

versicherungs



Der unabhängige, exklusive Insider-Report für autonome Makler, kompetente Vermittler und integrale Führungskräfte der Assekuranz

Auch die aktuellen Unwetter zeigen, wie wichtig Versicherer sind – und Vermittler, die Verbraucher zu passenden Produkten beraten. ‚Pro Vermittler‘ auch diese ‚vt‘-Themen: ● LVM – Fehlende Maklerkorrespondenz ist gegen Kundeninteresse ● Für Vermittler, gegen Überregulierung – Ralf Witzel (FDP) im Gespräch mit ‚vt‘ ● BFV – Neues Mitglied Alte Oldenburger. – Doch zunächst, *sehr geehrte Damen und Herren*, werden weitere Brücken gebaut, um den GDV-Kodex-Fehler zu überwinden:

ERGO: „IGVM-Kodex gleichwertig zum GDV-Kodex“

Immer mehr Versicherer erkennen den gravierenden und reparaturbedürftigen Webfehler, den der GDV im „Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ eingebaut hat, indem dem Maklerstatus dort nicht Rechnung getragen wird. Viele maklerorientierte Versicherer sind aus diesem Grund dem Kodex nicht beigetreten, andere (beigetretene) Versicherer versuchen nun, die Kuh vom Eis zu holen. Konkret wird nicht am GDV- bzw. dem daraus entwickelten Basis-Kodex festgehalten, sondern auch andere Kodizes, die bspw. vom AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. (vgl. ‚vt‘ 20/14), der IGVM – Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V. (vgl. ‚vt‘ 18/14) oder der VEMA – Versicherungsmakler-Genossenschaft eG auf Basis von Recht und Gesetz entwickelt wurden, akzeptiert. So erkennen Generali und Ideal bspw. den IGVM-Kodex an (vgl. ‚vt‘ 27/14). So nun auch die Ergo Versicherungsgruppe AG. Die hatte mit Schreiben vom 25.06.2014 unter Beifügung der „Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsmakler und Mehrfachagenten (Basic Code)“ Vermittlern mitgeteilt, man sehe „den Basic Code als Grundlage unserer Zusammenarbeit an“. Zugleich zeigte sich Ergo, im Gegensatz zur Allianz, bemüht, kein Öl ins Feuer zu gießen: „Soweit bei Ihnen dennoch Vorbehalte bestehen oder Sie bereits einen anderen Kodex akzeptiert haben, so teilen Sie uns dies bitte bis zum 31.07.2014 mit.“ Das tat postwendend Versicherungsmakler Matthias Helberg/Osnabrück am 26.06. per Widerspruch, dem er den IGVM-Kodex beifügte. Am 16.07. teilen die Düsseldorfer u. a. mit, dass „wir den Kodex der IGVM als gleichwertig zum GDV-Kodex akzeptieren und hiermit zur Grundlage unserer Zusammenarbeit machen“.

ERGO

vt'-Fazit: Ein im Lager des Kunden stehender Makler ist kein (steuerbarer) Vertrieb des Versicherers. Unangemessenen Kodex-Inhalten oder unzulässigen Überprüfungs-Androhungen in Ihrer „täglichen Vertriebspraxis“ sollten Sie daher widersprechen. Es gibt diverse Verbandskodizes, auf die Sie verweisen können, auch wenn Sie nicht Mitglied in diesem Verband sind. Suchen Sie sich den Kodex aus, den Sie als ‚passend‘ erachten.

LVM missbraucht Kunden als Postboten

Trotz Mitgliedschaft im GDV-Verhaltenskodex hapert es bei der Beachtung des Kundeninteresses bei einigen Versicherern gewaltig. Der LVM Landwirtschaftlicher Versicherungsverein a.G. mag Vertrauen in seine „Vertrauensleute“ haben. Ob aber Versicherungsnehmer zum LVM Vertrauen haben dürfen, ist eine ganz andere Frage, wie folgender Fall zeigt: Nachdem die Klaus Juling GmbH/Rheine am 04.01.2014 unter Vorlage der Maklervollmacht beim LVM die Unfallversicherung eines Mandanten zur nächsten Hauptfälligkeit gekündigt hatte, wartete GF Klaus Juling vergeblich auf eine Kündigungsbestätigung. Der Fall landet auf dem ‚vt‘-Redaktionstisch. Wir gehen der Sache nach und bitten den LVM-Vorstandsvorsitzenden Jochen Herwig um Stellungnahme, warum der LVM dem Makler die Kündigung nicht bestätigt, und wie sich diese Handlungsweise mit dem BGH-Urteil vom 29.05.2013 (Az.: IV ZR 165/12) vereinbaren lässt

Ihr direkter Draht ...

02 11 / 66 98 - 330

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: vt@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – kapital-markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

versicherungstip Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Redaktionsdirektoren: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber. Chefredakteur: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen. Redaktionsbeirat: Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Vwt. Dr. Ludger Steckelbach, Rechtsanwalt Harald L. Weber M.A., LL.M. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0178-5699

(vgl. vt' 25/13). In der Antwort verweist der LVM darauf, man habe „mit E-Mail vom 28.05.2014 eine Kündigungsbestätigung“ an den Makler verschickt. Zur Vollmacht erläutern die Münsteraner: „Zu diesem Schriftwechsel wären wir im Übrigen nicht verpflichtet gewesen, da die vorgelegte Maklervollmacht die Vorgaben des von Ihnen angeführten BGH-Urteils nicht erfüllt.“ Es ist zwar zutreffend, dass der LVM dem Makler am 28.05. eine E-Mail zustellte. Doch damit ‚übersehen‘ die Münsteraner den zeitlichen Ablauf, den wir Ihnen aber nicht vorhalten: ++ Kündigung durch den Makler am 04.01. ++ Kündigungsbestätigung der LVM an den Versicherungsnehmer am 03.02. ++ Erinnerung des Maklers am 26.05. ++ E-Mail (mit beigefügter Kündigungsbestätigung an VN) der LVM am 28.05. an den Makler.

Im Klartext heißt das also, dass der LVM dem Versicherungsmakler trotz Maklervollmacht keine Kündigungsbestätigung zusandte, und der Makler erst durch Erinnerung und nach über vier Monaten seit der Kündigung die Bestätigung mit Ablaufdatum vom LVM erhielt. Auch wenn der VN bereits im Februar die Bestätigung erhalten hatte, wirft der Fall die Frage auf: Ist der LVM weiterhin ein hartnäckiger Korrespondenzpflichtverweigerer? Denn es ist schon hohntriefend, wenn der LVM nun auf seine ‚Mildtätigkeit‘ verweist, mit dem Makler den Schriftwechsel geführt zu haben, obwohl man dazu nicht verpflichtet sei. Was würde denn im Schadenfall passieren, wenn ein Kunde zwischenzeitlich ohne Versicherungsschutz dasteht? Warum die vorgelegte Maklervollmacht „die Vorgaben des BGH-Urteils nicht erfüllt“, teilen die Münsteraner nicht mit. Daher haben wir beim Versicherer nachgehakt, welche Regelung(en) in der Maklervollmacht nach Ansicht des LVM die Vorgaben des Urteils nicht erfüllen. Nun heißt es:

„In der vorgelegten Vollmacht wird eine Form der Korrespondenz eingefordert, die für uns mit unzumutbarem Mehraufwand verbunden ist. Im BGH-Urteil finden Sie die betreffende Passage auf Seite 9 unter Absatz 17 (3).“ Die uns vorliegende Maklervollmacht sieht vor, und darauf spielt die LVM wohl an: „Die gesamte Korrespondenz des Versicherers ist mit dem Versicherungsnehmer im Original und mit dem Versicherungsmakler in Kopie zu führen.“ Und der BGH hatte unter dem von der LVM aufgeführten Absatz begründet: „Unzumutbar kann die Korrespondenzpflicht mit einem vom Versicherungsnehmer eingeschalteten Vertreter auch sein, wenn dies für den Versicherer mit einem unzumutbaren Mehraufwand verbunden ist. Das ist allerdings noch nicht der Fall, wenn der Versicherer generell die Korrespondenz mit einem Vertreter führen soll.“ Demnach hält der LVM die E-Mail mit Kündigungsbestätigung-pdf an den Makler für einen unzumutbaren Mehraufwand. Damit dürfte das BGH-



Urteil aber unzutreffend ausgelegt sein. Abgesehen davon legt der LVM ein höchst kundenunfreundliches Verhalten an den Tag. Immerhin ist der VN noch bis November 2014 (zahlender) Kunde des Münsteraner Versicherers. In der Kündigungsbestätigung erdreistet sich der LVM, seinen Kunden zum Postboten zu degradieren: „Die Kündigung wurde von Ihrem Makler ausgesprochen. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir zu Ihrem Vertragsverhältnis ausschließlich mit Ihnen korrespondieren. Bitte informieren Sie Ihren Makler über unser heutiges Schreiben.“ Den Willen des Kunden aber konnte der LVM der Maklervollmacht entnehmen, wonach auch der Makler die Info erhalten soll. War da nicht was mit dem GDV-Verhaltenskodex, der angeblich für „die Versicherungsunternehmen einen Rahmen von Normen und Werten, damit sie den Interessen der Kunden gerecht werden“, setzt? Oder der salbungsvoll vorgibt, dass sich die (teilnehmenden) Versicherer „an den Bedürfnissen des Kunden orientieren und diese in den Mittelpunkt ihres Handelns stellen“? Vor einer Testatverweigerung durch den auf Kodexeinhaltung prüfenden Wirtschaftsprüfer hat die LVM offenbar keine Angst. Die Münsteraner sind zwar Kodexmitglied, mit der Orientierung am Kundeninteresse, das der VN ja in der Maklervollmacht zum Ausdruck gebracht hat, hat das aber nichts zu tun.

vt'-Fazit: ●● Versicherungsnehmer sind nicht die Postboten eines Versicherers. Wenn der LVM branchenübliche Vorgehensweisen und Respekt gegenüber dem Kundeninteresse vermissen lässt, bloß um Versicherungsmaklern das Leben schwer zu machen, kann das kundenunfreundliche Verhalten auch schnell für die LVM-Vertrauensleute zum Bumerang werden ●● Je nachdem, was in einer Kündigungsbestätigung, bspw. bzgl. Ablaufdatum, steht, und wann der betreuende Makler davon erfährt, stehen bei einem Schadenfall nach Ablauf des Versicherungsschutzes unerfreuliche Diskussionen, Schuldzuweisungen und Haftungsfragen an. Im Kundeninteresse ist das nicht.

„Rahmenbedingungen notwendig, damit Vermittler wirtschaftlich arbeiten können“

„Jeder junge Mensch sollte private Altersvorsorge aufbauen, denn es droht eine Nivellierung der gesetzlichen Rente auf niedrigem Niveau.“ **Ralf Witzel**, Mitglied des **Landtags Nordrhein-Westfalen** und Stellvertretender Vorsitzender der **FDP-Landtagsfraktion NRW**, legt im Gespräch mit Ihrem vt'-Chefredakteur die Finger in die Wunde. Er plädiert für private und betriebliche Altersvorsorge und warnt zugleich vor einer Beschädi-

gung der dringend notwendigen Eigenvorsorge durch staatliche Eingriffe und Überregulierung: „Wir brauchen mehr Freiheit und eine Entbürokratisierung, unnötiger Ballast muss weg.“ Dass das keine Phrasendrescherei ist, dafür liefert **Witzel** anhand eines konkreten Beispiels für eine Fehlentwicklung mit Korrekturbedarf umgehend den Beweis. So hält er die jüngste Kritik an den Beratungsprotokollen, speziell der Banken, für überzogen: „Die Beratungsprotokolle sind zu lang. Üblicherweise wollen Verbraucher nicht fünf Seiten lesen und unterschreiben. Zudem ist es ein enormer Zeitaufwand für den Berater, dem kein entsprechender Ertrag entgegensteht.“ Schließlich geht es um mündige Bürger.

Die milliardenteuren Wahlgeschenke der Regierungskoalition, Rente mit 63 und Mütterrente, sieht er aufgrund steigender Beiträge und der erkennbar negativen Folgen für das Versorgungsniveau späterer Rentenbezieher höchst kritisch. Da ist jedes unnötige Hemmnis, das den Verbraucher vom sinnvollen Abschluss von Altersvorsorgeverträgen abhält und dem mittelständischen Vermittler die Arbeit erschwert, überflüssig wie ein Kropf – mit dieser Argumentation rennt Witzel nicht nur bei uns offene Türen ein.

Auch zur aktuellen Gesetzgebung bezieht MdL Witzel Stellung. Das **Lebensversicherungsreformgesetz** (LVRG) wertet er nicht als „gutes Gesetz, aber zumindest wurde auf der Zielgeraden das Schlimmste verhindert. Eine Offenlegung der individuellen Vergütung wäre existenzbedrohend für viele Vermittler geworden und hätte dem Verbraucher nicht geholfen. Im Gegenteil, die Offenlegung hätte vom Abschluss wichtiger Verträge abgeschreckt.“ Rechte und Pflichten dürfen nicht einseitig verteilt sein. So plädiert Witzel dafür, „die Rechte der Verbraucher bei Falschberatung zu stärken, zugleich sollte es gesellschaftliche Akzeptanz finden, dass ein Vermittler nicht umsonst arbeiten kann, sondern angemessen zu vergütet ist. Das Anzetteln von Neiddiskussionen ist da völlig fehl am Platz.“ Aber: „Die Vergleichbarkeit der Produkte muss gegeben sein“, spielt Witzel auf den Ausweis der Kostenquote und die Renditeminderungsangabe an. „Wir sind für eine sinnvolle Transparenz bei den Versicherungsverträgen für die Kunden, zugleich gilt es, die Belastungen für die mittelständisch geprägten Versicherungsvermittler abzuwägen. In der Regel werden Kunden von Versicherungskaufleuten beraten, die qualifiziert und transparent über ihre Produkte informieren und so dazu beitragen, die parteiübergreifend gewünschte Säule der privatfinanzierten Altersvorsorge zu stärken. Dazu sind aber Rahmenbedingungen notwendig, die den Vermittlern die Voraussetzung geben, auch wirtschaftlich arbeiten zu können.“

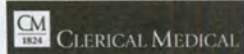


MdL Ralf Witzel, Stv. Vorsitzender der FDP-Landtagsfraktion NRW, und Ihr ,vt'-Chefredakteur Erwin Hausen (li.)

vt'-Fazit: Mit einer ‚Kleinen Anfrage‘ im Landtag Nordrhein-Westfalen (Drucksache 16/6064 vom 13.06.2014) zur „Angekündigten Zustimmung des Landes zum Lebensversicherungsreformgesetz“ hat Ralf Witzel sachkundig u. a. „die in dem Gesetz vorgesehene Regelung einer zwingenden Offenlegung der Provisionen für Versicherungsvermittler“ kritisiert, das diese „sich schon bald als bürokratisches Monstrum erweisen könnte“. Seinen kompetenten Einsatz für fairen Umgang mit Vermittlern bekräftigt der FDP-Politiker im Gespräch mit Ihrer ,vt'-Redaktion. Zu mit Witzel diskutierten Problemen ++ der Niedrigzinspolitik ++ verfehlten Provisionsverbot-Forderungen und ++ Verbraucherzentralen als Versicherungsberater berichten wir in der ,vt'-Ausgabe der kommenden Woche.

Gerafft ♦ gestaffelt ♦ geprüft

CMI-Beschluss: Mit dem Bericht „Vermittler haften nicht für CMI-Fehler“ (vgl. ,vt' 29/14) informierten wir Sie kürzlich über den gescheiterten Versuch der **Clerical Medical Investment Group Limited (CMI)**, sich im Rahmen des Innenausgleichs bei einem Versicherungsvermittler schadlos zu halten. Mit Urteil vom 14.05.2014 (Az.: 4 O 302/13) hat das **Landgericht Lüneburg** entschieden, dass CMI geltend gemachte Ge-



genansprüche in Höhe von rund 2,2 Mio. € gegen den Vermittler nicht zustehen. Allerdings hat CMI gegen das Urteil des LG Lüneburg Berufung zum **Oberlandesgericht Celle** eingelegt. Der Versicherer hat auch im Berufungsverfahren (Az.: 8 U 149/14) den Erlass einer einstweiligen Verfügung zur Einstellung der Zwangsvollstreckung beantragt. Indes hat das OLG Celle dies durch aktuellen Beschluss zurückgewiesen, da es für die Berufung der CMI gegen das Urteil des LG Lüneburg keine Erfolgsaussichten sieht. „(...) Die titulierten Ansprüche des Vermittlers sind nicht durch Aufrechnung der CMI erloschen. Der CMI steht gegen den Vermittler kein Anspruch auf Gesamtschuldnerausgleich gemäß § 426 Abs. 1 BGB zu. Auch mit einem gemäß § 426 Abs. 2 Satz 1 BGB übergangenen Recht kann die CMI nicht aufrechnen. Schließlich steht der CMI kein Zurückbehaltungsrecht zu“, macht der 8. Zivilsenat des OLG Celle in den Entscheidungs-

gründen des neunseitigen Beschlusses deutlich. „Damit ist also davon auszugehen, dass die CMI mit ihren Regressversuchen endgültig scheitert und das Urteil des LG Lüneburg Bestand haben wird“, erläutert die den beklagten Vermittler vertretende Rechtsanwältin Dr. Tamara Knöpfel, Witt Rechtsanwälte PartG/ Heidelberg-Berlin. vt'-Fazit: Damit können wir bekräftigen: Vermittler sollten sich nicht von Regress-Androhungen seitens CMI ins Bockshorn jagen lassen. Und Vermittler, die Kunden Schadenersatz leisten mussten, sollten prüfen (lassen), CMI in Regress zu nehmen.

versicherungstip-Service
Den Beschluss erhalten Sie im Abonnenten-Login auf unserer Homepage oder gegen Einsendung eines 10-€-k-mi'-Service-Wertschecks unter vt 31.14.01 OLG Celle Beschluss CMI

Kündigungs-Unklarheit: Die Sache ist eigentlich eindeutig: Im Versicherungsschein steht klipp und klar drin, dass der VN die private Krankenversicherung „zum Ende eines jeden Versicherungsjahres mit einer Frist von drei Monaten kündigen“ kann. Näheres finde sich in § 13 der AVB, die den Musterbedingungen 2009 (MB/KK 2009) entsprechen, und gleichlautend die Kündigung zum Ende eines jeden Versicherungsjahres regeln. Nach einer Kündigung zum Ende des Versicherungsjahres lehnt der Versicherer aber ab mit dem Hinweis, dass in der Erläuterung Nr. 29 der AVB das Versicherungsjahr konkretisiert würde und dort dann auf das Kalenderjahr verwiesen werde. Das ist zwar zutreffend, wirft aber die Frage auf, was denn nun für den VN gilt, der im Versicherungsschein über eine andere Kündigungsmöglichkeit informiert wird. Wenn der Versicherer über sein Versteckspiel mit unterschiedlichen Regelungen zum gleichen Sachverhalt stolpert und den Versicherungsnehmer mit den AVB im Unklaren lässt, kann das eigentlich nicht zu Lasten des Kunden gehen. Mehr dazu in einer der kommenden vt'-Ausgaben.

BFV und vt' in den Medien
Thema: Neue Lobby für Makler
Die ursprünglich geplante Provisionsoffenlegung ist vom Tisch. Dafür kommt eine Effektivkosten-Kenngröße bei Lebensversicherungen, die mehr Transparenz schafft und sich an den Gepflogenheiten bei der Riester-Rente orientiert. Diese Gesetzesänderung in letzter Minute geht maßgeblich auf die Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) zurück. (...) Die BFV vertritt mittelstandsorientierte Versicherer, deren Geschäftspartner überwiegend Versicherungsmakler sind. Sie wurde Mitte Juni in Düsseldorf gegründet mit dem Ziel, die Tätigkeit und Rechtsstellung des Versicherungsmaklers bekannter zu machen und zu fördern. (...) Ebenfalls Gründungsmitglied ist der Brancheninformationsdienst versicherungstip (kapital markt intern Verlag/Düsseldorf), der die Tätigkeit koordiniert. (...) Bei gleicher Prämienhöhe ist das vom Makler angebotene Produkt daher tendenziell leistungsstärker oder passt individuell besser zum Kundenbedürfnis als das von anderen Vermittlern angebotene Produkt“, betont die BFV.
aus: portfolio international.de vom 15.07.2014

BFV-Zuwachs: Die Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) verzeichnet mit dem Beitritt der Alte Oldenburger Krankenversicherung AG das nunmehr zehnte Mitglied. Die Initiative mit mittelstandsorientierten Versicherern, deren Geschäftspartner überwiegend Versicherungsmakler sind, will die Tätigkeit und die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers bekannter machen und fördern. Damit soll die Bedeutung und die Funktion des Berufsstandes der Versicherungsmakler einem breiteren Publikum zugänglicher gemacht werden, sowohl bei Kunden wie auch in der Politik. Weitere Mitglieder (vgl. vt' 26/14) der Bundesarbeitsgemeinschaft sind Alte Leipziger-Hallesche, die Bayerische, DMB Rechtsschutz-Versicherung AG, Haftpflichtkasse Darmstadt VVaG, KS-Auxilia, Lebensversicherung von 1871 a.G., Stuttgarter Lebensversicherung a.G., Volkswohl Bund und Ihre vt'-Redaktion, die die Tätigkeiten der BFV koordiniert. Im Fokus stehen die Interessen maklerorientierter Versicherer, der Versicherungsmakler und der Verbraucher. Eine Initiative die viel Zuspruch findet, nachdem in Publikumsmedien häufig pauschal und unsachlich über Vermittler berichtet und insbesondere der Rechtsstellung, den gesetzlichen Anforderungen und dem Haftungspotential des Versicherungsmaklers nicht Rechnung getragen wird.

Mit welchen Versicherern haben Sie aktuell Korrespondenzpflicht-Probleme? fragt Ihr
Luis
Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen
- Chefredakteur -

Eine ältere Dame geht in eine Bank, will dort ein Sparbuch eröffnen und 1000 Euro einzahlen. Dame: „Ist mein Geld bei Ihnen auch sicher?“ Kassierer: „Klar doch!“ Dame: „Und was ist, wenn Sie pleite machen?“ Kassierer: „Dann kommt die Landeszentralbank auf!“ Dame: „Und was, wenn die pleite machen?“ Kassierer: „Dann kommt die Bundesbank auf!“ Dame: „Und wenn die pleite macht?“ Kassierer: „Dann tritt die Bundesregierung zurück, und das sollte Ihnen nun wirklich die 1000 Euro wert sein!“

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...
steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuerstip GmbH intern
...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:
Bank intern
kapital-markt intern
finanzstip
versicherungstip
investment intern
inside track (USA)