

Der Vermittler

E-Magazin Versicherung, Vertrieb, Finanzen

DEZEMBER 2019

„Lasst den hybriden Kunden selbst wählen“

Axa-Vertreter
Bernd Helck
über digitale Dialoge und
persönliche Ansprachen

BESTANDSNACHFOLGE

Was Makler beim Verkauf
beachten müssen

ANALYSE

Jagdhaftpflicht im
Vermittlercheck

PRODUKTE DES MONATS

U.a. mit LVM, Allrecht,
Zurich und Gothaer





Haftpflicht 2020

Industrie-Haftpflicht, D&O und Financial Lines

Branchentreff am 21. und 22.01.2020 in Hamburg

300+
Teilnehmer
Next Generation
Förderung
Networking
Events

U. a. mit:



Tobias Bunz
E.ON SE



Carsten Krieglstein
Schaeffler Versicherungs-
Vermittlungs GmbH



Nepomuk Loesti
AIG



Prof. Dr. Ina Ebert
Munich Re

Jetzt anmelden: haftpflicht-konferenz.de

euroforum

„Alexa und Co. können kein Gefühl erzeugen“

Markteinblick von Axa-Vertreter Bernd Helck

Als ich im September 1989 meine Ausbildung zum Versicherungskaufmann bei der DBV begann, war mir noch nicht bewusst, wie sehr sich die Versicherungswirtschaft in den nächsten 30 Jahren verändern würde. Jedoch kann ich heute aber auch klar bestimmen, welche Grundsätze sich nach drei Jahrzehnten eher gefestigt haben. Damals wie heute ist es die emotionale Intelligenz, die den Schlüssel zur Zusammenarbeit mit Menschen bietet. Die Fähigkeit sich in die Lage des Gegenübers zu versetzen, gepaart mit den richtigen Fragen und den sinnvollen Ideen – das war und ist schon immer richtig. Natürlich kann ich in der digitalen Welt heute auch einen Dialog führen, mit „Alexa“ zum Beispiel. Das System wird auch die sachlichen Antworten geben können und möglicherweise die Brücke zu einem allgemeinen Angebot sein. Alexa und Co. haben aber kein Gefühl und noch viel wichtiger, Sie können auch kein Gefühl erzeugen.

Bei der Gründung unserer GmbH vor einigen Jahren war es uns enorm wichtig, die Beziehung der Kunden zu uns als Berater auch erlebbar zu machen. Ein ansprechendes, fast wohnliches Ambiente in der Agentur, freundliche Mitarbeiter zur Begrüßung und ein intensives Gespräch mit vielen Fragen zur persönlichen Lebenssituation und den zukünftigen Wünschen. Das braucht mehr Zeit für und mit den Menschen und bedeutet meistens zunächst mal noch keinen schnellen Ertrag. Es erzeugt beim Gesprächspartner jedoch das gute Gefühl eines aufrichtigen Interesses. Hier beschäftigt sich ein Spezialist mit mir und vermittelt mir einen guten Eindruck. Positive Emotionen über den Umgang mit der eigenen Wirklichkeit überlagern die grundsätzliche Abneigung der meisten Interessenten zu unseren Vorsorgethemen. Denn sind wir mal ehrlich: der Wunsch sich mit den unangenehmen Themen wie Krankheit, Unfall, Berufsunfähigkeit oder gar Tod zu beschäftigen, ist auch im digitalen Zeitalter eher bescheiden ausgeprägt. Das ist aber auch gleichzeitig die Grundlage für die vorherrschende Meinung,

das die weniger komplexen Themen auch ohne menschliches Zutun ihren Käufer finden. Dann ist das heute eben Teil der neuen Wahrheit und belegt den zum Teil vorhandenen Anspruch der Kunden nach digitaler Bedienung.

Wie gehe ich also nun als Vermittler mit den Herausforderungen des digitalen Wandels um? Ich nutze ihn natürlich für mich. Nehmen wir zum Beispiel die sogenannten sozialen Medien. Aus meiner Sicht ist das der Tummelplatz für „Guerilla-Marketing“. Auf allen Kanälen wird mitgespielt, damit der Agenturname immer mal wieder sichtbar wird. Jedoch bitte nicht immer die vorbereiteten Texte und Beiträge der Konzerne, die alle anderen Kolleginnen und Kollegen auch ins Netz stellen. Wer will denn damit Individualität belegen? Dazu gibt es bestimmt viele Wahrheiten. Wir haben uns entschieden den Aufwand von einem professionellen Anbieter dienstleistungen zu lassen. Dies beginnt bei der eigenen Homepage und endet bei Facebook, Instagram und Co. Damit bin ich als Vermittler präsent und biete mehrere Zugangskanäle an. Lasst den „hybriden Kunden“ doch selbst die Mischung der Ansprache wählen. Am Ende bleibt es dennoch meistens bei dem Wunsch nach einem persönlichen Gespräch. Dann ist er wieder da – der Raum für Emotionen.

Für mich als Vermittler ist es natürlich eine vielversprechende Zukunft als Teil einer immer schneller sich verändernden digitalen Welt. Schon Herbert Grönemeyer sang in einem seiner Texte „alles bleibt anders“. Keine Vorbehalte vor den Entwicklungen und gleichzeitig an die Basis in der Tätigkeit mit Menschen denken – das ist mein Weg. Schon als Trainer in meinen Seminaren früher habe ich vielen Teilnehmern den Grundsatz „Kontakt kommt vor Kontrakt“ vermittelt. Daran hat sich in vielen Fällen gar nichts geändert. Nur wenn es sich gut anfühlt, wird es eine stabile Beziehung bleiben. Daher mein Aufruf an alle Kolleginnen und Kollegen in der Vermittlung: Digital ist nicht emotional – aber wir können das sein. Wer etwas gibt, der wird auch etwas bekommen.



Hilfe, ich finde keinen Nachfolger

In den nächsten gut zehn Jahren stehen mehr als die Hälfte der Versicherungsmakler in Deutschland vor einer Unternehmensübergabe. 85 Prozent der Makler haben ihre Nachfolge noch nicht geregelt, berichtet Policen Direkt. Wieso Makler das Thema nicht scheuen dürfen und wie der Verkauf gelingt.

Von Dr. Philipp Kanschik

Wer als Versicherungsmakler auf die Rente zugeht, hat keine ideale Verhandlungsposition. Viele Käufer interessieren sich vor allem für größere Bestände in ausgewählten Metropolregionen. Für kleinere Bestände – und das ist die Mehrheit – finden sich oft nur wenige ernsthaft interessierte Käufer. Schlechte Voraussetzungen für einen guten Verkaufspreis. Gerade ältere Einzelmakler denken oft, dass sie das Thema Nachfolge aussitzen können. In vielen Gesprächen begegnen wir dem Vorurteil, dass die laufenden Bestandscourtagen die Rente darstelle, die man sich schließlich über viele Jahre erarbeitet habe.

Wer seine Maklertätigkeit langsam zurückfährt, nur noch auf Nachfrage und bei Gelegenheit tätig wird und damit seinen Kundenbestand langsam auslaufen lässt, unterschätzt die Lage. Solange das Gewerbe angemeldet bleibt, läuft die Betreuungspflicht unverändert weiter – uneingeschränkt und für alle Kunden. Wer als Makler registriert ist, muss laut §7 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) einmal pro Jahr prüfen, ob die Kunden noch angemessen versichert sind und gegebenenfalls neue Verträge vermitteln. Wer hier untätig bleibt, geht Haftungsrisiken ein. In letzter Konsequenz steht die Zulassung und damit auch die Rente auf dem Spiel. Weitere regulatorische Anforderungen wie das Umsetzen der DSGVO lassen sich nicht so einfach nebenbei regeln: ein Verstoß kann im Ernstfall sogar die finanzielle Existenz kosten, denn das Bußgeld liegt bei bis zu 300.000 Euro oder sogar einer



Freiheitsstrafe. Die digitale Konkurrenz wird zudem immer stärker und wartet nur auf derartige Gelegenheiten. Heute agieren immer mehr Versicherungsmakler im Internet, die online und überregional aggressiv Werbung machen. Wenig oder überhaupt nicht betreute Kunden wechseln so schneller die Betreuung. Der Altmakler verliert mit ihnen auch die als Rente eingeplante laufende Bestandscourtage. Und hat zudem im Rentenalter viel mehr zu tun, als er sich eigentlich wünschen würde.

„Wer seine Maklertätigkeit langsam zurückfährt, nur noch auf Nachfrage und bei Gelegenheit tätig wird und damit seinen Kundenbestand langsam auslaufen lässt, unterschätzt die Lage.“

Kein Nachfolger in Sicht?

Die geeignete Nachfolgelösung ist für Versicherungsmakler deshalb elementare Voraussetzung, um im Ruhestand weiterhin vom Lebenswerk zu profitieren. Wenn sich aber in der Familie und im näheren Umfeld kein geeigneter Nachfolger findet, kann ein Verkauf des Unternehmens die richtige Lösung sein. Vor allem für größere Maklerunternehmen mit vielen Gewerbekunden und mehreren Mitarbeitern ist der Verkauf in der Regel auch finanziell die interessanteste Alternative. Für Makler mit Courtagen von weniger als 150.000 Euro pro Jahr abseits großer Metropolregionen, finden sich oft nur wenige ernsthaft interessierte Käufer.

Fakt ist: Die Mehrheit der deutschen Makler gehört zu dieser Gruppe. Für diese Gruppe sind Rentenmodelle interessant. Der Makler gibt hier Bestände ab und erhält dafür eine lebenslange Rente. Diese berechnet sich aus der aktuellen Bestandscourtage – je nachdem, ob ein Schutz für die Hinterbliebenen mit eingebaut werden soll, leiten Bestandskäufer zwischen 90 und 100 Prozent direkt an den Makler weiter. Die Vorteile gegenüber der unbetreuten Variante liegen auf der Hand: Die Kunden und damit Bestandscourtage bleiben mit Betreuung länger erhalten. Dazu kann der Altmakler tatsächlich in Ruhestand gehen, womit Betriebskosten und Haftungsrisiken wegfallen. Das Neugeschäft geht dabei an den Neumakler.

Wie gelingt der Unternehmensverkauf?

Für Maklerunternehmen mit Bestandscourtage von über 500.000 Euro im Jahr ist in der Regel der Unternehmensverkauf die bessere Variante. Das Unternehmen besteht so weiter und die Mitarbeiter werden weiter beschäftigt. Unsere Erfahrungen zeigen, dass Versicherungsmakler in Nachfolgesituationen sich in erster Linie darum sorgen, dass ihre Kunden – man kennt sich schließlich persönlich – weiter gut versorgt sind. Für zwei Drittel der Versicherungsmakler ist deswegen die Frage nach dem geeigneten Nachfolger zentral, noch vor dem Preis – auch das ist ein Ergebnis des Maklerbarometers 2019.

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Unternehmensverkauf sind damit:

- Eine partnerschaftliche Unternehmensübergabe mit eindeutigen Meilensteinen und transparentem Vertragswerk ist.
- Klare Absprachen zur Kundenübergabe und zum Betreuungsansatz, so dass eine erfolgreiche Fortsetzung der Kundenbeziehungen sichergestellt ist.
- Eine klare und offen kommunizierte Perspektive für die Mitarbeiter ist.

Dass es nicht selbstverständlich ist, einen geeigneten Partner zu finden, zeigt eine Untersuchung der FH Dortmund. Bei im Schnitt rund 25 Prozent der gescheiterten Nachfolgen passte die Chemie zwischen potenziellem Käufer und Verkaufswilligen nicht. Besonders wichtig ist natürlich der Preis: dieselbe Studie kommt zum Ergebnis, dass der Erlös beim Verkauf durchschnittlich bei 1,2 – 1,8x Courtagevolumen liegt. Für sehr gute Unternehmen wird zum Teil auch noch ein Multiplikator von 2,5x gezahlt. Mitunter werden höhere Preise versprochen. Bei besonders vollmundigen Versprechungen auf der Website oder im Erstgespräch sollten Makler jedoch größte Vorsicht walten lassen. Eine externe Bewertung liefert hier zudem oft keinen klaren Mehrwert gegenüber einem direkten Käuferangebot, insbesondere wenn sie unrealistisch hoch ist. Für den Käufer ist eine derartige Bewertung niemals bindend.

Die Kosten für die Bestandsbewertung können im Extremfall im fünfstelligen Bereich liegen. Wenn überhaupt lohnen sich Bestandsbewertungen daher beim Verkauf von größeren Maklerunternehmen – und insbesondere, wenn sie mit unternehmenswertsteigenden Maßnahmen kombiniert werden. Seriöse Käufer bieten nach Vertragsschluss dem Altmakler eine Übergangsphase an. Das erleichtert dem Erwerber den Einstieg und dem Altmakler den Ausstieg. Er kann so mit geringerem Einsatz bei gleichzeitig weniger Verantwortung weiterarbeiten, vor allem administrative Themen abgeben und sich so auf den vertrieblichen Aspekt konzentrieren. Dazu hat er Zeit, über Jahre die Kundschaft an den Nachfol-

ger zu gewöhnen. Dadurch wird auch der Bestandsabrieb in Folge der Übergabe minimiert. Oft wird nämlich beim Unternehmensverkauf der Kaufpreis nachträglich reduziert, falls viele Kunden abspringen. Auf diese Weise sichern sich Käufer typischerweise gerne ab.

„Für die optimale Übergabe sollten Versicherungsmakler mindestens drei Jahre einplanen, von denen bis zu zwei Jahre für den Übergabeprozess anfallen. Diese Zeit sollten Maklerunternehmen nutzen, um alle Beteiligten bestmöglich auf die Übergabe vorzubereiten. Dazu gehört auch, die Bestandsdaten in einem Maklerverwaltungsprogramm aufzubereiten.“

Was ist bei Rentenmodellen zu beachten?

Der Preis für ein Unternehmen oder einen Bestand hängt von stabilen Kundenbeziehungen ab. Sowohl bei Verkauf des Maklerunternehmens als auch bei der Bestandsübertragung durch Verrentung kommt es darauf an, dass möglichst viele Kunden beim Nachfolger bleiben. Einige Rentenanbieter holen sich das für die Courtage und Betreuung benötigte Einverständnis des Kunden zum Betreuerwechsel durch die Hintertür: Wer als Kunde der Bestandsübertragung nicht ausdrücklich widerspricht, wechselt inklusive Maklermandat automatisch zum neuen Makler.

Seriöse Nachfolger holen deswegen die Erlaubnis gesondert und ausdrücklich beim Kunden ein, sich künftig um dessen Versicherungsangelegenheiten kümmern zu dürfen. Damit ist für wirklich nachhaltige Kundenbeziehungen gesorgt. Ein weiterer wichtiger Faktor für die Entscheidung sind steuerliche Fragen. Hier fürchten viele, dass die Rente wie ein Verkauf behandelt wird und damit pauschale Rentenzahlungen fällig werden. Doch Experten sind sich einig, dass Einkommenssteuer und gegebenenfalls Umsatzsteuer parallel zu den Zahlungsflüssen fällig werden. Sicherheitshalber sollten Versicherungsmakler diese Frage direkt mit dem zuständigen Finanzamt klären.

Sicherheit geht vor: Kunden sollen weiter bestens betreut sein, weil der Makler auch in Zukunft ehemaligen Kunden auf der Straße begegnen möchte. Und wer ein Rentenmodell wählt, will dem Unternehmen in der Maklernachfolge vor allem auch aus finanziellen Gründen langfristig vertrauen können. Viele Mythen zum Thema Insolvenz von Bestandskäufern in der Maklernachfolge bestehen zu Unrecht: Weder ist bei einer Insolvenz Ihre Rente automatisch weg, noch sind Garantieverprechen der beste Weg zur Absicherung. Das Risiko hält sich für Verkäufer mit gut gepflegten Beständen insgesamt in Grenzen, wenn sie an ein Unternehmen verkaufen, das selbst als Versicherungsmakler tätig ist. Außerdem erzielen die am Markt üblichen Rentenmodelle in der Regel bereits nach wenigen Jahren einen deutlich höheren Verkaufspreis als ein Verkauf gegen Einmalzahlung.

Übergabe rechtzeitig in Angriff nehmen

Für die optimale Übergabe sollten Versicherungsmakler mindestens drei Jahre einplanen, von denen bis zu zwei Jahre für den Übergabeprozess anfallen. Diese Zeit sollten Maklerunternehmen nutzen, um alle Beteiligten bestmöglich auf die Übergabe vorzubereiten. Dazu gehört auch, die Bestandsdaten in einem Maklerverwaltungsprogramm (MVP) aufzubereiten, was die Übergabe der Kundendaten vom Verkäufer- zum Käuferunternehmen enorm vereinfacht. Aber auch die Suche nach dem richtigen Käufer und die Verhandlung der Übergabekonditionen sollte ohne Stress angegangen werden. Wenn der Interessent Unternehmen wie auch Bestände übernimmt, kommt man zum für beide Seiten besten Ergebnis.

Wer rechtzeitig seine Nachfolge angeht, kann dazu wichtige Fragen nach geeigneter Rechtsform wie auch weitere steuerliche, juristische und organisatorische Aspekte umfassend in seine Planung mitaufnehmen. Eventuell kann so noch eine Umwandlung des Unternehmens vorgenommen werden oder eine Modernisierung der IT-Struktur. Ein digitales Maklerbüro oder ein digitalisierter Bestand verbessern die Verhandlungsposition und nicht zuletzt damit auch den Preis. Einzelmakler, die an der Digitalisierung ihres Geschäftes interessiert sind, aber keine Möglichkeit haben, dies allein zu realisieren, sollten sich starke Partner suchen. Diese bieten vor dem Ruhestand bereits die Möglichkeit, die Verwaltung abzugeben. So kann sich der Makler um den Vertrieb kümmern, hat Vertretung im Krankheitsfall und Urlaub. In einer derartigen Konstellation geht der Bestand im Todesfall oder bei Berufsunfähigkeit auch nicht verloren, sondern wird automatisch verrentet.

Dr. Philipp Kanschik, Bereichsleiter für das digitale Maklergeschäft und Nachfolgelösungen bei Policen Direkt.

„DSGVO hat so manchem Vermittler arg zugesetzt“

BVK-Präsident Michael H. Heinz über Schmerzen und Stimmung im Vertrieb

Interview: Michael Stanczyk

VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT: Herr Heinz, wie haben sich die Vermittler 2019 gemacht?

MICHAEL H. HEINZ: Gut lief die Umsetzung der IDD in der Branche. Die Mehrzahl der Vermittler hat die neuen gesetzlichen Auflagen umgesetzt, wozu auch die Weiterbildungspflicht gehört. So erhielten den 15-stündigen Weiterbildungsnachweis nach IDD bis Ende September 2019 bereits 56.270 Teilnehmer der Initiative „gut beraten“. 19.545 „gut beraten“-Teilnehmer waren sogar noch ambitionierter und erhielten „gut beraten“-Zertifikate, die eine 30-stündige Weiterbildung für das laufende Jahr bestätigen.

Und der Provisionsdeckel?

Bisher ist der unsägliche Provisionsdeckel bei der Vermittlung von Lebensversicherungen nicht verwirklicht worden. Zumindest in nächster Zeit bleibt also damit den Vermittlern ein gravierender Eingriff in ihre Vergütungshöhe erspart und sichert die Weiterexistenz vieler Vermittlerbüros. Allerdings haben die gesetzlichen Pflichten aus der Datenschutzgrundverordnung so manchen Vermittler arg zugesetzt.

Mit welcher Stimmung gehen Sie in das kommende Jahr?

Wir gehen mit guter Stimmung in das nächste Jahr. Denn der BVK hat durch sein Doppelmitgliedschaft-Modell mehr Mitglieder gewinnen können. Damit hat der Verband eine noch bessere Ausgangsbasis, um die Interessen des Berufsstands nachhaltig zu vertreten. Nach der Vielzahl von Regulierungen der letzten Jahre hoffen wir zudem, dass etwas Ruhe in die Branche einkehrt und die zuständigen Entscheidungsträger und Behörden erst einmal Erfahrungen sammeln, wie sich die neuen Gesetze und Verordnungen in der Praxis bewähren, bevor weiter reguliert wird.

Momentan treiben Sie die Vergütungsstrukturen von einigen Unternehmen um. Wieso?

Laut der Datenlage unserer neuesten BVK-Strukturanalyse

haben wir ermittelt, dass sich rund 30 Prozent des Umsatzes von Vermittlern aus variablen Erfolgsvergütungen zusammensetzen, die zudem unter dem IDD-Postulat die Kunden in deren bestmöglichen Interesse zu beraten als fragwürdig einzustufen sind. So werden von einigen Unternehmen immer noch volumen- und rein umsatzorientierte Boni gezahlt, obwohl der Gesetzgeber der Branche aufgegeben hat, dass sich Sondervergütungen an qualitativen Kriterien wie eine geringe Stornoquote, hohe Beratungsqualität oder eine hohe Weiterempfehlungsrate zu orientieren haben.

Wie lautet Ihre Forderung?

Wir fordern von den Unternehmen vertragsbezogene Provisionen, die IDD-konform sind und nicht über unsichere Bonifikationen. Auch der Megatrend Digitalisierung wird uns zukünftig sicherlich weiter beschäftigen, und zwar im Hinblick auf die digitale Professionalisierung der Vermittlerbüros, als auch hinsichtlich gleicher wettbewerbsrechtlicher Regeln für alle Vertriebswege. Hier werden wir auch zukünftig mit Argusaugen darauf achten, ob alle Online-Player dieselben Pflichten an Information, Beratung und Dokumentation erfüllen, wie es bei dem stationären Vertrieb durch die Vermittler üblich ist.

Was sind für Sie die drei wichtigsten Trends, die den Vertrieb für immer verändern werden?

Bei den drei wichtigsten Trends sind sicherlich die Digitalisierung und der Vermittlerschwund sowie – damit verbunden – der fehlende Vermittlernachwuchs. Hier versucht der BVK mit seiner Berufsbildinitiative, die die Attraktivität des Vermittlerberufs herausstellt gegenzusteuern. Ein weiterer wichtiger Trend ist die zunehmende Professionalisierung der Vermittlerbranche, und zwar im Hinblick auf ihre Qualifikation, Kundenansprache offline wie online und ihr unternehmerisches Selbstverständnis. Dafür wird sich auch der BVK in Zukunft stark einsetzen.

stanczyk@vww.de



Schlagabtausch am Landgericht

BVK und Check 24 im Machtkampf

Von Marc Sommer und Maximilian Volz

BeWie bei einem Boxkampf sparen beide Seiten schon vor dem eigentlichen Event nicht mit Spitzen. Die Bühne des BVK war die Messe DKM, in der ein gut gelaunter Michael H. Heinz kräftig austeilte. Show zieht Kunden und begeistert, das weiß Heinz genauso wie der Geschäftsführer von Check 24, Christoph Röttele, der auch kein Kind von Traurigkeit ist. Auf der DKM erklärte Heinz, dass „bestimmte Männchen“ zur Ordnung gerufen werden müssen. Gemeint war natürlich Check 24, die man „am 26. November durch die Arena ziehen werde“. Er nicht locker und legte nach. „Bei Kindern hat man gedacht, dass sie aus Fehlern lernen, bei meinem Kollegen Christoph Röttele ist das nicht der Fall, also muss er fühlen.“

Der Angegriffene nutzte VWheute als Medium für seinen Konterpunch: „Herrn Heinz scheint es mit der Klage erneut nicht um die Verbraucher zu gehen, sondern um seinen persönlichen Kreuzzug gegen Check 24.“ Er führe „auch diesmal ein Rückzugsgefecht, statt sich, seinen Verband und dessen Mitglieder auf die Herausforderungen der Digitalisierung vorzubereiten“. Dann griff Röttele in die Schublade, in der Tiefschläge und Kopfstöße liegen, er startete eine Aktion, die der neutrale Beobachter als grenzwertig oder unsportlich bezeichnen kann: „Uns ist zu Ohren gekommen, dass immer mehr Makler den BVK verlassen, weil sich zukunftsorientierte Mitglieder nicht ausreichend unterstützt fühlen. Das würde sein Verhalten natürlich erklären.“ Ob das stimmt, weiß nur der Verband selbst. Nach Eigenaussage ist er der mitgliederstärkste Verband von Versicherungskaufleuten und Maklern.

Diesmal indes geht es um die Frage, ob das Portal mit einer Jubiläumsaktion gegen das Provisionsabgabeverbot verstoßen hat. Die mündliche Verhandlung am Landgericht München leitete die vorsitzende Richterin Isolde Hannamann moderat, kam durch den Vortrag der viel unmoderateren Plattform-Anwälte aber vielleicht deshalb zu keiner entscheidend neuen Erkenntnis. Einem Vergleich in Verbindung mit der Abgabe einer Unterlassungserklärung waren die Online-Vermittler sowieso abgeneigt. Am Ende standen dann

weder der erhoffte triumphale Sieg der BVK-Kläger noch das friedliche Beerdigen von Teilaspekten des eigenen Geschäftsmodells durch die Check24-Mannen. In Hornberger-Schießen-Manier wurde einfach auf Februar 2020 vertagt. Drollige Einlassungen gab es zuhauf, gipfelnd in der Feststellung der Richterin, der durchschnittliche EU-Verbraucher sei eben mündiger als der deutsche Durchschnittsverbraucher – womit freilich die Spannungen zwischen nationalen und supranationalen Gesetzgeber-Perspektiven und die Entwicklung der Rechtsprechungen gemeint waren, welche sich manchmal eben auf unterschiedliche Weise fortbewegen. EU-seitig in die richtige Richtung, führten die Checker an. Dem schloss sich die Richterin dezidiert nicht an, mit dem Provisionsabgabeverbot läge eine im Sinne des deutschen Verbraucherschutzes sehr bewusst gewollte Bereichsausnahme für die außerordentlich schutzbedürftigen deutschen Versicherungsendkunden vor.

„SYSTEMATISCHE ZERMÜRBUNGSTAKTIKEN“

Egal, das sei für die Pro-Check24-Seite eh nicht die Hauptrechtfertigung – sondern die gesetzestextkonforme Nichtabgabe des versprochenen Jubiläums-Versprechens, das ja eigentlich nur Werbung gewesen sei und dem praktisch andere, gefühlt vollkommen losgelöste Unternehmensteile des Jubilars nachgekommen wären. Der BVK strebe demnach nicht nach der Durchsetzung eines Provisionsabgabeverbots, gegen das sowieso nicht verstoßen worden wäre, sondern nach einem neidinduzierten Werbeverbot. Der Anwalt des BVKs, Stanislaus Jaworski, wollte in den Check24-Erörterungen lediglich freche Umgehungsversuche erkennen.

Im anschließenden Pressegespräch merkte er in hoher Übereinstimmung mit BVK-Präsident Michael H. Heinz an, bei den Internetleuten steckten vielleicht systematische Zermürbungstaktiken zugunsten wilder Assekuranz-Deregulierung dahinter. Ein sozialpolitisch sinnvolles Verbot jedoch, das durch leichte Konstellationsänderungen auf Anbieterseite zu umschiffen sei, verlöre in der Praxis seine



BVK vs. Check24: Im aktuellen Streit geht es um die Frage, ob das Portal mit einer Jubiläumsaktion gegen das Provisionsabgabeverbot verstoßen hat.

Relevanz. Doch ist eine komplexe GmbH-Struktur durch die vom BVK vertretenen Mitglieder wirklich so leicht nachzuzahlen? Und selbst wenn: müssen Portal-Schleuderangebote den BVK-Spezialisten unbedingt Sorgen machen, denen durch eine Qualitätsinitiative nicht eleganter zu begegnen wäre?

Heinz jedenfalls ist „optimistisch, dass die Richterin beim nächsten Mal der Argumentation des BVK folgt“ – und Widerspruch scheint im Umfeld des Präsidenten super knapp zu sein. Deshalb fehlt bei ihm nicht der Hinweis auf das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns, der wohl nicht anders könne, als im Preiswettbewerb auf jede erdenkliche Bremse zu treten. Und es seien sogar antiruinöse Bewusstseinsveränderungen wahrzunehmen, nämlich bei den Versicherern selbst und im verantwortungsbewussten Teil der Politik. Allerdings wird Weihnachten im Spätwinter wieder ein bisschen her sein. So verwundert es nicht, dass sich beide Seiten auch nach dieser Runde weiterhin auf der rechtlich sicheren Seite se-

hen. „Unsere Anwälte haben dem Gericht unsere Argumente vorgetragen, warum die sogenannten Jubiläumsdeals des Vergleichsportals das gesetzliche Provisionsabgabeverbot verletzen. Wir sind zuversichtlich, dass das Gericht unserer Argumentation folgt und das Unternehmen verurteilt, zukünftig nicht mehr solche Verkaufsaktionen durchzuführen“, betonte Heinz. Auch Check24 sieht sich in seiner Rechtsauffassung bestätigt. Demnach sei es der Fall für das Gericht keineswegs so eindeutig, wie es der BVK gerne öffentlichkeitswirksam darstellt, betonte das Vergleichsportal gegenüber VWheute. „Wir sind nach wie vor von der Konformität unserer Versicherungs-Jubiläums-Deals mit dem Provisionsabgabegesetz überzeugt. Dem BVK scheint es mit der Klage erneut nicht um die Verbraucher zu gehen, sondern nur um den persönlichen Kreuzzug von Herrn Heinz gegen Check24“, heißt es weiter. Mit einer Urteilsverkündung ist allerdings erst im Februar 2020 zu rechnen.

volz@vww.de

Auf der Jagd

Haftpflicht für Jäger im Vermittlercheck

Von Stephan Witte

Im Jagdjahr 2017/18 gingen in Deutschland mehr als 384.000 Menschen als Jäger oder Förster auf die Jagd, eine große Anzahl mit einem oder mehreren Jagdhunden, davon waren im Jagdjahr 2018 rund 249.000 Mitglied im Deutschen Jagdverband (DJV), wobei zu beachten ist, dass der Landesjagdverband Bayern seit 2010 nicht mehr Mitglied im DJV ist. Deutschlandweit waren 2018 insgesamt 77 Prozent aller Jäger Mitglied im DJV. Aus der Jagdausübung ergibt sich eine Zahl von etwa 8.000 Schäden mit einem jährlichen Schadenaufwand von rund 8 Millionen Euro – Regulierungskosten einmal außen vor. Die durchschnittliche Schadenhöhe beträgt etwa 900 Euro. Dabei nehmen Haftpflichtschäden durch Jagdhunde einen Anteil von etwa 75 % an der reinen Schadenstückzahl und 60 % am Schadenaufwand ein. Jährlich ereignen sich im Schnitt etwa 800 Jagdunfälle. Zu den typischen Haftpflichtfällen, die im Rahmen der Jagdausübung vorkommen, gehören unter anderem:

- Ein Spaziergänger steigt in einen Hochsitz. Eine der Stufen ist morsch, sodass der unbefugte Besucher verunfallt und gegenüber der zuständigen Forstbehörde / dem Jagdausübungsberechtigten Schadenersatz wegen Verstoß gegen Verkehrssicherungspflichten geltend macht; dies obwohl das Betreten von Hochsitzen auch bei fehlendem Warnhinweis nach den meisten Landesjagdgesetzen eine Ordnungswidrigkeit darstellt
- Jagdhund verfolgt im Zusammenhang mit einer Bewegungsjagd (z.B. Drück- oder Treibjagd) Wild auf die Autobahn. Folge: Unfall mit mehreren beteiligten Fahrzeugen.
- Beim Reinigen der Büchse wird versehentlich ein Haushaltsmitglied angeschossen.
- Ungewollt kommt es bei der Schussabgabe zu einem Querschläger. Dadurch wird ein Mitjäger verletzt.
- Das vom Jäger zum Verkauf angebotene Wildbret ist nicht einwandfrei. Der davon betroffene Käufer muss wegen Lebensmittelvergiftung ins Krankenhaus. Dieser macht Schadenersatzansprüche wegen Personenschaden (Produkthaftung) und entgangenen Einkommens (Schmerzensgeld wegen Vermögensfolgeschaden) geltend.

- Bei der Jagd überschreitet ein Jäger versehentlich die Grenze seines Jagdreviers. Beim Benutzen seiner Waffe im fremden Revier kommt es zu einem Schaden an fremdem Eigentum
- Der Hund des Försters springt plötzlich in den offenstehenden Pkw seines Halters. Auf dem Sitz liegt eine geladene und nicht gesicherte Schrotflinte. Es löst sich dadurch ein Schuss, der das Auto durchschlägt und einen dahinterstehenden Jäger mit mehreren Schrotten trifft.
- Nach dem Tod des Versicherungsnehmers wird ein durch den Wald streifender Fußgänger von einem umstürzenden Hochsitz geschädigt. Es haften die Erben.
- Der Jagdherr unterlässt es, die Allgemeinheit vor den Gefahren einer Treibjagd zu warnen
- Jäger fährt mit seinem Jagdhund zu einem befreundeten Falkner und lässt seinen Hund auf dessen Hof frei rumlaufen. Dabei tötet der Hund einen aufgepflockten Greifvogel

Aufgrund der vielfältigen Gefahren, die mit der Jagd verbunden sind, muss jeder, der in Deutschland auf die Jagd gehen will, der zuständigen Jagdbehörde alle ein bis drei Jahre zum 31. März eine neue Versicherungsbestätigung vorlegen. Grundsätzlich gilt die gesetzliche Mindestdeckungssumme nach § 17 Bundesjagdgesetz von 500.000 Euro für Personen- und 50.000 Euro für Sachschäden. Jagd- und Versicherungsjahr beginnen stets am 1. April eines Jahres. Stichtag für die Kündigung ist demnach der 31. Dezember des Vorjahres.

Nur „erlaubte Jagdausübung“ versichert

Auch wenn Millionenschäden sehr selten sind, wurde dennoch beispielsweise ein Schaden bekannt, bei dem ein Jäger aufgrund grober Fahrlässigkeit einem gutverdienenden Unternehmensberater beide Knie zerschoss, was eine Schadenhöhe von etwa 3 Millionen Euro zur Folge hatte. Mit einer gesetzlichen Minimaldeckung läge hier keine hinreichende Absicherung vor. Da ähnliche oder sogar noch höhere Schäden für die Zukunft nicht auszuschließen sind und die Prämienerunterschiede vergleichsweise wenig ins Gewicht fallen, sollte auf eine Deckung unter 5 Millionen Euro für Perso-

nenschäden verzichtet werden. Bei Tarifen ohne Selbstbehalt und ohne ergänzende Jagdhundeunfallversicherung ist je nach Deckungssumme und Leistungsumfang eine Prämie von etwa 50 bis 70 Euro brutto pro Jahr realistisch. Tarife mit 300 Euro Selbstbehalt kosten etwa 30 bis 40 Euro brutto pro Jahr. Da die Versicherungssummen in der Jagdhundeunfallversicherung sehr unterschiedlich ausfallen, variieren hier auch die Prämien sehr erheblich. In allen Varianten fällt der komplette Jahresbeitrag auch dann an, wenn der Vertragsbeginn während des laufenden Jagdjahres liegt.

Oft können Jäger ihren Versicherungsschutz gegen Beitragsrabatt über die Zugehörigkeit zu einem Landesjagdverband abschließen. Dabei müssen hier jedoch vielfach Einschränkungen des Versicherungsschutzes gegenüber den Standardtarifen in Kauf genommen werden, die selten

den dafür gewährten Beitragsnachlass aufwiegen. Nach GDV-Empfehlung (AVB JagdHV mit Stand April 2016 bzw. Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Haftpflichtversicherung (AHB) mit Stand Februar 2016 und den besonderen Bedingungen und Risikobeschreibungen für die Muster-Bedingungsstruktur XIV mit Stand Januar 2015) ist nur die „erlaubte Jagdausübung“ versichert. Ein Schutz, der nicht auch alle jene Tätigkeiten einschließt, die „unmittelbar oder mittelbar mit der Jagd in Verbindung stehende Tätigkeiten oder deren Unterlassung“ mit einschließt ist jedoch wenig empfehlenswert: das Reinigen des Gewehrs in den eigenen vier Wänden wäre in solchen Fällen ebenso wenig versichert wie Schäden aus dem Verkauf von Wildbret oder beim Schüsseltreiben. Problematisch ist auch die Maximierung der Versicherungssumme wie sie vielfach vorkommt.



Nicht zu unterschätzen: Aus der Jagdausübung ergibt sich eine Zahl von etwa 8.000 Schäden mit einem jährlichen Schadenaufwand von rund 8 Millionen Euro – ohne Regulierungskosten.

Schließlich setzt der Gesetzgeber eine „ausreichende Jagdhaftpflichtversicherung“ voraus. Inwiefern eine zweifache Maximierung zulässig ist, ist auch weiterhin umstritten. Bei entsprechender Auslegung ist der Versicherer zur Leistung – unabhängig von einer etwaigen Maximierung – grundsätzlich in Höhe der gesetzlichen Deckungssummen verpflichtet. Höchst unterschiedliche Regelungen gelten beispielsweise

- für die Mitversicherung von Jagdhunden, Beizvögeln und Frettchen,
- Angehörigenklausel (Personenschäden von Angehörigen des Versicherungsnehmers aus Schäden, die durch den Gebrauch von Schusswaffen entstanden sind, dies mit oder ohne Einschluss von Schmerzensgeldansprüchen der geschädigten Angehörigen),
 - Waffenklausel (erlaubter Besitz benannter Waffengattungen auf und außerhalb der Jagd, so z.B. auch beim Übungsschießen oder beim Reinigen der Waffe),
 - Mitversicherung der Erbenhaftung,
 - Sachschäden durch Gefälligkeiten.
 - Schäden an geliehenen, gemieteten oder gepachteten Gegenständen,
 - Auslandsdeckung,
 - Eigenschäden durch Schusswaffen bei fehlenden Verschulden des Schadenverursachers
 - Mitversicherung des Jagdhundeunfallrisikos
 - Spezielle Regelungen für die Mitversicherung von Jungjägern und bei der Absolvierung der Jungjägerausbildung

Während einige Tarife Schäden durch den Verkauf von nicht einwandfreiem Wildbret (Produkthaftpflicht) mitversichert haben (Problem: Beweislast liegt beim Verkäufer!), sehen andere darin einen Ausschlussgrund. Entscheidend ist hier jedoch eine Abweichung von den AHB, das heißt ein Einschluss im Rahmen der besonderen Jagdhaftpflichtbedingungen. Die normalen AHB würden etwa nur den Vermögensfolgeschaden als Folge eines Personen- oder Sachschadens leisten, nicht jedoch den echten Vermögensschaden.

Eine ähnliche Deckungslücke besteht bei fehlender Regelung in den BBR für einen Jäger, der zu Hause seine Waffe reinigt und versehentlich seinen Ehepartner oder die gemeinsamen Kinder anschießt. Da diese mit ihm in häuslicher Gemeinschaft leben, sehen die allgemeinen Haftpflichtbedingungen für diese keinen Versicherungsschutz vor. Sinnvoll können auch eine Innovationsklausel (Geltung prämienfreier Leistungsverbesserungen auch für bestehende Verträge) sein oder die bedingungsseitige Garantie, dass nicht zum Nachteil des Versicherungsnehmers von den unverbindlichen Musterbedingungen des GDV abgewichen wird.

Jagdhunde sind oft nur dann versichert, wenn ihre jagdliche Brauchbarkeit durch eine entsprechende Bescheinigung der Jagdbehörde oder ein Prüfungszeugnis nachgewiesen wurde. Teilweise besteht Versicherungsschutz aber schon dann, wenn etwa ein Hundeobmann, eine Forstdienststelle oder ein Hegeringleiter als fachkundige Person die jagdliche Eignung bestätigt. Problematisch sind Bedingungswerke, in denen Jagdhunde wie etwa der Rhodesian Ridgeback oder Mischlinge aus zwei Jagdhunderassen vom Versicherungsschutz ausgeschlossen sind, eine Ahnentafel oder Prüfungszeugnisse vorausgesetzt werden. Wenig empfehlenswert sind auch solche Tarife, in denen ein ausdrücklicher Schutz für Jagdhundewelpen fehlt, da kein impliziter Schutz für diese hergeleitet werden kann. Meist besteht nur Schutz für zwei bis drei Jagdhunde, in neueren Tarifen der wichtigsten Jagdversicherer auch ohne zahlenmäßige Begrenzung.

Wer als Vermittler für seine Kunden Versicherungsschutz beschaffen oder vorhandenen Versicherungsschutz überprüfen möchte, sollte im Auge behalten, dass nicht selten besondere Angebote von Kreisgruppen, Jägerschaften, Jagdvereinen oder Jagdgebrauchshundevereinen bestehen, die vielfach auch zum Nachteil der Versicherten von den allgemein zugänglichen Versicherungstarifen abweichen. Um ihre Produktportfolios abzurunden, bieten auch solche Versicherer Jagdhaftpflichttarife an, die keine hinreichende Kenntnis vom jagdlichen Risiko haben und dies mitunter durch bedingungsseitige Formulierungen deutlich zum Ausdruck bringen. Hier stellt sich die Frage, ob solche Unternehmen mit dem Vertrieb erkennbar lückenhafter Bedingungswerke tatsächlich im Sinne von § 1 a VVG im „bestmöglichem Interesse“ ihrer Kunden handeln oder ob nur vermieden werden soll, dass eigene Kunden das deutlich leistungstärkere Angebot eines Wettbewerbers aufgreifen. Tatsächlich ist der Markt qualifizierter Anbieter von Jagdhaftpflichtversicherungstarifen sehr klein und wird seit Jahren weitgehend von den immer gleichen Anbietern dominiert. Besonders leistungsstarke Tarife bieten aktuell etwa die Arbeitsgemeinschaft Baden-Württembergischer Jagdscheininhaber (Richard Gallion GmbH), die Deutsche Jagd Finanz, die Gothaer, die Inter und die VGH, letzterer als regionaler Anbieter nur für Niedersachsen.

Produktatings beziehen sich üblicherweise auf konkrete Tarife. Es kann sinnvoll sein, zu überprüfen, ob Ratingsiegel auf den Webseiten von Jagdvergleichsrechnern aktuell und gültig oder sogar manipuliert und vom Betreiber der Seite selbst erstellt wurden (siehe z.B. Urteil des AG Hannover vom 12.06.2019 gegen den Betreiber der Internetseite Jagdhaftpflicht24.com, Az. 550 C 369/19, rechtskräftig).

Das Original Lexikon der Versicherungsbranche!

984 Seiten Fachwissen.

Umfassend aktualisiert.

Über 180.000 verkaufte Exemplare.

Auch als Online-
Nachschlagewerk
verfügbar.



 [vvw.de](https://www.vvw.de)

Dr. Jörg Freiherr Frank von Fürstenwerth,
Dr. Alfons Weiß, Werner Consten, Dr. Peter Präve
© 2019 • 11. Auflage • 984 Seiten • Hardcover
ISBN 978-3-96329-019-0 • 79,- €

Für Abonnenten nur 68,- €





Bloß nicht die Kontrolle verlieren

Flugdrohnen werden in Deutschland immer beliebter. Doch der Flugspaß ist in der Praxis durch weitreichende Einschränkungen und Auflagen getrübt. Dazu zählt auch, dass zwingend eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen werden muss. Viele Tarife bekommen Bestnoten, unterscheiden sich jedoch erheblich in ihrem Leistungsumfang. Ein Überblick.

Von Elke Pohl

Drohnen, egal wie klein und leicht sie sind, gelten vor dem Gesetz als Luftfahrzeuge nach dem Luftverkehrsgesetz (LuftVG) und unterliegen damit der Versicherungspflicht. Und das hat seinen Grund. Denn Unfälle mit wild gewordenen Drohnen häufen sich. Sie stürzen in Autos, auf Bühnen und Skipisten und gefährden sogar Flugzeuge. Hohe Sach- und sogar Personenschäden sind die Folge. Es wird geschätzt, dass fast eine halbe Million Drohnen im deutschen Luftraum unterwegs sind, etwa drei Viertel davon nichtkommerziell genutzt. Und genau die sind es, die die meisten Unfälle verursachen, weil sie vielfach unsachgemäß benutzt und elementare Regeln außer Acht gelassen werden.

Eine Initiative des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), Drohnen bis zu einem Abfluggewicht von 250 Gramm als reines Spielzeug und nicht als Luftfahrzeug zu betrachten und entsprechend von der Versicherungspflicht auszunehmen, ist weitgehend gescheitert. Es gilt nach wie vor: Jede Drohne, auch wenn sie nur wenige Gramm wiegt, gilt als Luftfahrzeug und braucht eine Haftpflichtversicherung. Und das nicht erst seit kurzem, sondern bereits seit 2005. Allerdings wirft die zunehmende Zahl der Kopter ein ganz neues Licht darauf. Ohne Versicherung drohen Bußgelder von bis zu 50.000 Euro.

Vor allem Karambolagen mit Flugzeugen können katastrophale Auswirkungen haben. Ende September 2018 lagen der Deutschen Flugsicherung 60 gemeldete Vorfälle vor. 2016 gab es im ganzen Jahr 64 Vorfälle, ein Jahr zuvor nur 14. Bis 2020 könnten Prognosen zufolge rund 1,3 Millionen privat und kommerziell genutzte Drohnen im deutschen Luftraum umherschwirren – mit dem entsprechenden Unfallpotenzial. Angesichts dieser Zahlen schlägt die Deutsche Flugsicherung Alarm. Drohnen müssen für die Flugsicherung sichtbar gemacht werden, fordert das staatliche Unternehmen. Bisher sind Hobby-Drohnen für das Radar nicht zu erkennen. Eine gesetzliche Pflicht zum Einbau entsprechender Mikrochips ist auch nicht Teil der Drohnen-Verordnung. Darin enthalten ist nur eine Kennzeichnungspflicht für Drohnen von mindestens 250 Gramm Gewicht mittels einer Plakette, die den Namen und die Adresse des Drohnenbesitzers trägt. Dadurch soll der Halter im Schadensfall einfacher ermittelt werden können. Darüber hinaus wird eine Höchstflughöhe von 100 Metern festgeschrieben. Für Drohnen ab zwei Kilogramm Startgewicht wird zudem ein Führerschein erforderlich; allerdings nur, wenn sie nicht ausschließlich zum Zweck des Sports oder der Freizeitgestaltung betrieben werden. In der Nähe von Flughäfen und über Wohngrundstücken dürfen Drohnen demnach gar nicht mehr zum Einsatz kommen. Wiegt die Drohne mehr als fünf Kilogramm, braucht es darüber hinaus auch eine Flugerlaubnis der örtlichen Luftfahrtbehörde

Übersicht der Privathaftpflicht-Versicherungen mit Drohnen-Haftpflicht				
Versicherer	Tarif	Deckungssumme (Mio. Euro)	Gewicht der Drohne bis	Preis/Jahr (Euro)
Adam Riese	Einfach riesig	40*	5 kg	54,89
Allsafe	Fortuna easy	20	250 g	55,54
Janitos	OnlineMax	20	500 g	55,54
Janitos	OnlineMax	50	500 g	56,89
Janitos	OnlineMax mit Multi-Garantie	20	500 g	58,52
Janitos	OnlineMax mit Multi-Garantie	50	500 g	59,87
Haftpflichtkasse	Einfach besser	20	5 kg	59,98
HanseMerkur	Exklusiv	30	500 g	61,82
Axa	Alternativ L	50	5 kg	64,18
Haftpflichtkasse	Einfach besser plus	50	5 kg	66,40
Allsafe	Fortune fine	20	5 kg	66,64
VHV	Exklusiv mit Best Leistung	50	5 kg	68,01
Asspario	Top select	50	50 g	72,17
Allsafe	Fortuna prime	50	5 kg	73,78
Adcuri	Premium	10	5 kg	73,84
Axa	Alternativ L	50	5 kg	74,18
Haftpflichtkasse	Einfach komplett	50	5 kg	74,97
Die Bayerische	Prestige	50	500 g	77,87
HanseMerkur	Exklusiv	15	500 g	81,23
HanseMerkur	Top	10	1,5 kg	82,05
Adcuri	Premium	50	5 kg	82,48
Allsafe	Fortuna perfekt	50	5 kg	83,30
BarmeniaDirekt	Premium	10	5 kg	85,68
Prokundo	Komplett mit Plus-Bausteinen	50	5 kg	88,07
HanseMerkur	Exklusiv	50	500 g	89,00
HanseMerkur	Top	15	1,5 kg	90,68
BarmeniaDirekt	Premium	50	5 kg	94,21
Gothaer	Premium	50	?	94,77
HanseMerkur	Top	30	1,5 kg	95,00
Arag	Komfort	15	5 kg	96,75
HanseMerkur	Top	50	1,5 kg	98,45
Gothaer	Premium mit Best Leistung	50	?	106,02
Arag	Premium	50	5 kg	119,25

Quelle: check24.de; Stand November 2018. Von den 72 Privathaftpflichttarifen mit eingeschlossener Drohnenhaftpflicht, die Check24 aktuell vergleicht, haben 35 von dem Vergleichsportal die Note 1,0 erhalten. Wir listen sie nach dem Preis auf. Zu beachten ist, dass sich der Preis nicht nur nach der Drohnenversicherung richtet.

Drohne bis 3 Mio. Euro pro Versicherungsfall

– ebenso, wenn nachts oder durch sensible Zonen wie etwa Innenstädte oder Naturschutzgebiete geflogen werden soll.

UNWISSENHEIT IST GROSS

Drohnen, die schwerer sind als 250 Gramm, sind in vielen Fällen nicht über die Privathaftpflichtversicherung des Besitzers versichert. Ein Blick in die Allgemeinen Versicherungsbedin-

gungen sorgt für Klarheit. Sind Drohnen ganz oder ab einem bestimmten Gewicht ausgeschlossen, muss eine andere Privathaftpflichtversicherung oder eine Luftfahrt-Haftpflichtversicherung her. Die Kosten für einen Haftpflichtversicherungsschutz, der für Schäden Dritter aufkommt, orientieren sich zumeist an der Verwendung des Geräts, der Versicherungssumme und den Bereichen, in denen geflogen werden soll.

Für Gewerbetreibende mit höherwertigen Modellen können zudem Kaskoversicherungen interessant sein. Damit lassen sich auch Schäden am eigenen Gerät abdecken. Versichert sind dabei Flugsysteme, Fernbedienung und eine eventuelle Zusatzausrüstung wie Kamera und Vermessungsgeräte. Thomas Kriesmann, Luftfahrtversicherungs-Experte bei der Allianz Global Corporate & Specialty, erklärt dazu: „Wir stellen fest, dass vielen Drohnenhaltern nicht bewusst ist, dass sie für ihr Gerät einen Führerschein und unter Umständen sogar eine Flugerlaubnis benötigen. Der Einzel- und Onlinehandel ist in der Aufklärung der Kunden sehr zurückhaltend. Eine Vielzahl der Drohnen-Piloten fliegt vermutlich illegal und sollte die neuen Vorschriften ernst nehmen.“

Für Versicherte bedeute die Missachtung der Führerschein- und Kennzeichnungspflicht die Nichteinhaltung einer Deckungsvoraussetzung. Der Versicherer könne deshalb die Leistung verweigern. Auch beim eigentlichen Fliegen gebe es viel zu beachten, betont Kriesmann: „Viele Piloten wissen nicht, dass sie sich beim Drohnen-Flug nicht im rechtsfreien Raum befinden. Verboten ist das Fliegen außerhalb der Sichtweite, Fliegen über Wohngrundstücken, Fliegen über Naturschutzgebieten, Fliegen innerhalb eines Radius von 1,5 km zu Flugplätzen und das Fliegen in Kontrollzonen, wenn man eine Höhe von 50 Metern überschreitet.“ Bei der Allianz sei der Betrieb von Drohnen zur privaten Sport- oder Freizeitgestaltung in der Produktlinie SicherheitBest der Privathaftpflichtversicherung versichert, wenn ein Startgewicht von fünf Kilogramm nicht überschritten wird. Die Kosten betragen für eine Familienversicherung mit 60 Mio. Euro Deckung für einen 40-jährigen rund 145 Euro pro Jahr bei 150 Euro Selbstbeteiligung und jährlicher Zahlweise. Ein gleichaltriger Single bezahlt für die gleiche Versicherung gut 103 Euro.

85 PROZENT DER DROHNEPILOTEN SIND NICHT ODER FALSCH VERSICHERT

Ebenfalls eine private Haftpflichtversicherung mit inkludiertem Drohnen-Schutz bietet die Degenia seit kurzem an. Der Tarif „Degenia Kopter-Profi T18“ wurde von der Degenia zusammen mit der Kopter-Profi GmbH und der Condor Versicherung entwickelt. Damit werde der hochwertige Schutz einer unentbehrlichen Privathaftpflichtversicherung mit einer echten Kopter-Versicherung verknüpft und durch die notwendige behördliche Versicherungsbestätigung in deutscher und englischer Sprache ergänzt, wie Degenia-Maklerbetreuer Christoph Meese betont. Der Tarif versichert Drohnen bis zu einem Gewicht von fünf Kilogramm mit. Er ist weitgehend standardisiert und kostet für eine Deckungssumme von 20 Mio. Euro ohne Selbstbeteiligung rund 66 Euro pro Jahr. Laut Degenia könnten bis zu 85 Prozent der privat genutzten Drohnen nicht so versichert sein, wie es gesetzlich

verlangt ist. Zum Beispiel müsse man ohne Versicherungsnachweis mit einer Ordnungsstrafe rechnen. Viele Kunden mit alten Privathaftpflicht-Policen wissen wahrscheinlich gar nicht, dass sie für ihr Hobby keinen oder nur unzureichenden Versicherungsschutz haben. Das zieht zwangsläufig auch ein Haftungsrisiko für Vermittler nach sich.

Kopter-Profi, ein Spezialmakler für Drohnenversicherungen, bietet neben dem Tarif Degenia Kopter-Profi 18 auch spezielle Luftfahrthaftpflicht-Versicherungen für Drohnen-Piloten an und nennt hier als empfehlenswert Degenia LHV T17. Für private Nutzer gibt es vier verschiedene Deckungssummen für Personen- und Sachschäden von 1,5, 3, 5 und 10 Mio. Euro, wobei ein bis fünf Geräte mitversichert sind. Die Drohnen dürfen ein Maximalgewicht von 25 Kilogramm haben. Sie dürfen auch außerhalb von Modellflugplätzen fliegen, Foto- und Videoaufnahmen machen und automatisiert fliegen, allerdings in Sichtweite, sodass jederzeit in die Steuerung eingegriffen werden kann. Neben dem Halter sind auch andere Piloten mitversichert. Die Jahresbeiträge für die vier privaten Tarife betragen 95,20 Euro (1,5 Mio. Euro Deckungssumme), 119,00 Euro (3 Mio. Euro), 154,70 Euro (5 Mio. Euro) und 202,30 Euro (10 Mio. Euro).

AUCH DIE VERBÄNDE BIETEN DECKUNGSSCHUTZ

Die DMO Deutsche Modellsportorganisation bietet ebenfalls spezielle Modellhalter-Haftpflichtversicherungen an – sowohl für Privatpersonen als auch für Gewerbetreibende. Die DMO ist Versicherungsvermittler und hat Rahmenverträge mit der Allianz Global Corporate & Specialty SE. Versichert sind Kopter bis zu einem Abfluggewicht von 25 Kilogramm. Im privaten Tarif sind privat genutzte Foto- und Filmaufnahmen sowie Wettbewerbe und Indoor-Flüge mitversichert. Unter Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen fallen auch Flüge außerhalb von genehmigten Modellfluggeländen darunter. In allen Tarifen werden drei bzw. alternativ sechs Millionen Euro Deckungssumme angeboten. Dafür werden günstige 39,96 Euro jährlich bei drei bzw. 51,96 Euro bei sechs Mio. Euro Deckungssumme fällig. Die Jahresprämien enthalten bereits alle Steuern. Grundsätzlich ist der Versicherungsnehmer als Person versichert, sodass Art und Anzahl der Modelle, die er betreibt, keine Rolle spielen und demzufolge nicht gemeldet werden müssen. Eine weitere Person ist in den privaten Verträgen zum Ausprobieren im Beisein des Versicherungsnehmers und mit dessen Modell mitversichert. Grundsätzlich ist der Versicherungsnehmer als Person versichert, sodass Art und Anzahl der Modelle, die er betreibt, keine Rolle spielen. Demzufolge dürfen auch fremde Modelle betrieben werden.

In ihren Privathaftpflicht-Tarifen Klassik Garant und Klassik Garant mit dem Baustein Exklusiv sichert die VHV auch Drohnenpiloten ab. Der Unterschied zwischen den beiden

Tarifen liegt zum einen im Gewicht der versicherten Drohne, die im ersten Fall bis 250 Gramm und im zweiten Falle bis fünf Kilogramm schwer sein darf. Zum anderen unterscheiden sich die versicherten Summen in Höhe von 10 bzw. 50 Mio. Euro. Versichert ist der Halter des Fluggeräts sowie weitere in der Privathaftpflichtpolice erfasste Personen. Das bedeutet, dass die Betroffenen auch beim Fliegen fremder Drohnen versichert sind. Versichert ist das Halten, der Besitz und der Gebrauch des Flugmodells, sodass auch fremde Piloten den Kopter bedienen können. Im Tarif Klassik Garant werden dafür 43,38 Euro für Singles, 69,62 Euro für Familien und 50,34 Euro für Menschen ab 50 Jahren fällig. Mit dem Baustein Exklusiv kostet die Privathaftpflichtversicherung für die genannten Gruppen 55,16, 82,47 bzw. 61,59 Euro pro Jahr. Für 71,40 Euro pro Jahr versichert die Zurich Drohnen im privaten Gebrauch. Die Versicherungssumme beträgt drei Mio. Euro bei 250 Euro Selbstbehalt, eingeschlossen sind alle Drohnen bis 25 Kilogramm, die der Betreffende besitzt und fliegt. Es handelt sich um eine reine Halterhaftpflichtversicherung ohne eingeschlossenen Privathaftpflichtschutz.

Spezielle Luftfahrthaftpflicht-Policen für Privatpersonen bieten zudem unter anderem die Delvag an. Der Tarif wird ausschließlich online angeboten und kann im Online-Rechner weiter personalisiert werden z.B. bei der Höhe der Deckungssumme. Nach dem Abschluss erhält der Kunde eine sofortige Deckungszusage mit allen notwendigen Dokumenten, wie Police, Rechnung und Bedingungen. Geboten werden eine bis drei Mio. Euro Versicherungssumme, auch höhere Deckungen können individuell vereinbart werden. Die Tarife der Delvag starten ab 57 Euro im Jahr und sind generell ohne Selbstbeteiligung. Der Beitrag ist abhängig von der Nutzung der Drohne – privat oder gewerblich – dem Modell und der gewählten Versicherungssumme. Die Anzahl der Piloten hat keinen Einfluss auf die Prämie, alle vom Versicherungsnehmer ermächtigten Personen können die Drohne fliegen. Versichert sind Fluggeräte bis maximal 25 Kilogramm.

DARAUF MUSS BEI DROHNEN-POLICEN GEACHTET WERDEN

Unterm Strich bieten sich Drohnenpiloten drei Möglichkeiten, ihr Hobby ausreichend abzusichern:

- eine Privathaftpflichtversicherung, die die Fliegerei einschließt (siehe Kasten),
- die Mitgliedschaft in einem Modellfliegerverband wie die DMO Deutsche Modellsportorganisation oder der Deutsche Modellfliegerverband
- der Abschluss einer gesonderten Halterhaftpflichtversicherung.

Die Wahl richtet sich unter anderem nach der Versicherungssumme, dem Gewicht und der Anzahl der Drohnen, die geflogen werden sollen. Kleine Drohnen mit geringem Gewicht können gut über eine Privathaftpflichtversicherung abgesichert werden, die Drohnen ausdrücklich einschließt. Wie Bianca Boss vom Bund der Versicherten (BdV) erklärt, sollten Kunden und Vermittler dabei im Kleingedruckten auf Formulierungen achten wie: „Versichert ist die Haftpflicht wegen Schäden, die verursacht werden durch den Besitz und Gebrauch von Luftfahrzeugen, unbemannten Ballonen und Drachen, (a) die nicht der Versicherungspflicht unterliegen, (b) die weder durch Motoren noch durch Treibsätze angetrieben werden und (c) deren Fluggewicht 5 kg nicht übersteigt.“ Solche Klauseln besagen, dass Drohnen nicht versichert sind, da sie der Versicherungspflicht unterliegen und mit Motoren angetrieben werden.

Der BDV empfiehlt folgende Privathaftpflicht-Tarife für Drohnenpiloten mit Flugkörpern bis fünf Kilogramm:

- Haftpflichtklasse: Tarife „Einfach Gut“, „Einfach Besser“, „Einfach Besser Plus“ und „Einfach Komplett“
- Janitos: Tarif „Best Selection“
- NV-Versicherungen: Tarif „PrivatPremium 2.0“

PRIVATHAFTPFLICHT SCHLIESST KEINE GEFÄHRDUNGSHAFTUNG MIT EIN

„Auch ansonsten erfüllen die hier genannten Tarife sowohl in der Single- als auch in der Familienvariante alle Pflichtkriterien des BDV für eine gute Privathaftpflichtversicherung“, betont Boss. „Sofern ein Tarif keine Flugmodelle versichert, sollte also dringend ein Wechsel des Privathaftpflichtversicherungs-Tarifs geprüft werden. Diese Variante dürfte zugleich die prämiengünstigste und für den privaten Gebrauch der Drohne die geeignetste sein.“ Bei den Vereinstarifen sollte darauf geachtet werden, dass der Betrieb von Drohnen auch außerhalb der vereinseigenen Modellfluggelände versichert ist.

Ebenfalls darf nicht vergessen werden: Bei der Wahl der richtigen Drohnenversicherung sollten Vermittler unbedingt berücksichtigen, dass in der Luftfahrt generell die Gefährdungshaftung gilt. Das bedeutet: Drohnenpiloten sind bei einem Unfall schadensersatzpflichtig, auch wenn kein unmittelbares Verschulden vorliegt. Das ist denkbar, wenn die Technik schlapp oder das Wetter einen Strich durch die Rechnung macht. In dem Fall sollten Hobbypiloten darüber informiert werden, dass die Privathaftpflicht in aller Regel keine Gefährdungshaftung einschließt, sondern nur eine professionelle Luftfahrt-Haftpflichtversicherung greift.

Hallo! Herr Kaiser heißt jetzt Klaus Hermann und hat ein Buch geschrieben.

 vww.de



Der Versicherungsvermittler der Gegenwart hat nur noch herzlich wenig mit den zementierten Eindrücken der achtziger und neunziger Jahre gemein. „Ich bin kein Klinkenputzer“ ist eine Liebeserklärung eines leidenschaftlichen Versicherungsvertreters.

Es ist auch eine Ursachensuche und Abrechnung mit den Fehlern der Vergangenheit.

Der Autor nimmt die Leser mit, auf eine spannende, unterhaltsame und überraschende Reise durch eine Welt, die alles andere als langweilig und berechenbar ist. Wer erfahren möchte, weshalb ein babylonischer König auf die Wappen der Versicherer gehört, was Ronaldo wirklich von Messi unterscheidet und warum es der Branche an Mut fehlt, ist hier genau richtig.

Klaus Hermann

© 2019 • 150 Seiten • Softcover

ISBN 978-3-96329-278-1 • 14,90 €



Produkte des Monats

Arte Generali, LVM, Zurich

ARTE GENERALI

Arte Generali wurde anlässlich des Generali Investor Day im November 2018 erstmals angekündigt. Nun ist es losgegangen und die Konzerntochter soll ihre Kunden mit innovativen und personalisierte Lösungen beliefern, die über den Versicherungsschutz für Kunstgegenstände, Schmuck und andere wertvolle Gegenstände hinausgehen. Dazu zählen Assistance-Leistungen wie beispielsweise Restaurierung, Transport und Lagerung. Darüber hinaus bietet das Unternehmen digitale Tools, die es den Kunden unter anderem ermöglichen, Online-Auswertungen zu erhalten und ihre Kunstwerke in einer virtuellen Privatgalerie zu platzieren. Dabei soll ein maximaler, von Blockchain geprüfter, digitaler Schutz gewährleistet werden. Das Angebot von Arte Generali steht Privatpersonen in Deutschland ab Ende 2019 zur Verfügung und wird sich in Kürze auf Firmenkunden und kulturelle Einrichtungen sowie auf weitere Märkte wie Frankreich, Italien, Österreich, Schweiz, Spanien, Vereinigte Arabische Emirate und Hongkong erstrecken. Der zentrale Knotenpunkt in München unterstützt lokale Underwriting- und Schadenmanagement-Teams. Generali erwartet, dass der Kunstwert von 2017 bis 2022 weltweit um mehr als 20 Prozent und dass die Kunstversicherungseinnahmen im gleichen Zeitraum jährlich um durchschnittlich 6 Prozent auf 2,3 Milliarden US-Dollar steigen werden. Arte Generali strebt in fünf Jahren eine Top-3-Platzierung im globalen Segment an.



Urteil der Redaktion:
„GUT“

LVM

Die LVM-Kraftfahrtversicherung hat ihr Leistungsportfolio in der Kaskoversicherung ausgebaut. Ab sofort werden Kosten für den Diebstahl mobiler GPS-Geräte aus landwirtschaftlichen Zug- und Arbeitsmaschinen übernommen. Diese sogenannten „verbundenen mobilen Komponenten“ für Lenk- und Leitsysteme kommen unter anderem in Traktoren und Mähmaschinen zum Einsatz und sind bis zu einem Wert von 15.000 Euro versichert. Der Versicherer reagiert nach eigenen Angaben damit auf die gestiegene Zahl gemeldeter Diebstähle in den letzten Jahren sowie die Nachfrage landwirtschaftlicher Kunden nach entsprechendem Versicherungsschutz. Bislang waren nur fest verbaute GPS-Komponenten versicherbar. Vor etwa drei Jahren hatten Landwirte der LVM Versicherung erstmals gestohlene GPS-Systeme gemeldet. In einer eigenen Statistik wurden die gestohlenen Geräte zwar nicht erfasst, doch die Schadensmeldungen aus dem landwirtschaftlichen Bereich – beispielsweise von Bauern, landwirtschaftlichen Genossenschaften oder Lohnunternehmen – waren zuletzt erkennbar gestiegen. Die Zahl der gemeldeten Fälle sei im Moment noch überschaubar, die Tendenz aber steigend. Für die Betroffenen gehe es um finanzielle Verluste von zum Teil mehr als 10.000 Euro pro Gerät. Mit Blick auf die laufende Kfz-Wechselsaison geht die LVM-Kraftfahrtversicherung davon aus, dass das Geschäft auf lange Sicht hart umkämpft bleibt.



Urteil der Redaktion:
„BEFRIEDIGEND“

ZURICH

Die Zurich Versicherung Deutschland baut ihr Mobilitäts-Ökosystem aus. In einer neuen Kooperation versichert Zurich Fahrzeuge des Auto-Abo-Anbieters ViveLaCar. Das Start-up vermittelt Fahrzeuge von Marken-Händlern zur flexiblen Nutzung. Im monatlichen Komplett-Paket buchen Gelegenheitsfahrer den Wunschwagen, sowie ein Kilometerpaket inklusive der KFZ-Steuer und Werkstatt- und Inspektionskosten. Auch der Versicherungsschutz ist im Rahmen der Kooperation mit Zurich durch eine Vollkasko- und Haftpflichtversicherung abgedeckt. Der Abo-Abschluss erfolgt komplett online, ihr gewähltes Fahrzeug erhalten Kunden dann bei einem Markenhändler vor Ort. Die gefahrenen Kilometer werden mithilfe eines GPS-Trackers gemessen und monatlich abgerechnet. Nach Ablauf des Abonnements können Kunden „ihr“ Fahrzeug auch kaufen. Zurich versichert alle Fahrzeuge, die über das Startup ViveLaCar vermittelt werden. Rund hundert Händler bieten ihre Bestandsfahrzeuge auf der Auto-Plattform deutschlandweit für die private als auch gewerbliche Nutzung an. Das sind vor allem Neuwagen und neuwertige Gebrauchtwagen bis zu einem Alter von zwei Jahren, die ansonsten nicht aktiv genutzt würden. Auch Nutzfahrzeuge sind über die Plattform erhältlich und können so Auftragsspitzen oder saisonale Tätigkeiten abfedern. In Zukunft will Zurich auf der Plattform vermittelte Elektro-Fahrzeuge mit einem eigenen E-Baustein absichern.



Urteil der Redaktion:
„SEHR GUT“

Produkte des Monats

Allrecht, R+V/ DFV/ Barmenia, Gothaer

ALLRECHT

Die Allrecht Rechtsschutz, eine Marke der Deurag, haben einen neuen Rechtsschutztarif auf den Markt gebracht. Private und gewerbliche Kunden sollen von zahlreichen neuen Leistungen und Services profitieren. Der „Beratungs-Rechtsschutz bei Urheberrechtsverstößen“ etwa hilft Betroffenen, ungerechtfertigte Ansprüche abzuwehren: Mit bis zu 1.000 Euro je Kalenderjahr sind anwaltliche Erstberatungen versichert. Geschäftskunden können Webseitens und Allgemeine Geschäftsbedingungen auf rechtliche Ungereimtheiten prüfen lassen. Lebensveränderungen trägt der Allrecht-Tarif mit dem neuen „Vorsorge-Rechtsschutz“ Rechnung. Hier sind neu hinzugekommenen Risiken drei Monate lang vorläufig mitversichert. Betriebe zum Beispiel sehen sich schnell Klagen rund um das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz ausgesetzt. Hier hilft der „Antidiskriminierungs-Rechtsschutz“ mit der Übernahme notwendiger Rechtskosten, bis zu einer Höhe von 15.000 Euro. Auch, wenn es rechtliche Streitigkeiten mit dem Betriebsrat zu Fällen aus dem „Kollektiven Arbeits- und Dienstrecht“ gibt, sind diese versichert. Im Baustein „Arbeits-Rechtsschutz“ übernimmt Allrecht Kosten bis zu einer Höhe von 1.250 Euro je Versicherungsfall. Darüber hinaus hat Allrecht ihre Services für Privatleute und Geschäftskunden erweitert: vom „Vertragscheck für private Verbraucher-Verträge“ bis hin zum „Rechtsschutz-Service für Unternehmer-Vorsorgevollmachten“.



Urteil der Redaktion:
„BEFRIEDIGEND“

R+V, DFV, BARMENIA

Bundesweit erstmalig eine branchenweite, arbeitgeberfinanzierte tarifliche Pflegevorsorge: Das bietet die Pflegezusatzversicherung Care Flex Chemie. Diese haben die Gewerkschaft IG BCE und der Arbeitgeberverband BAVC in ihrem aktuellen Tarifvertrag für alle Tarifbeschäftigten der Chemie- und Pharmaindustrie ab 1. Juli 2021 vereinbart. Die chemische Industrie in Deutschland hat rund 580.000 Mitarbeiter, darunter 435.000 Tarifbeschäftigte. Außertariflich Beschäftigte der Branche können ebenfalls Care Flex Chemie erhalten, wenn ihr Arbeitgeber dies vereinbart. Deutschlandpremiere bei bKV und Pflege: Care Flex Chemie wird von einem Konsortium aus R+V Krankenversicherung, geschäftsführender Konsortialführer mit einem Anteil von 45 Prozent, DFV Deutsche Familienversicherung AG, mit 35 Prozent beteiligt und ebenfalls Konsortialführer und verantwortlich für das Produkt sowie die Bestandsführung, sowie der Barmenia Krankenversicherung, mit 20 Prozent am Konsortium beteiligt, bereitgestellt. Care Flex Chemie ergänzt die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung und hilft dabei, die bestehende Finanzierungslücke zu verkleinern. Da es sich um eine branchenweite Lösung handelt, sind keine individuellen Gesundheitsprüfungen nötig. Vorbild ist ein Pilotmodell, das die IG BCE bereits im Januar 2019 mit der Henkel AG & Co. KGaA vereinbart hatte. Versicherer und Produktgeber ist hier die Deutsche Familienversicherung.



Urteil der Redaktion:
„GUT“

GOTHAER

Die Angst vor einem Hacker oder vor einer selbstverschuldeten IT-Datenlücke teilen 43 Prozent aller deutschen Klein- und Mittelständler (KMU), das ergab die diesjährige KMU-Umfrage der Gothaer Versicherung. Und obwohl jedes fünfte Unternehmen Opfer von IT-Kriminalität wurde, verfügen nur 13 Prozent der Befragten über eine Cyber-Versicherung. Die Digitalisierung öffnet die Türen zu mehr Interaktion mit dem Kunden, sie vereinfacht und beschleunigt Prozesse und lässt die Welt zusammenwachsen. Doch nicht nur Kunden und Mitarbeiter nutzen die neuen Möglichkeiten. Vor diesem Hintergrund hat Gothaer ihre Cyberversicherung aufgestockt und versichert nun auch einen notwendigen Hardware-Austausch, übernimmt die Mehrkosten bei einem Hacker-verursachten Betriebsausfall sowie entstandene Sachschäden an Fertigungserzeugnissen. Darüber hinaus neu: Übernahme der Betriebsunterbrechungskosten bei vorsorglicher Systemabschaltung, Kostenübernahme ohne Selbstbeteiligung für sicherheitstechnische Dienstleistungen – auch, wenn sich ein Vorfall nicht bestätigt, Kostenübernahme für Verbesserungsempfehlungen durch einen externen Dienstleister (nicht Umsetzung), Erweiterung der Rückwärtsversicherung (von 12 auf 24 Monate), Erweiterung der Nachmeldefrist (von 24 auf 36 Monate), Verlängerung der Haftzeit bei einer Betriebsunterbrechung (von 3 auf 6 Monate).



Urteil der Redaktion:
„BEFRIEDIGEND“

Recht auf Auskunft

Handelsvertreter bekommen erneut einen Auskunftsanspruch zur Bestimmung des Ausgleichsanspruchs nach § 89b HGB

Von Dr. Raimond Emde

Das Oberlandesgericht Frankfurt/Main¹ hat in einem nun veröffentlichten Urteil Handelsvertretern erneut einen Auskunftsanspruch zur Bestimmung des Ausgleichsanspruchs nach § 89b HGB gegeben. Wie bekannt besitzen Handelsvertreter und damit auch Versicherungsvertreter gemäß § 89b HGB nach Vertragsende einen Anspruch auf einen sogenannten Ausgleichsanspruch. Im Versicherungsvertrieb erreicht er nach § 89b Abs. 5 HGB die Höhe von drei durchschnittlichen Jahresprovisionen aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre. Versicherungsmakler haben hingegen ebenso wenig einen Ausgleichsanspruch wie Versicherungsberater. Tatsächlich wird die genannte Höchstgrenze gerade im Versicherungsvertrieb fast nie erreicht, zumal wegen der Schwierigkeiten der Bezifferung des Ausgleichsanspruchs dieser meist nach den sogenannten „Grundsätzen der Versicherungswirtschaft“ bestimmt wird. Diese Grundsätze haben zu einer gewissen Standardisierung der Ausgleichsberechnung im Versicherungsvertrieb geführt. Die nach dieser Berechnungsmethode gezahlten Ausgleichssummen liegen allerdings nicht besonders hoch, gerade im

Vergleich zu den Ausgleichsbeträgen, die gegenüber anderen Handelsvertretern, etwa Waren vertreibenden Handelsvertretern, gezahlt werden. Deshalb haben bereits vor dem Oberlandesgericht Frankfurt/Main andere Gerichte dem Versicherungsvertreter² ein Auskunftsrecht gegenüber dem Versicherer auf Mitteilung der Unternehmervorteile zugelassen.

Die Frage ist aber umstritten. Teilweise wird ein solches Recht auch verneint.³ Die Schwierigkeit liegt auch darin begründet, dass z.T. nicht sicher ist, wonach genau gefragt werden soll. Wenn daher das Risiko einer Auskunftsklage eingegangen wird, sollte zumindest hilfsweise ein bezifferter und wohl nach den Grundsätzen der Versicherungswirtschaft bestimmter Ausgleichsanspruch eingeklagt werden. Dieser ist als Mindestausgleich anerkannt. Ohnehin entspricht es einer allgemeinen Erfahrung, dass auf eine Auskunft des Prozessgegners nicht zu viel Hoffnung gesetzt werden sollte.

Denn zum einen verzögert der der Zahlungsklage vorgelagerte Streit um die Auskunft den Entscheid über die Zahlungsklage und damit letztlich auch die Zahlung selbst (wenn die Klage begründet ist). Des Weiteren hat der Versicherungsvertreter zwar möglicherweise einen Auskunftsanspruch. Welche Auskunft gegeben wird, kann er jedoch nicht beeinflussen. Häufig erhält man in Auskunftsverfahren nämlich eine Auskunft, die einem nicht gefällt. Es ist daher keinesfalls sicher, ob eine vorgeschaltete Auskunftsklage tatsächlich einen Vorteil bildet. Eine zusätzliche Option ist mit der Auskunftsklage auf jedem Fall gegeben.

Dr. Raimond Emde, Rechtsanwalt Graf von Westphalen
in Hamburg.



1 Urt. v. 13.03.2019 – 12 U 37/18.

2 OLG München, Urt. v. 28.09.2011 – 7 U 2019/11; v. 14.09.2011 – 7 U 1348/11; v. 10.06.2009 – 7 U 4522/08.

3 Siehe etwa OLG Köln, Urt. v. 19.06.2015 – 19 U 109/14; OLG Hamm, Urt. v. 15.12.2000 – 35 U 77/99.

Das Ritual

der Branche!

- ▶▶ tägliche Relevanz.
- ▶▶ gratis.
- ▶▶ und ohne Lametta.

VWheute - Tagesreport

Jetzt abonnieren!

versicherungswirtschaft-heute.de

IMPRESSUM

Der Vermittler

E-Magazin Versicherung, Vertrieb, Finanzen

Herausgeber VVW GmbH

Chefredakteur PD Dr. Dirk Solte (ds) V.i.S.d.P. -117, E-Mail: solte@vww.de

Redaktion & Bild Michael Stanczyk (Ltg., mst) -152, E-Mail: stanczyk@vww.de;
David Gorr (dg) -171, E-Mail: gorr@vww.de; Tobias Daniel (td) -157, E-Mail: daniel@vww.de;
Maximilian Volz (mv) -159, E-Mail: volz@vww.de
Telefax: 0721 3509-202, E-Mail: redaktion-vw@vww.de

Autoren dieser Ausgabe Raimond Emde, Bernd Helck, Philipp Kanschik, Elke Pohl,
Marc Sommer, Stephan Witte

Titelbild © Helck & Zöll GmbH

Geschäftsführer PD Dr. Dirk Solte

Postanschrift VVW GmbH
Kloeststraße 22-24, 76137 Karlsruhe; Telefon: 0721 3509-0, Telefax: -201, Internet: vww.de
Bitte geben Sie bei Zuschriften immer Ihre Kundennummer an.

Abonnementbetreuung DataM-Services GmbH
E-Mail: zeitschrift@vww.de

Konto Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart
BLZ 60050101, Konto 405061352
BIC SOLAEST600, IBAN DE45 6005 0101 0405 0613 52

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer DE 812480638

Rechtshinweise Die VVW GmbH haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte.
Die Entscheidung über Annahme oder Ablehnung wird dem Einsender nach Vorliegen des

vollständigen druckfertigen Manuskripts schriftlich bekannt gegeben. Der Autor versichert, über die urheberrechtlichen Nutzungsrechte an seinem Beitrag einschließlich aller Abbildungen allein verfügen zu können und keine Rechte Dritter zu verletzen. Im Fall der Annahme erwirbt die VVW GmbH für die Dauer des gesetzlichen Urheberrechts einschließlich zukünftiger Verlängerungen das ausschließliche und räumlich unbeschränkte Recht zur Vervielfältigung und Verbreitung in körperlicher Form, das Recht zur öffentlichen Wiedergabe und Zugänglichmachung sowie das Recht zur Speicherung auf elektronischen Datenträgern und das Recht zur Aufnahme in Datenbanken oder zur sonstigen Verwertung in elektronischer Form. Die VVW GmbH darf die Rechte auch zu gewerblichen Zwecken, online oder offline ohne zusätzliche Vergütung wahrnehmen und die eingeräumten Rechte ganz oder teilweise auf Dritte übertragen und/oder einräumen, ohne dass es hierzu der Zustimmung des Autors bedarf. Frühestens nach Ablauf eines Jahres nach Erscheinen kann ein Nachdruck in einer Publikation eines anderen Verlags erfolgen, jedoch nur mit vorheriger Zustimmung und unter Nennung der Erstveröffentlichung in dieser Zeitschrift als Quelle. Das Recht für die elektronische Verwertung bleibt bei der VVW GmbH. Hiervon unberührt bleibt das in § 38 Abs. 4 UrhG niedergelegte zwingende Zweitverwertungsrecht des Autors nach Ablauf von 12 Monaten nach der Veröffentlichung.

Urheberrechte Die Zeitschrift und alle veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Der Rechtsschutz erstreckt sich auch auf Datenbanken und andere elektronische Medien und Systeme. Kein Teil dieser Zeitschrift darf außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung der VVW GmbH in irgendeiner Form vervielfältigt, verbreitet oder öffentlich wiedergegeben oder zugänglich gemacht, auf elektronischen Datenträgern gespeichert, in Datenbanken aufgenommen oder in sonstiger Form elektronisch verwertet werden.

Gerichtsstand Karlsruhe

Erscheinungsweise Monatlich



ONLINE-KIOSK

DIGITALISIERUNG BEGINNT JETZT!

einfach. schnell. informieren.

- ✓ Online Unternehmenslizenz
- ✓ Schnelle Schlagwortsuche
- ✓ Webbasierter Flatrate-Zugriff
- ✓ Einzelne Seiten ausdrucken
- ✓ Ohne zusätzliche Benutzerverwaltung
- ✓ Wichtige Artikel weiterempfehlen

vww-online.de/demo



BERATUNG. vertrieb@vww.de
Telefon +49 (0)721 35 09-118



JETZT BESTELLEN.
vww.de



Eben erschienen



Das Pflegefallrisiko

Dieses Buch bietet alternative Ansätze für das Kundengespräch und eine Vielzahl unterschiedlichster Warm-up-Themen zur Vorbereitung der inhaltlichen Beratung. Mit Praxistipps, Beispielen aus dem Berufsalltag sowie Checklisten finden Vermittler hier hilfreiche Arbeitsmittel für eine erfolgreiche Gesprächsführung mit dem Kunden.

Alexander Schrehardt
© 2019 • 192 Seiten • Softcover
ISBN 978-3-96329-071-8 • 24,90 €

Kapitalmarktnahe Rentenversicherungen

Was Werbeaussagen verschweigen, Vergleichsplattformen nicht oder sogar falsch zeigen und auch Spezialisten oft nicht erklären können, das finden Sie in diesem Buch – einfach und verständlich erklärt.

Beratungspflichten sind mit diesem Buch und seinen praktischen Hilfsmitteln einfach zu erfüllen.

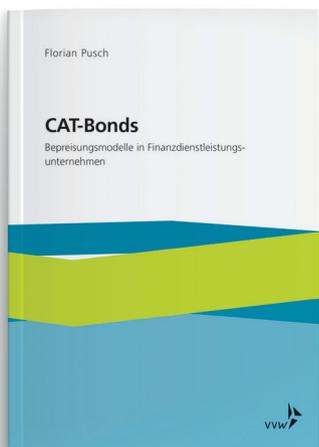
Ulrike Janitz-Seemann
© 2019 • 2. Auflage • 106 Seiten • Softcover
ISBN 978-3-96329-272-9 • 19,90 €



CAT-Bonds

Dieses Buch liefert einen Überblick über die Möglichkeit, versicherungstechnische Risiken auf den Kapitalmarkt zu übertragen. Neben der Bedeutung von CAT-Bonds (Katastrophenbonds) im Rahmen eines alternativen Risikotransfers für die Versicherungsbranche werden auch verschiedene Bepreisungsmodelle vorgestellt.

Florian Pusch
© 2019 • 92 Seiten • Softcover
ISBN 978-3-96329-273-6 • 19,90 €





18. MCC-Kongress

Versicherungswirtschaft

Versicherungs Vertrieb der Zukunft

– Auftakt 2020 –

organisieren – kooperieren
– vernetzen – digitalisieren –

10. und 11. Februar 2020 in Köln

VORANKÜNDIGUNG

Moderation:



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler



Dr. Jutta Krienke
Produkte Leben,
Versicherungskammer



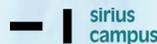
Ihre Referenten/Innen:



Ralf Berndt
Mgl. des Vorstands



Dr. Oliver Gaedeke
Geschäftsf.



Dr. Sebastian Grabmaier
Vorstandsvors.



Martin Gräfer
Mgl. der Vorstände



Alexander Grimm
COO



Andreas Heinsen
Mgl. des Vorstands



Michael Heinz
Präsident



Frank Kettner
Mgl. des Vorstands



Dr. Helge Lach
Mgl. des Vorstands



Michael Littig
Vorstand



Jan Meessen
Industry Leader
Insurance



Christian Nuschele
Head of Sales/Marketing Dtl. & Austria



Stephan Schinnenburg
Vorstandsmgl.



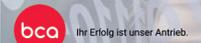
Stefanie Schlick
Head of Broker



Hermann Schrögenauer
Mgl. des Vorstands



Rolf Schünemann
Vorstandsvors.



Andreas Schwarz
1. Vorsitzender



Paul Stein
Mgl. des Vorstands



Norman Wirth
Geschäftsf. Vorstand



Mit freundlicher Unterstützung von:

