsvertretern, 1200 Versicherungsmaklern und ca. 20.000 Beschäftigten zu den bedeutendsten Versicherungsstandorten in Deutschland. Die hier ansässigen Unternehmen decken mit ihrem vielfältigen Angebot alle Sparten des Versicherungsgeschäfts ab. Dabei sind für die Hafen- und Handelsstadt Hamburg die Transport- und Warenversicherungen von besonderer Bedeutung. An der Hamburger Versicherungsbörse, der bundesweit einzigen Börse ihrer Art, zeichnen täglich Versicherungsgesellschaften, Makler und Assekuradeure ihr Geschäft.

Unterstützt wird die Versicherungswirtschaft von zahlreichen Dienstleistungsunternehmen. Um den Akteuren der Versicherungswirtschaft die Möglichkeit zu geben, ihre bestehenden Netzwerke untereinander, aber auch zu den branchennahen Dienstleistungs-

unternehmen zu optimieren, veranstaltet die Handelskammer mit Unterstützung der Verbände BVK, VDVM und VGA sowie der norddeutschen IHKs den 3. Norddeutschen Versicherungstag.

Hier haben Versicherungsvermittler, -agenten, und -makler die Möglichkeit, sich an über 40 Messeständen zu informieren, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen oder sich in Fachvorträgen über aktuelle Themen der Versicherungswirtschaft zu informieren. Im Vordergrund werden Themen wie das Gesetz zur Neuordnung des Ver-

sicherungsvermittlerrechts, Erfahrungen aus der Kundengewinnung sowie die Auflösung von Agenturverträgen stehen.

Der 3. Norddeutsche Versicherungstag findet am 5. Oktober, 10–18 Uhr im mittleren Börsensaal der Handelskammer Hamburg statt. Eingeladen sind alle Versicherungsvermittler, -agenten und -makler zu dieser in Norddeutschland einmaligen Fachmesse. Die Teilnahme ist kostenlos.

Weitere Informationen:
www.hk24.de



Der Versicherungstag im mittleren Börsensaal der Handelskammer findet von Jahr zu Jahr mehr Zuspruch eines interessierten Publikums aus der Metropolregion Hamburg
Foto: Handelskammer Hamburg

Vermögens- Schaden- Haftpflicht- Versicherungen

D&O-
Versicherungen

Allgemeine Haftpflicht- Versicherungen

Krisen- Management Versicherungen

u.a.
Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Notare,

Hausverwalter, Wohnungsgesellschaften, Insolvenzverwalter, Zwangsverwalter, Immobilienmakler,

Stiftungen, Verbände, Vereine, Unternehmensberater, Interimsmanager,

Versicherungsvermittler

Zeichnung über VOV-GmbH

Aufsichtsräte, Beiräte, Vorstände, Geschäftsführer und Leitende Angestellte

Betriebs- und Produkthaftpflicht

Produktschutz

Entführung- und Lösegeld

Oppenheimstraße 9
50668 Köln
T +49 (0) 221 16795-0
F +49 (0) 221 16795-10
E nassau-de@bloemernassau.com
I www.nassau-int.de

Nassau **Versicherungen**

Niederlassung Deutschland der Nassau Verzekering Maatschappij N.V., Rotterdam, Niederlande

Your risk is our concern

VERSICHERUNGSTAG

Zwangsbeglückung auch für Gewerbekunden?

Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie – von Dr. Hans-Georg Jenssen, VDVM

Deutschland tut sich sehr schwer damit, die in der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD) geforderten beruflichen Anforderungen umzusetzen. Die verzögerte Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie bietet aber unverändert die Chance, doch noch zu einer sachgerechten Differenzierung nach unterschiedlichen Schutzbedürfnissen der Versicherungsnehmer (VN) zu kommen.

Wir sind auch der Überzeugung, dass es einen unmittelbaren Zusammenhang zwischen der beruflichen Qualifikation und den weitergehenden Anforderungen an die Berufsausübung hinsichtlich der Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten gibt. Insofern passt das Bild kommunizierender Röhren. Je niedriger die berufliche Qualifikation im Vermittlerbereich festgelegt wird, desto höher werden unter Verbraucherschutzgesichtspunkten die Anforderungen speziell an die Beratungs- und Dokumentationspflichten steigen.

Umgekehrt würde eine sehr hohe berufliche Qualifikation dazu führen, daß die Anforderungen an den Geschäftsprozess der Beratungs- und Dokumentationspflichten abgesenkt bzw. flexibler gehandhabt werden könnten.

Die bisherigen Vorstellungen des BMWA gehen dahin, dass es für sämtliche Formen der Versicherungsvermittlung nur eine Mindestqualifikation auf dem Niveau des/der BWV-Versicherungsfachmanns/-fachfrau geben soll. Dies halten wir unverändert für falsch und mit der EU-Vermittlerrichtlinie nicht für vereinbar! Die Ausbildung zum Versicherungsfachmann qualifiziert aufgrund der Ausbildungsinhalte unzweifelhaft zur Durchführung des Privatkundengeschäftes.

Die in Art. 4 Abs. 1 IMD festgelegten angemessenen Kenntnisse und Fertigkeiten sind aber nicht nach Belieben definierbar, sondern haben sich an der Erwägung 14 der Richtlinie zu orientieren, die u. a. strenge berufliche Anforderungen auch und gerade bezüglich der Sachkompetenz vorschreibt. Versicherungsmakler, die über Produkte eines breiten Spektrums von Versicherungsunternehmen beraten (vgl. Art. 12 IMD) und die ihren Schwerpunkt im gewerblichen und industriellen Geschäft haben, bedürfen deshalb mindestens einer Berufsqualifikation auf der Basis des Versicherungskaufmanns.

Umfassende Beratungs- und Dokumentationspflicht

Umfassende Beratungs- und Dokumentationspflicht

Der Gesetzgeber hat sich bisher – unterschwellig – von der Vorstellung leiten lassen, dass die doch recht niedrige Qualifikation durch umfassende Beratungs- und Dokumentationspflichten im Versicherungsvertragsgesetz abzusichern seien. In der öffentlichen Diskussion war dabei insbesondere der Abschluss von Lebensversicherungen Leitlinie für die Ausgestaltung der Beratungs- und Dokumentationspflichten, die überhaupt nur unter erschwerten Bedingungen „abgewählt“ werden können. Nach dem bisher vorliegenden Gesetzesentwurf kann nur durch eine gesonderte schriftliche Erklärung auf die vorgesehene Beratung und Dokumentierung verzichtet werden, sofern der Versicherungsnehmer vom Versicherungsvermittler ausdrücklich darauf hingewiesen worden ist, dass sich ein Verzicht nachteilig auf die Möglichkeit des VN auswirken kann, gegen den Versicherungsvermittler einen Schadensersatzanspruch geltend zu machen.

Diese Erklärung belegt ein sehr deutliches Misstrauen des Gesetzgebers gegenüber der Versicherungsvermittlung insgesamt, speziell im Personenversicherungsbereich.

Diese Ausgangslage führt dazu, dass

auch durch Versicherungsmakler betreute Gewerbekunden einen Beratungs- und Dokumentationsprozess aufgedrängt erhalten sollen, der von den bisherigen Geschäftsprozessen abweicht. Kennzeichnend für die Tätigkeit des Versicherungsmaklers ist eine auf Dauer angelegte Betreuung, bei der gewerbliche Kunden üblicherweise in einem sog. Jahresgespräch, welches dokumentiert wird, mit dem Versicherungsmakler die Entscheidungen für die betrieblichen Versicherungen und den daraus folgenden Änderungsbedarf durchgehen. Der Versicherungsmakler arbeitet dann in der Folgezeit – zum Teil Monate später – das Ergebnis dieses Jahresgesprächs ab und schließt dabei u. a. auch neue Versicherungsverträge.

Selbstverständlich wird der Makler in diesem Zusammenhang dem VN die Gründe für die Auswahl der einzelnen Versicherungen darlegen, die dann zu einer Entscheidung des VN führen. Derartige Geschäftsprozesse werden in der Regel durch korrespondierende Schreiben, Telefaxe, E-Mail und/oder Telefongespräche abgewickelt, die dann beim Makler in seine Dokumentation einfließen.

Steigende Kosten für die Makler

Würde man jeden aus einem Jahresgespräch folgenden Abschluss eines Versicherungsvertrages oder dessen Verlängerung zum Gegenstand einer separaten Beratungs- und Dokumentationspflicht machen, wie es die bisherigen Vorschläge andeuten, ergäbe sich für Gewerbekunden eine Zwangsbeglückung und Papierflut. Für den Versicherungsmakler wären steigende Kosten für die Geschäftsprozesse die Folge. Zu jedem Versicherungsvertrag würde quasi aus der gesamten Vor-

geschichte heraus ein separates „Beratungsprotokoll“ gefertigt werden. Gewerbekunden würden zu Recht darlegen, daß die Einschaltung eines Versicherungsmaklers ihnen weniger und nicht mehr Arbeit machen sollte. Es ist auch schwer vorstellbar, dass der Kunde nach einem umfangreich protokollierten Jahresgespräch dann in der Umsetzung der einzelnen Schritte z. B. 20–30 separate Protokolle erhält, um etwaigen gesetzlichen Dokumentationsverpflichtungen sicher nachzukommen.

Hier gilt es, eine sinnvolle Differenzierung dahingehend vorzunehmen, dass die Beratungs- und Dokumentationspflichten im Bereich der Unternehmer nach § 14 BGB flexibler gehandhabt werden können und die vorstehend dargelegte gesonderte schriftliche Erklärung nur für das Konsumentengeschäft nach § 13 BGB gilt. Eine solche Differenzierung nach Schutzbedürftigkeit gepaart mit höheren Qualifikationsanforderungen für Versicherungsmakler und/oder das gewerbliche und industrielle Geschäft würden zu einer stimmigen Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie führen und dem Gedanken des Verbraucherschutzes mehr dienen als eine undifferenzierte Zwangsbeglückung auch für wenig schutzbedürftige VN.

Hohe Qualifikation der Mitglieder

Unser Verband steht im Übrigen unverändert für eine hohe Qualifikation seiner Mitglieder ein: Ca. 50% aller Mitarbeiter unserer Mitgliedsfirmen sind Berufsträger im engeren Sinne, d. h. Versicherungskaufleute, Versicherungsfachwirte und/oder Versicherungsbetriebswirte. Weitere ca. 30% der Mitarbeiter sind Akademiker, insbesondere Diplom-Kaufleute, Betriebswirte, Juristen, Mathematiker, Ingeni-



Dr. Hans-Georg Jenssen, Geschäftsführender Vorstand des Verbands Deutscher Versicherungsmakler

eur etc. Der Kerngedanke des VDVM – Sachverstand auf Ihrer Seite – wird damit nachhaltig belegt. Wir haben uns für einen geprüften Versicherungsmakler stark gemacht und in Kooperation mit der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) einen Expertenstudiengang entwickelt, der ab November 2005 erstmals angeboten wurde.

Es gehört schon fast zum Allgemeinwissen, dass in einer Dienstleistungsgesellschaft der Qualifizierung eine Schlüsselrolle zukommt. Mit einer an wesentlichen Teilbereichen des Versicherungsmarktes vorbeigehenden Mindestqualifikation für alle Vermittlertypen und deren Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse Beratung und Dokumentierung wird man diesen Anforderungen jedoch nicht gerecht. Noch hat der Gesetzgeber die Chance, Fehlentwicklungen zu vermeiden!

Weitere Informationen: www.vdvm.de

Auflösung von Agenturverträgen: Kein Vertrag muss ewig halten

Von Rolf Jung, Vorsitzender des Bezirks Hamburg im Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)



Rolf Jung, Vorsitzender des Bezirks Hamburg im Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)

Selbst „auf ewig“ abgeschlossene Verträge mit Gott (von Priestern und Nonnen) werden gekündigt oder gebrochen. So auch Verträge zwischen Versicherungsunternehmen und Vermittlern von Versicherungsverträgen. Im Verhältnis zwischen Maklern – Kundenbeauftragten – und Unternehmen ist der Vorgang meist ganz entspannt. Ein Unternehmen verkündet dem Makler, dass es über ihn keinen Vertrag mehr haben will. Dies wird mit einem Schulterzucken registriert, das Neugeschäft geht dann eben in eine andere Richtung.

Trifft es den Vertreter, kann der Vorgang dramatisch werden – oder angenehm. Letzteres ist der Fall, wenn die Kündigung durch das Unternehmen den Ausgleich – sprich: eine Geldzahlung – für das in Zukunft mit dem Kundenstamm entstehende Geschäft auslöst. Aber wirklich willkommen ist es nur dann, wenn dies zum Beinahe-Ende der Vermittlerkarriere passiert, die Zahlung also hoch und die Verpflichtungen inzwischen niedrig sind, sprich: keine Angestellten mehr zu bezahlen sind und die Büro-Mietkosten sich in Grenzen halten.

Im Mittelfeld, also etwa nach zehn oder 15 Jahren Agentur-Aufbauzeit, ist die Vertragskündigung durch den Vertreter so ziemlich ausgeschlossen. Denn die Kosten laufen weiter und er ist schlagartig von Einnahmen abgeschnitten. Bei einer Kündigung durch das vertretene Unternehmen bleibt die Katastrophe nur dann klein, wenn der Ausgleich ganz schnell kommt und somit das Startkapital für einen neuen Abschnitt darstellt, innerhalb oder außerhalb der Branche.

Die Vertragskündigung des Vertreters, egal von welcher Seite, hat besondere Tücken: Der Vertragsbestand, also alle derzeit betreuten Verträge, gehören dem Unternehmen, nicht etwa seinem Vertreter. Mit dem Abschalten der Online-Verbindung ist der Fall erledigt – und der Vertreter finanziell oft auch. Hat er sich eine Verfehlung zuschulden kommen lassen – ist zum Beispiel mit einer Vermittlung fremd gegangen, hat an einem Versicherungsbetrug mitgewirkt –, ist die wirtschaftliche Existenz ruiniert.

Fatale Konsequenzen für den Vertreter

Da eine Kündigung durch das Unternehmen also fast immer fatale Konsequenzen hat, haben sich im Vermittlermarkt zwei Tendenzen herausgebildet. Erstens: Wer bereits 55 ist, dem wird nach einer Vereinbarung des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft mit dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) nicht mehr gekündigt – es sei

denn „aus schwer wiegendem Grunde“. Die meisten Unternehmen halten sich tatsächlich auch an diese Empfehlung.

Zweitens: Wenn der Vorgabedruck aus dem Unternehmen samt unbedachter Kündigungsdrohung steigt, ziehen immer mehr jüngere Vertreter selber die Reißleine und satteln um, sind in Zukunft als Makler oder Mehrfachagenten (sie vertreten mehrere Versicherer) tätig. Wenn nicht viel als Ausgleich zu verlieren ist – den gibt es nämlich bislang nicht bei Eigenkündigung – und man sich nicht vor einem wöchentlichen 70-Stunden-Einsatz scheut, um „sein eigener Herr“ zu werden, ist dies keine schlechte Wahl.

Oberste Regel: Solidarität mit den Kollegen

Da also kein Vertrag „ewig“ halten muss und widrige Umstände zum Umdenken zwingen, gilt in der Vertreterschaft eine oberste Regel: Solidarität mit den Kollegen, übergreifende Beobachtung der Tendenzen (Bereinigungen?, Neuausrichtung? Neuaufstellung? Umstrukturierung? Es gibt viele Anzeichen, die die beruflichen Umstände verändern.), um das Ruder in der Hand zu behalten. Zumindest für die eigene Agentur. Übrigens gerade dann, wie die jüngste Branchenentwicklung zeigt, wenn „die Treue“ zwischen Unternehmen und Vertretern bisher ja „nie“ infrage gestellt war. *rz*

Weitere Informationen: www.bvk.de

Typologie der Versicherungsvermittlung: Wer verkauft was?

Unternehmen und Privatleute holen ihre Versicherungsverträge – im Schnitt 6 pro Bundesbürger –, die von rund 100 größeren und vielen kleinen Gesellschaften angeboten werden, aus etwa sieben verschiedenen Quellen.

- **Selbständige Versicherungskaufleute**, die ein Interesse an zufriedenen Kunden haben, da nur ein solider „Bestand“ die Agentur existenz sichert.
- **Einfirmenvertreter** (ca. 70.000) sind dabei Handelsvertreter einer Firmen gruppe.
- **Mehrfachvertreter** (ca. 10.000) vermitteln Verträge zu verschiedenen Gesellschaften. Beiden gemeinsam ist, dass sie verbindlich in Vertretung des Versicherungsunternehmens handeln können; das ist für den Versicherten insbesondere bei individueller Änderung eines Standard-Versicherungsschutzes und im Schadensfall wichtig.
- **Versicherungsmakler**: (ca. 8.000, Zahl steigend) vermitteln zu vielen Gesellschaften. Sie sind Bundesgenossen, da Auftragnehmer ihrer Kunden. Seriöse Makler suchen günstige Prämien und Bedingungen. Größere Maklerbetriebe müssen sich vor allem um rentable Kunden kümmern (kaum Kleinverträge), da sie erhebliche Kosten haben, z.B. technische und juristische Manpower vorhalten müssen und international tätig sind.
- **Angestellte** von Versicherungsgesellschaften auf Gehalts- und Provisionsbasis. Sie sind selten an der Pflege der Verbindung interessiert, überwiegend am Neuabschluss.
- **Nebenberufliche Vermittler (320.000)** Sie „arbeiten“ meist nur im Bekann-

tenkreis; fehlende fachliche Kenntnisse werden oft ergänzt durch Angestellte der Versicherungsgesellschaften.

- **Direktversicherer**: Ohne Vermittler arbeitende und meist spezialisierte Versicherer, die das Studium der juristischen Bedingungen und die Bedarfsanalyse dem Kunden überlassen, ebenso die Arbeit im Schadensfall.

Außerdem können Angestellte (ca. 70000) von selbständigen Versicherungskaufleuten und Maklern auftreten, die nach dem „Stil des Hauses“ zu arbeiten gewohnt sind. Daneben spielen noch sogenannte Sonderorganisationen eine teils seriöse, teils zwielichtige Rolle.

Seriöse Verkaufsunternehmen haben sich mit bestens geschulten Mitarbeitern auf bestimmte Berufsgruppen spezialisiert und kennen deren Probleme. Der Grauzonenvertrieb, gekennzeichnet durch fehlende Kundenbetreuung und hohe Stornoraten, versucht sich an Jedermann zu wenden. In diesem stark fluktuierenden Bereich schwankt die Schätzung der Mitarbeiterzahlen zwischen 50.000 und 100.000.

Bereinigung

Die Branche erwartet, dass ab 2007 die Zahl der Vertreter stark schrumpft. Denn wer keinen Befähigungsnachweis vorlegt, wird nicht registriert.

Letzteres ist – als Vorgabe der EU – für die Zukunft Voraussetzung für die Vermittlungstätigkeit. Möglicherweise streichen bis zu 300.000 Nebenberufler und „Nur-Verkäufer“ die Segel, weil ihnen die Nachqualifizierung nicht gelingt.

VERSICHERUNGSTAG

Welche Versicherung braucht Ihr Unternehmen?

Individuelle Absicherung und Vorsorge ist eine Frage des richtigen Mixes

Zwischen Hochglanzbroschüren und Info-Flyern, Zeitungsartikeln und „guten Tipps“ von Freunden und Bekannten kochen sich viele Unternehmer ihre eigenes kleines Versicherungs-Süppchen zusammen. Auch wenn die einzelnen Zutaten von guter Qualität sind, kommt dabei nicht immer ein schmackhaftes Mahl zusammen. Das merkt man vor allem dann, wenn's drauf ankommt.

Die richtige Absicherungs- und Vorsorgestrategie zu finden, die optimal zur individuellen beruflichen und privaten Lebenssituation passt, ist alles andere als einfach. Und wer nicht aufpasst, tappt regelmäßig in mindestens zwei Fallen: Bares Geld verschenkt häufig der, der keine Übersicht über die Vielfalt der Marktangebote hat und

verkauft. Mit seinem Internetgeschäft will er sich den Traum von der beruflichen Selbständigkeit erfüllen – und das ohne große Investitionen. Die Bestellungen bezieht er von spezialisierten Schneidern jeweils direkt nach Eingang eines Auftrags. Um Lagerhaltung und die Versicherung von Waren muss er sich deshalb keine großen Sorgen machen. Allerdings weiß Oliver M., dass er seine private Vorsorge bald in Angriff nehmen muss. Eine Krankenversicherung, die ihm bei längeren Aufenthalten im Hospital ein Taggeld zahlt, hat er bereits abgeschlossen.

Doch wäre es nicht auch langsam Zeit, an die Altersvorsorge zu denken? „Gerade junge Existenzgründer machen oft den Fehler, das Thema Rente auf unbestimmte Zeit zu verschieben“, so

vatrecht spezialisiert ist. Als Jurist ist sie (ebenso wie z. B. Ärzte oder Steuerberater) gesetzlich verpflichtet, eine Berufshaftpflicht abzuschließen, die die wesentlichen Haftungsrisiken abdeckt, die mit ihrer anwaltlichen Tätigkeit verbunden sind.

Da sie geschäftlich häufig unterwegs ist, hat sie sich von ihrem Finanzberater außerdem ein Versicherungspaket schnüren lassen, das die wichtigsten Risiken bei Auslandsaufenthalten abdeckt. Privat und beruflich fühlt sich Marlies K. gut abgesichert. Doch was ist mit ihren Kindern? Als allein erziehende Mutter will sie auch ihre zwei schulpflichtigen Söhne in Sicherheit wissen, falls etwas Schwerwiegendes passiert. Sie entschließt sich deshalb, sich bei einem Gespräch mit ihrem Finanzberater über Hinterbliebenerenten zu informieren.

Der mittelständische Unternehmer

Seit über 30 Jahren stellt das Unternehmen von Horst E. (57) Maschinenteile für den Fahrzeugbau her. Der mittelständische Unternehmer beschäftigt 44 Mitarbeiter. Von Anfang an legte er viel Wert auf die Qualität seiner Produktionsanlagen und investierte regelmäßig in neue Technologien. Versicherungen gegen Maschinenschäden, Maschinenbruch oder Einbußen durch Betriebsausfall gehörten da wie selbstverständlich dazu. Vor zwei Jahren stellte Horst E. einen Geschäftsführer ein, der ihm einen Großteil des Tagesgeschäfts abnehmen soll.

Völlig unklar war ihm jedoch bis vor Kurzem, dass auch sein angestellter Geschäftsführer für geschäftliche Risiken haften kann – im Extremfall sogar mit dem gesamten Privatvermögen. „Viele GmbH-Geschäftsführer stehen tagtäglich mit einem Bein im Gefängnis“, weiß Horst Ullrich, Leiter des Industriekundenbereichs bei MLP in Norddeutschland. „Grund dafür sind neuere gesetzliche Regelungen, die im Schadensfall eine Durchgriffshaftung auch für leitende Angestellte vorsieht.“ Nachdem Horst E. von seinem Geschäftsführer auf dieses Problem angesprochen wurde, will er sich nun über entsprechende Vorsorgemöglichkeiten beraten lassen. ms

Gerd Kotoll, Experte für private Vorsorge bei MLP in Hamburg. „Dadurch werden oft wertvolle Ansparmöglichkeiten verschenkt. Denn gerade bei der Rentenversicherung kommt es darauf an, Summen über eine lange Zeit anzusparen und somit Zinseszins effekte mitzunehmen.“ Ein früher Start in die private Rentenversicherung lohnt sich auch dann, wenn zunächst nur kleine Prämien eingezahlt werden können.

Die Freiberuflerin

Marlies K. (42) ist Rechtsanwältin. Gemeinsam mit einer Partnerin und zwei Angestellten führt sie ihre kleine Kanzlei, die auf internationales Pri-



Auch Existenzgründer brauchen vom ersten Tag an ausreichenden Versicherungsschutz
Foto: Fotolia

seine Versicherung aus dem Bauch heraus wählt. Und vor ersten Problemen steht, wer existenzbedrohende Risiken im Schadensfall nicht ausreichend abgedeckt hat. Der richtige Versicherungs-Mix ist so unterschiedlich wie Betrieb und Unternehmer, die damit abgesichert werden sollen. Das zeigen auch unsere drei Beispiele:

Der Existenzgründer

Oliver M. (28) hat nach dem Studium zwei Jahre als Trainee in einem großen Modehaus gearbeitet bevor er sich selbstständig gemacht hat. Jetzt will der Existenzgründer Kleidung in Spezialgrößen über einen Online-Shop

Die wichtigsten Gefahren für Betriebe. Checkliste – Überprüfen Sie selbst:

Art der Gefahr	Hohes Risiko	Mittleres Risiko	Geringes Risiko
Feuer, Explosion			
Auf benachbartes Grundstück übergreifendes Feuer			
Sturm			
Leitungswasser			
Einbruchdiebstahl			
Maschinenbruch			
Warentransporte			
Betriebsunterbrechung durch Feuer			
Maschinenschaden			
Energieausfall			
Verseuchung			
Computerausfall			
Betriebshaftpflicht			
Umwelthaftpflicht			
Produkthaftpflicht			
Kraftfahrzeughaftpflicht			
Eigene Kraftfahrzeugschäden			
Unfallschäden			
Beraubung, Sabotage, Unterschlagung			
Forderungsausfall			
Auslandsrisiken			
Elementarschäden			

Checkliste für persönliche Risiken

Frage	Ja	Nein
Sind Sie für den Fall abgesichert, dass Sie aufgrund einer Erkrankung längere Zeit kein Geld verdienen?		
Sind Sie bei Berufsunfähigkeit finanziell geschützt?		
Haben Sie schon einmal geprüft, ob Ihnen eine private Krankenversicherung Vorteile bringt?		
Wissen Sie, wie es um Ihre Alterssicherung bestellt ist?		
Haben Sie Ihre Hinterbliebenen abgesichert?		
Haben Sie für den Fall vorgesorgt, dass Sie durch Unfall, Krankheit oder im Alter Pflege benötigen?		

Risiko Entführung und Erpressung

Spezialversicherungen schützen Unternehmen und Privatpersonen



Entführungen sind das schlimmste aller möglichen Risiken. Doch auch dies muss bedacht sein.
Foto: Fotolia

Meldungen über Entführungen und Verschleppungen sind heute an der Tagesordnung und stellen ein nicht zu unterschätzendes Bedrohungspotential für wohlhabende Privatpersonen dar. Auch Unternehmen, deren Mitarbeiter im Ausland tätig sind sowie international agierende Organisationen sind von dieser nicht unerheblichen Bedrohung betroffen, wie die jüngsten Entführungsfälle im Nahen Osten zeigen.

Seit den 90er Jahren nimmt diese Art von Verbrechen kontinuierlich zu. Zwar liegen Asien, Lateinamerika sowie die ehemaligen GUS-Staaten mit ihren jährlichen Entführungsraten gegenüber Nord-Amerika und Europa noch weit vorne, doch aufgrund offener Grenzen ist das organisierte Verbrechen auch hierzulande auf dem Vormarsch.

Pro Jahr werden 14.000 Entführungen gemeldet. Doch das ist wohl nur die Spitze des Eisberges, denn erfahrungsgemäß wird nur jede zehnte Entführung publik. Nachgewiesen ist, dass in 2/3 der Fälle die Entführten nach Bezahlung des Lösegeldes freigelassen werden. 10 Prozent der Entführungen enden tödlich. In den restlichen Fällen kommen die Entführten aufgrund von Befreiung oder Flucht ohne Lösegeldzahlungen frei.

Aber nicht nur die Chancen für die Betroffenen, die in einen Entführungsfall verwickelt oder unmittelbar betroffen sind, mit einem „blauen Auge“ davonzukommen werden immer geringer, auch der Charakter der Delikte verschärft sich zusehends. 30 Millionen D-Mark forderten die Entführer von der Familie von Jan-Philipp Reemtsma noch vor 10 Jahren.

Inzwischen haben Lösegeld- oder Erpressungsforderungen Größenordnungen von bis zu 50 Millionen Dollar erreicht. Summen, die auch ein finanziell gesundes Unternehmen in den Ruin treiben können. Denn selbst wenn zunächst Regierungen das Lösegeld für

zum Beispiel im Iran verschleppte Personen bereitstellen, kommen oft erhebliche Rückzahlungsforderungen auf das betroffene Unternehmen zu.

Zusammen mit der Professional Indemnity Agency, New York, hat Nassau Versicherungen ein Joint Venture mit der PIA Nassau Europe aufgebaut und bietet als Produkt eine Versicherung gegen Entführungs- und Lösegeldforderungen an.

Eine Absicherung, um das Leben von vermögenden Privatpersonen sowie die Existenz von Unternehmen langfristig zu retten und das durch Lösegeldzahlungen verbundene finanzielle Risiko abzuwenden. Neben der Absicherung des finanziellen Risikos bietet Nassau ihren Versicherungsnehmern auch umfangreiche strategische Unterstützung bei der Befreiung der Entführten durch die Zusammenarbeit mit der Corporate Risk International. Dieses Unternehmen ist eines der weltweit führenden im Bereich Krisenberatung. Corporate Risk koordiniert die Zusammenarbeit mit zuständigen Behörden und den Medien und übernimmt die professionellen Verhandlungen mit den Erpressern.

Die Entführungs- und Lösegeldversicherung deckt neben dem Bereitstellen von Löse- und Erpressungsgeldern auch den Verlust des Geldes auf dem Weg zur Übergabe ab. Außerdem werden unter anderem Rechtsberatung und unbegrenztes Krisenmanagement ebenso wie ärztliche Behandlung, Gutachter und Dolmetscher zur Verfügung gestellt. Für die ganz speziellen Risiken von Unternehmen stehen weitere, individuelle Optionen der Spezialversicherung bereit. Die Evakuierung und Heimatrückführung von Mitarbeitern sowie deren Familienangehörigen und der Ausgleich von entgangenem Gewinn durch indirekte Erpressung sind nur zwei Beispiele, wie sich Unternehmen absichern können. cf

Nassau Versicherungen Deutschland

Vor rund 50 Jahren gründete der niederländische Assekurateur Meindert Bloemers die Nassau Versicherungsgesellschaft in Rotterdam. Seither wächst das Unternehmen, dessen Mehrheitsbeteiligung die Familie des Firmengründers bis heute hält, stetig und ist inzwischen im gesamten europäischen Raum tätig.

Seit 2001 agieren die Nassau Versicherungen, als Niederlassung der holländischen Nassau Verzekering Maatschappij auf dem deutschen Markt. Sie ist spezialisiert auf höchst individuelle Produkte wie zum Beispiel der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, die sie seit März 2001 ihren Kunden anbietet. Ausschließlich für Geschäftskunden, vom Freiberufler und Selbständigen über

mittelständische Unternehmen bis zu Industriekunden, ist die Nassau tätig. Mit Angeboten wie Berufshaftpflicht-, Vermögensschaden- oder Produktschutzversicherungen bietet das Unternehmen seinen Kunden hoch spezialisierte Möglichkeiten zur Absicherung ihrer beruflichen und betrieblichen Risiken. Durch die Nassau Recall Protect Police (Nassau RPP) wurde das Angebot für den Mittelstand erweitert. Die Entführungs- und Lösegeldversicherung für vermögende Privatpersonen, Unternehmen und internationale Organisationen ist ein weiteres innovatives Produkt, das der Spezialversicherer seit 2003 europaweit anbietet.

Weitere Informationen:
www.bloemernassau.com

3. NORDDEUTSCHER VERSICHERUNGSTAG



3. Norddeutscher Versicherungstag in Hamburg am 5. Oktober 2006

Der Norddeutsche Versicherungstag ist ein Forum für die norddeutschen Versicherungsvermittler, -agenten und -makler.

Die Fachmesse wird durch Info-Veranstaltungen und Fachbeiträge ergänzt. Veranstalter ist die Handelskammer Hamburg mit Unterstützung der In-

dustrie- und Handelskammern in Schleswig-Holstein, Schwerin und Rostock sowie der Verbände: Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM) und dem Bundesverband der Assekuranzführungs-kräfte e.V. (VGA).

Die Messe findet im mittleren Börsensaal der Handelskammer Hamburg statt. Auf einem Podium im Börsensaal informieren die Aussteller in Kurzpräsentation (ca. 5 Minuten) über aktuelle Themen. Während der Messe finden drei Informationsveranstaltungen im Albert-Schäfer-Saal statt.

Die Hamburger Versicherungsbörse

Seit 1558 werden hier Versicherungsverträge ausgehandelt und abgeschlossen

Die Hamburger Versicherungsbörse ist einzigartig in Deutschland und steht weltweit nur mit den Börsenplätzen Rotterdam und London im Wettbewerb.

Die hier in Hamburg gezeichneten Risiken sind überwiegend nationale Geschäfte aus dem Bereich der sogenannten kaufmännischen Versicherungszweige, d. h. Transport-, Industrie-Feuer- und Industrie-Haftpflicht-Versicherungen. Des Weiteren werden hier Rückversicherungen behandelt. Mit diesem Profil unterscheidet sich die Hamburger Versicherungsbörse von der Londoner Lloyd's, an der vor allem internationale Geschäfte platziert und Rückversicherungen abgeschlossen werden.

Der Rat der Stadt Hamburg erlaubte 1558 dem Gemeinen Kaufmann, an der Trostbrücke gegenüber dem Rathaus eine Börse zu bauen, die die erste auf deutschem Boden war. Seit 1841 befindet sich ihr Sitz am Adolphsplatz. Zu den Aktivitäten gehören seit ihrer Gründung die Vermittlung und der Abschluss von Versicherungsverträgen.

Seit 1977 besteht die Versicherungsbörse als eigenständige Form. Gemeinsam mit der Allgemeinen Börse, der Wertpapierbörse, der Getreidebörse und der Kaffeebörse ist sie unter dem Dach der Hamburger Börse zusammengefasst.

Die Akteure an der Hamburger Versicherungsbörse sind Mitarbeiter von Versicherungen, Assekuradeure, freie Versicherungsmakler und Besichtiger. Der Versicherungsmakler arbeitet im Auftrag eines Kunden, um ein Risiko zu platzieren, das er Versicherern und Assekuradeuren anbietet. Ein Assekuradeur ist wiederum ein Mehrfachagent, der vom Schwerpunkt her in der Transportversicherung an den Seeplätzen Hamburg und Bremen tätig ist. Er arbeitet in eigenem Namen mit mehreren Versicherungsgesellschaften zusammen, so dass ihm eine objektive und kundenorientierte Beratung möglich ist. Darüber hinaus reguliert er Schäden, soweit dies in seiner Vollmacht liegt. Durch die Partnerschaft mit einem Assekuradeur können auch nicht-orts-

ansässige Versicherungsgesellschaften an der Hamburger Versicherungsbörse vertreten sein. Besichtiger schließlich sind Sachverständige für Schäden an Schiff und Ladung.

Die Bedeutung der Transportversicherung für den Börsenhandel hat sich im Laufe der Jahre geändert. Der Grund dafür liegt darin, dass nicht mehr wie früher für jeden Transport ein Einzelvertrag abgeschlossen wurde, sondern heute Jahresverträge, d. h. die sogenannten laufenden Policen Rahmenverträge darstellen. Dennoch darf die Bedeutung der Versicherungsbörse nicht unterschätzt werden. Denn sie bietet ihren Börsenteilnehmern den Vorteil, durch kurze Wege Transaktionen zügig miteinander abstimmen zu können, für die teilweise ein intensiver Austausch von Informationen erforderlich ist. So werden hier Prämien ausgehandelt, Beteiligungen vergeben, Dokumente ausgetauscht und weitere Angelegenheiten erledigt, die die Verwaltung von Versicherungsverträgen mit sich bringt.

Programm

10.00 Uhr
Beginn der Veranstaltung

10.40 Uhr – 11.20 Uhr
Vortrag I und Diskussion im Albert-Schäfer-Saal
Thema: Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts: Stand, Umsetzung, Sachkundeprüfung
Dr. Gerald Wogatzki, Handelskammer Hamburg, Dieter Lorenz, Institut für Berufsbildung der Versicherungswirtschaft Hamburg e.V., IBV

11.30 Uhr – 12.00 Uhr
Sekttempfang des Bundesverbandes der Assekuranzführungs-kräfte e.V., VEGA, in der Speaker's Corner
George C. Muhle, Vizepräsident VEGA, Bernd Adler, Vors. VEGA Hamburg.

12.20 Uhr – 13.00 Uhr
Vortrag II und Diskussion im Albert-Schäfer-Saal
Thema: Endlich tun, was Sie wissen! Erfahrungen aus der Kundengewinnung, Jörn Bruhn, FoxxConsult Jörn Bruhn GmbH

13.15 Uhr bis 14.00 Uhr – Börsenführungen

14.00 Uhr (Ende der Börsenzeit)
Eröffnungsansprache des Präses/Vizepräses und Grußworte im Börsensaal

14.15 Uhr – Rundgang durch die Ausstellung

14.15 Uhr – Beginn der Kurzvorträge in der Speaker's Corner

15.20 Uhr – 16.00 Uhr
Vortrag III und Diskussion im Albert-Schäfer-Saal
Thema: Auflösung von Agenturverträgen
Wolfgang Schroeck, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V., BVK

16.10 Uhr - weitere Kurzvorträge in der Speaker's Corner

17.30 Uhr – Resumee des Veranstalters, Einladung zum Après an alle Beteiligten im Börsensaal

18.00 Uhr – Ende der Veranstaltung

Diese Firmen stellen aus:

Aspecta Versicherung AG	Hans John – Versicherungsmakler GmbH
AXA Versicherung, - NL Hamburg	HanseMerkur Versicherungen
Barwert Policenbörse Versicherungen	HS-Hamburger Software GmbH & Co. KG
bbg Betriebsberatungs GmbH	HVR Hamburger Vermögensschaden IBV e.V.
BHW Lebensversicherung AG	IDEAL Gruppe Versicherung
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)	IHK Schleswig-Holstein Kanzlei Michaelis
CHARTA Börse für Versicherungen AG	Lutronik Software GmbH – Softwarehaus
Condor Versicherungsgruppe	Moneymaxx Lebensversicherungs-AG
conform IT-Systemhaus GmbH	Morgen & Morgen, Analysehaus
Corporate Insurance Versicherungsmakler GmbH	MSC, Konzeptlösung für Finanzdienstleister
Dialog Lebensversicherungs-AG	Nassau Versicherungen
DSP Vermögensberatung AG	Norddeutsche IHKs
Epeku AG	Provinzial Nord Brandkasse AG
FinanzDock AG	SIGNAL IDUNA Gruppe
FINGRO AG, Finanzdienstleistung	svt BRANDSANIERUNG GmbH
Gerling Lebensversicherungs-AG	V-aktuell Thomas Bethke
Hamburger Versicherungsbörse	VGA Bundesverband der Assekuranzführungs-kräfte e.V.
Hamburg Mannheimer Versicherungs AG	VHV Allgemeine Versicherung AG Regionaldirektion Nord
Hamburger Feuerkasse Versicherungs AG	Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG
Handelskammer Hamburg	und weitere Aussteller

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe

Sensationell im Beitrag, stark in der Leistung

So günstig:

Ein 30-jähriger Mann zahlt nur **147,10 EUR** im Monat (inklusive Pflegepflichtversicherung und 300,- EUR Selbstbehalt im Jahr).

Bestens versorgt:

- 100% Erstattung bei ambulanten und stationären Leistungen
- 80% Zahnersatzleistungen
- Wahlweise Unterbringung im Zweibettzimmer
- Umfangreichstes Optionsrecht am Markt

Jetzt informieren:

Telefon: (0 40) 41 19-7090
Fax: (0 40) 41 19-91 33 33
E-Mail: hbc@hansemerkur.de



Start Fit
Private Krankenvollversicherung für Einsteiger

HanseMerkur Versicherungsgruppe • Siegfried-Wedells-Platz 1 • 20352 Hamburg