03/00

AssCompact®
www.asscompact.de

Alles Wissenswerte rund um ■ Assekuranz ■ Investment ■ Immobilien

Sonderthema:

Wissen & Bildung

Arbeitsmarkt 2000:

Bernhard Jagoda
Präsident der Bundesanstalt für Arbeit

Chancen nutzen mit Online-Börsen

- Weiterbildung für Finanzdienstleister
- Wo der Nachwuchs arbeiten möchte
- Jobvielfalt beim Global Player

Finanzvertrieb 2000: "Das einzige was stört ist der Verkäufer"

Anforderungen an die rechtliche Gestaltung eines Markleraufträges

Das Internet im Kundendialog

NEU AssCompact® TV täglich im Internet

Anforderung an die rechtliche Gestaltung eines Maklerauftrages

Von *Dipl. Betriebswirt Marc Jacobs*
Selbstständiger Versicherungsmakler

Grundsätzlich haften Versicherungsmakler für Ihre Arbeit nach dem BGB in unbegrenzter Höhe für die Dauer von 30 Jahren.

Anders als beispielsweise bei Rechtsanwälten oder Notaren ist für den Beruf des Versicherungsmaklers kein besonderes Gesetz und damit keine besondere Regelung für die Haftungsfrage zu finden. Allerdings gibt es diverse Gerichtsurteile in welchen Aussagen zum Haftungsgrund, -umfang und zur Haftungshöhe getroffen wurden. Richtungsweisend für die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers war ein Urteil vom 22. Mai 1985 durch den Bundesgerichtshof (BGH). In diesem Urteil wurde der Versicherungsmakler zu einem Schadenersatz in Höhe von DM 149.763,- zzgl. anfallender Zinsen verurteilt, weil er versäumte, den Kunden über die Notwendigkeit besonderer Sicherungsmaßnahmen zu unterrichten. Die Richter sahen den Versicherungsmakler als Sachwalter des Kunden (Sachwalterurteil).

Die Funktion des Versicherungsmaklers

Das Motiv für die Einschaltung eines Versicherungsmaklers liegt in der Regel in der sog. "Sachunkunde" des Versicherungsinteressenten begründet. Der Versicherungsmakler stellt für den "ratsuchenden Kunden" den Experten dar, der durch seinen Sachverstand und sein Fachwissen in der Lage ist die versicherungsbezogenen Wissens- und Erfahrungsdefizite auszugleichen. Aus dieser grundsätzlichen Auffassung des BGH lässt sich festhalten, dass der Versicherungsmakler als " Vertrauter und Berater" des Versicherungsnehmers und somit als "treuhänderischer Sachwalter" mit dessen Interessenwahrnehmung betraut ist.

Damit stellt der BGH den Versicherungsmakler auf eine Stufe mit anderen Expertenberufen wie Steuerberatern und Rechtsanwälten, denen traditionell eine Treuhandfunktion für ihre Mandantschaft zugewiesen wird.

Für den Versicherungsmakler stellt sich die Frage:

Wie kann die Haftung begrenzt werden bzw. wie kann man sich wirkungsvoll vor Regressansprüchen schützen?

Viele Kollegen sind der Auffassung, dass mit dem Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung das Haftungsrisiko weitgehend eliminiert ist. Diese Auffassung ist falsch und kann die Existenz gefährden!

Marc Jacobs

Der Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (mit einer Mindestversicherungssumme in Höhe von DM 2 Mio.) ist zwar neben dem Einsatz von Beratungsprotokollen und vor allem eines qualifizierten Maklerauftrags meines Erachtens zwingend erforderlich aber alleine nicht ausreichend.

Der Maklerauftrag bzw. die Maklervollmacht dient in erster Linie dem Zweck die Aufgaben, Rechtsstellung und Haftung beider Vertragsparteien zu definieren.

Aber wie soll/muss ein Maklerauftrag gestaltet sein?

Anfang der 80er Jahre führten gravierende Wettbewerbswidrigkeiten im Bereich der Versicherungsvermittlung zur Schaffung des "Punktekataloges". Versicherer sollen einen Maklerauftrag nur dann akzeptieren, wenn die acht Punkte des Kataloges beachtet wurden. Vorwiegend Privatkunden, aber auch Angehörige der freien Berufe und Gewerbetreibende, die wegen ihrer mangelnden Rechtserfahrung oder ihrer fachlich-personellen Ausstattung nicht in der Lage waren, die Tragweite eines Maklerauftrages voll zu übersehen, wurden durch unseriös arbeitende Vermittler übervorteilt. Insbesondere zum Schutz dieser Verbrauchergruppen wurde der Punktekatalog von der Mitgliederversammlung des GDV beschlossen und trat am 15.01.1981 in Kraft.

Die Schaffung dieser Liste stellt zwar einen guten Ansatz durch die Versicherer dar, berücksichtigt jedoch nur unzureichend die Belange der Maklerschaft! Versicherungsmaklern, die sich streng an die Punktekatalog des GDV halten ist jedoch wenig geholfen, da weder Haftungsbeschränkungen der Höhe nach, noch des Umfangs angesprochen werden.

Anspruchsgrundlage bei Verletzung der allgemeinen Sorgfaltspflichten ist in den meisten Fällen das Rechtsinstitut der positiven Vertragsverletzung (p.V.V.). Erbringt der Makler seine Leistung zwar pünktlich, aber schlecht, indem er z.B. Beratungsfehler begeht oder andere vertragliche Nebenpflichten verletzt, woraus sich ein Schaden des Kunden begründet, so ergeben sich daraus Ansprüche aus p.V.V.. Der Schadenersatzanspruch aus p.V.V. findet auch in dem bereits angesprochenen Sachwalterurteil Anwendung. Die Ansprüche aus p.V.V. unterliegen der regelmäßigen Verjährungsfrist von 30 Jahren gem. § 195 BGB.

Kann man diese Verjährungsfrist legitim beschränken?

Weitere Schwierigkeiten bei der Ausgestaltung eines Maklerauftrages kann das AGB-Gesetz bereiten. Gem. § 1 Abs. 1 Satz 1 dieser Vorschrift sind allgemeine Geschäftsbedingungen vorformulierte Vertragsbedingungen,

die eine Vertragspartei einer anderen bei Abschluss eines Vertrages stellt. Ein Maklerauftrag unterliegt den Vorschriften des AGB-Gesetzes, da Vertragsbedingungen im Regelfall nicht individuell ausgehandelt werden, sondern als vorgefertigte Standardverträge verwendet werden.

Von zentraler Bedeutung für die Ausgestaltung von Makleraufträgen ist die Generalklausel gem. § 9 Abs. 1 des AGB-Gesetzes, wonach:

"Bestimmungen in allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sind, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen".

Wann wird der Vertragspartner unangemessen benachteiligt?

Unter anderem durch die bereits skizzierten immensen Haftungspotenziale könnte manch ein Versicherungsmakler auf die Idee kommen, sein Tätigkeitsfeld auf bestimmte, ihm bekannte Versicherungsunternehmen zu beschränken. Für den Makler hätte eine solche Begrenzung den Vorteil, dass er bei der Auswahl des Risikoträgers den Zeit- und Kostenaufwand in einem überschaubaren Rahmen halten kann. Der Kunde würde bereits mit Abschluss des Maklervertrages über die Möglichkeiten bzw. das Angebot des Maklers informiert sein.

Spezialisierung auf Personen oder Sachversicherungen?

Alternativ zur Beschränkung des Tätigkeitsfeldes auf bestimmte Anbieter könnte es für den Versicherungsmaklers Sinn machen sich auf bestimmte Versicherungssparten zu spezialisieren (z.B. Personen- oder Sachversicherungen). Solch eine Spezialisierung kann das Haftungspotenzial erheblich einzuschränken. Insbesondere bei kleinen Maklerbüros, die nicht für jede Sparte Experten zur Verfügung haben, ist eine solche Begrenzung in Erwägung zu ziehen.

Aber ist eine Beschränkung auf bestimmte Sparten statthaft?

Erwähnenswert scheinen mir auch die sogenannten Maklerklauseln. Mit Hilfe dieser Klauseln wird der Versicherungsmakler berechtigt, für den Versicherer zu handeln. Gängige Praxis bei manchen Versicherern ist es zum Beispiel, dass dem Makler im Rahmen einer Courtagezusage gewisse Zeichnungsvollmachten oder Schadenregulierungsvollmachten zugesprochen werden. In Maklerafträgen sind z.B. Klauseln zu finden wie:

Der den Versicherungsvertrag betreuende Makler ist bevollmächtigt, Anzeigen, Zahlungen und Willenserklärungen des Versicherungsnehmers entgegenzunehmen, und verpflichtet sich, diese unverzüglich an den Versicherer weiterzuleiten. Der Eingang beim Makler ist rechtlich gleichbedeutend mit dem Zugang beim Versicherer.

Solche Maklerklauseln können zwar das tägliche Arbeiten erleichtern, aber auch hier kann man sich fragen:

Darf bzw. sollte man solche Klauseln verwenden?

Gerade heute, wo Versicherungsunternehmen von der "Fusionitis" gepackt sind, der EU-Binnenmarkt mit dem Euro vor der Türe steht, Verbraucher durch Testzeitschriften immer aufgeklärter sind und die Gerichte immer verbraucherfreundlicher urteilen ist es unerlässlich, dass sich der Versicherungsmakler über seinen rechtlichen Standpunkt und die daraus resultierende Haftungsproblematik im Klaren ist.

Neben meiner Tätigkeit als Versicherungsmakler beschäftige ich mich schon seit Jahren mit diesen Themen und habe eine 93-seitige Ausarbeitung mit dem Titel "Anforderung an die rechtliche Gestaltung eines Maklerauftrages bzw. einer Maklervollmacht" verfasst. Diese Ausarbeitung kann durch Einsendung eines Verrechnungsschecks in Höhe von DM 39,80 incl. Versandkosten bestellt werden bei:

Dipl. Betriebswirt
Marc Jacobs
Asternweg 3
52222 Stolberg
Tel. 02402 86860
Fax 02402 860861

Neues bei der Pflegeversicherung

(wmd) Ab 01.01.2000 gelten für alle privatversicherten Ehepaare, die bei der Pflegeversicherung die Beitragsbegrenzung auf 150% beanspruchen wollen, Einkommensgrenzen. Das Einkommen eines Ehepartners darf dabei nicht höher als 640 DM im Monat in den alten Ländern und 630 DM in den neuen Ländern sein. Der Höchstbeitrag für die PPV liegt dann bei monatlich 109,66 bzw. 90,52 DM. Zudem wird das Pflegehilfsmittelverzeichnis der privaten Pflegeversicherung um die Hilfsmittel Positionswechselhilfe, Umlagerungs-/Wendehilfe und Bettpfosten-/Bettrahmenerhöher erweitert.

DA: Sechs Prozent Bestandsanstieg

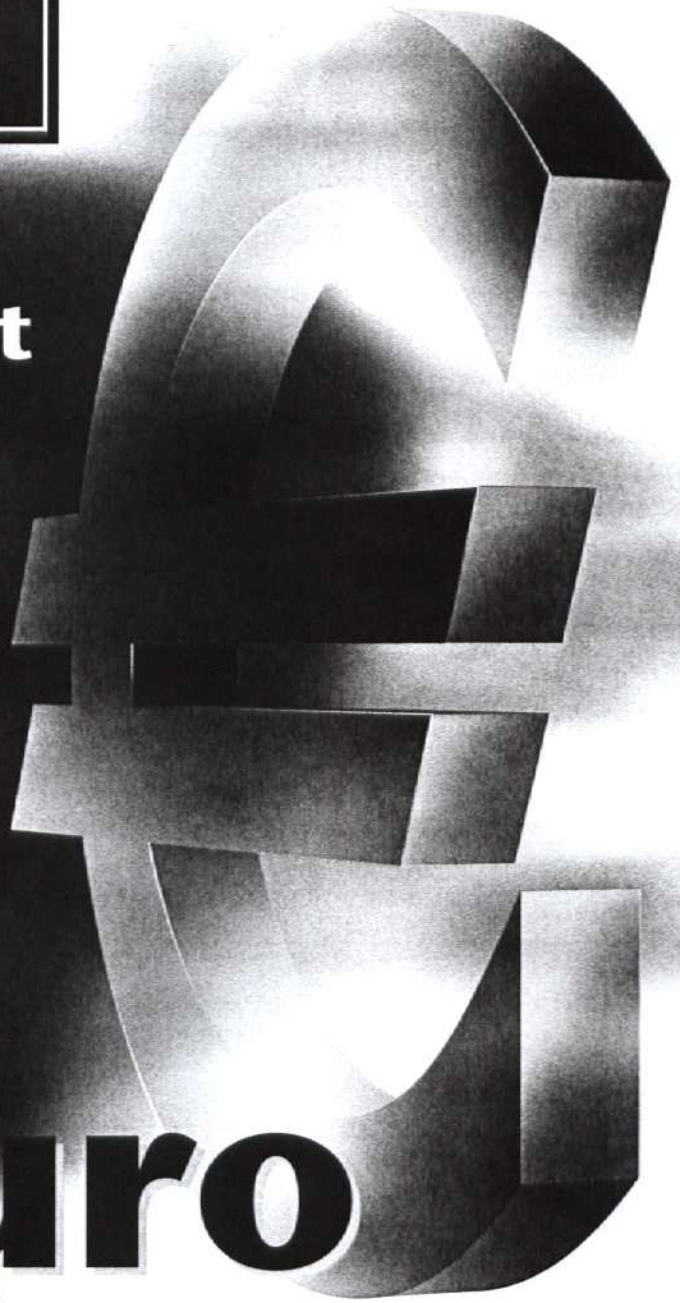
(wmd) Ein weitaus dynamischeres Wachstum als die Kfz-Versicherungsbranche insgesamt verzeichnete im vergangenen Jahr die DA Deutsche Allgemeine. Während der Branchenschnitt bei 2,5% lag, registrierte die DA, nach eigenen Angaben der führende deutsche Kfz-Direktversicherer, einen Anstieg des Bestandes um sechs Prozent. Der Erfolg sei vor allem in dem flächendeckenden Service-Netzwerk der DA begründet, betonte Axel Schmitz, Vorstand der DA Deutsche Allgemeine. 59% der Kunden, die im vergangenen Jahr neu gewonnen werden konnten, hätten einen Abschluss in einer der 38 DA-Geschäftsstellen getätigt. 36% der neuen Verträge hätte man durch Call-Center erreicht, fünf Prozent der Kunden hätten Online-Verträge abgeschlossen. Und Schmitz sieht eine gute Zukunft für den E-Commerce. Erst 1,4% der zehn Millionen Internet-Nutzer in Deutschland hätten Versicherungsverträge Online abgeschlossen, Tendenz steigend.

12 98 · Dezember · H 2366 · 6,50 DM · 7. Jahrgang

VERSICHERUNG UND KAPITALANLAGE

Mein Geld

http://www.meingeld.de



Berufsunfähigkeit
Welche Absicherung ist nötig?

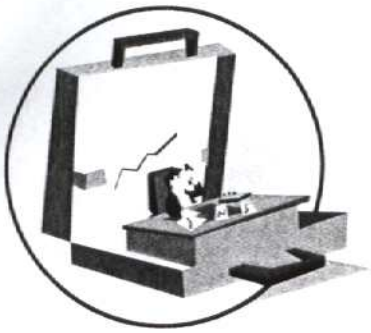
Immobilien
Hausbau günstig finanzieren

Umfrage
Makler beurteilen Versicherungsleistungen

Was ändert sich alles?

Der Euro kommt

Aktien: Schnäppchenpreise locken



Vertriebs-News

Nachrichten und Neuigkeiten aus dem Finanzvertrieb

● Kooperation von „best intention" mit BCA

Die „best intention" VersicherungsMakler Service AG und die BCA GmbH Wirtschaftsverbund unabhängiger Finanzdienstleister haben jetzt eine Zusammenarbeit beschlossen. „best intention" ist ein Anbieter und Entwickler von speziellen, kundenorientierten Deckungskonzepten, die sie bisher exklusiv ihren rund 250 angeschlossenen Maklerunternehmen zur Verfügung gestellt hat. Um diese Produkte einem größeren Kundenkreis zugänglich zu machen, hat das Unternehmen einen Vertrag mit der BCA GmbH als größtem Wirtschaftsverbund unabhängiger Finanzdienstleister geschlossen.

Die BCA GmbH wird ausgesuchte Konzepte aus der Vielzahl von über 100 Deckungskonzepten in ihr elektronisches Abwicklungssystem „Der Broker Pool" einstellen, um sie ihren Partnern und den Partnern von „best intention" anzubieten. Vorteile für die Versicherungsmakler sind eine effiziente und schnelle Abwicklung sowie die Möglichkeit, mit den Versicherungsgesellschaften Online zu kommunizieren.

Es ist vorgesehen, die Policierung vor Ort beim Makler (Point of Sale) durchzuführen. Dies bedeutet für die teilnehmenden Versicherungsgesellschaften eine hohe Effizienz durch Einsparung erheblicher Verwaltungskosten. Für den Verbraucher heißt es, daß er bei den Partnern von BCA und „best intention" seinen Bedarf an leistungsstarken und kosteneffizienten Versicherungen decken kann.

Die BCA GmbH erwartet durch diese Kooperation einen weiteren Zustrom von unabhängigen Vermittlern an dieses elektronische Netzwerk. Weiter hofft der BCA verstärkt auf Anfragen von Versicherungsgesellschaften, die an diesem Vertriebsnetz teilhaben möchten.

Für „best intention"-Partner bietet sich im Rahmen der strategischen Allianz mit der BCA GmbH eine Möglichkeit, die Investmentfonds des Broker Pool zu guten Konditionen anzubieten und auf eine preiswürdige Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung zurückzugreifen.

● Neue Hotline für Kapitalanlagen

Zur Zufriedenheit aller Teilnehmer und Referenten verlief der 8. „best advice"-FinanzdienstleisterWorkshop Deutschland an sieben Tagungsorten. Fast 200 Finanzdienstleister trafen sich zum Gedankenaustausch.

Schwerpunkt bei „best intention" wird es in den nächsten Monaten sein, das Erreichte zu sichern und das hohe Niveau zu stabilisieren. Dazu werden die Deckungskonzepte sukzessive ins Internet eingebracht. Papier ist zwar nicht „tot", wird aber auf ein Minimum zurückgefahren. Aktualisierungen erfolgen generell übers Internet.

Den Wünschen der Partner entsprechend hat „best intention" seit dem 1. Oktober eine Hotline für Kapitalanlagen und Fonds eingerichtet. Hierzu steht „best intention"-Partner Ralf Nomrosky telefonisch oder per Faxanfrage zur Verfügung.

● AWD erfolgreich bei der Mitarbeiterbeteiligung

Die erste Mitarbeiterbeteiligung der neu formierten AWD Holding AG (Allgemeiner Wirtschaftsdienst) ist „ein voller Erfolg", wie Hauptaktionär und Vorstand Carsten Maschmeyer jetzt in Hannover mitteilte. Nach der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft im Juli diesen Jahres hatte das unabhängige Finanzdienstleistungsunternehmen den Mitarbeitern erstmals 250.000 stimmrechtslose Vorzugsaktien zu 117 Mark pro Aktie angeboten. Mit über 690.000 Stück war diese Emission danach beinahe dreifach überzeichnet. Deshalb erfolgte nur eine quotale Zuteilung von 36,2 Prozent.

„Das ist der schönste und deutlichste Beweis für das Vertrauen, das unsere Mitarbeiter in die Zukunft des Unternehmens setzen", erklärte Maschmeyer. 1999 soll es eine weitere Mitarbeiterbeteiligung geben. An einen Börsengang ist in etwa drei Jahren gedacht.

● Ausarbeitung zur Maklerhaftung

Beratungsfehler können für den Versicherungsmakler schmerzhafte Schadenersatzforderungen zur Folge haben. Die zunehmend verbraucherschutzorientierte Rechtsprechung und das Fortschreiten der EU-Harmonisierung schaffen für den Versicherungsmakler weitere Haftungsprobleme. Für viele Makler stellt sich die Frage, wie sie die Haftung mit Hilfe des Maklerauftrages sinnvoll und legitim begrenzen können?

Eine 93 Seiten starke Ausarbeitung mit dem Titel „Anforderung an die rechtliche Ausgestaltung von Makleraufträgen bzw. einer Maklervollmacht" gibt Auskunft über diese Fragen. Sie kann unter Einsendung eines Verrechnungsschecks in Höhe 32,80 Mark (inklusive Versandkosten) unter folgender Adresse bezogen werden:

Dipl. Betriebswirt
Marc Jacobs
Asternweg 3
52222 Stollberg

Artikel erschienen in den „telefacts 21/1997“ der Berlin-Kölnischen-Versicherung

Maklerhaftung

Beratungsfehler können für den Versicherungsmakler schmerzhafte Schadenersatzforderungen zur Folge haben. Die zunehmend verbraucherschutzorientierte Rechtsprechung und das Fortschreiten der EU-Harmonisierung schaffen für den Versicherungmakler weitere Haftungsprobleme.

Es stellt sich die zentrale Frage

- Wie kann ich die Haftung mit Hilfe des Maklerauftrages sinnvoll und legitim begrenzen?

Eine 93-seitige Ausarbeitung mit dem Titel „Anforderung an die rechtliche Ausgestaltung von Maklerafträgen bzw. einer Maklervollmacht“ kann unter Einsendung eines Verrechnungsschecks in Höhe DM 32,80 (incl. Versandkosten) unter folgender Adresse bezogen werden:

Dipl. Betriebswirt Marc Jacobs, Klemensstr. 1, 52074 Aachen.

Der Kurz-Nachrichten-Dienst für die Allfinanz

map - fax

Redaktion: Manfred Powelcit (Herausgeber), Eckhard Meyer (Chefredakteur und verantwortlich für den Inhalt), Maik Brunken, Claus-D. Gießmann, Reinhard Klages. Verlag Manfred Powelcit, Große Str. 60, 21380 Artlenburg, Tel.: 04139/7016, Fax: 04139/7019. map - fax erscheint am Wochenende. Abo: 5 DM pro Monat (10 DM pro Monat bei Sendung ins Ausland). Kopien nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages! Nachrichten werden nach bestem Wissen veröffentlicht, eine Gewähr wird nicht übernommen.

Nr. 48/97 **28.11.1997**

Attacke Royal

Wie war das noch mit der Besteuerung von Lebensversicherungen? Die Beiträge können als Sonderausgaben von der Steuer abgesetzt werden, wenn die Laufzeit mindestens 12 Jahre beträgt? Und auch die Gewinne aus einer Kapitallebensversicherung sind dann steuerfrei? Nach einem Erlaß der Kieler Oberfinanzdirektion gilt das nicht, wenn der Vertrag in den Punkten Laufzeit, Versicherungssumme und Prämienzahlungsdauer geändert wird, denn dann beginne die Zwölf-Jahres-Frist von vorn. Wo es es um Geld geht, sind Parasiten nicht weit, und so folgen immer mehr Oberfinanzdirektionen den selbst zusammengeschusterten Ansichten aus Kiel. Doch die Versicherungsbranche sieht nicht mehr tatenlos zu. Jetzt soll ein Musterprozeß in die Wege geleitet werden, um den Erlaß von der Küste noch rechtzeitig zu kippen, kündigte der GDV an. Der Protest kommt zwar spät, aber er kommt. Und ernst scheint er auch gemeint zu sein, denn Kunden die vor Gericht gehen, sollen gegebenenfalls unterstützt werden. *(rkl)*

Ein Optimist

Der BDVM fordert die Senkung des pauschalen Lohnsteuersatzes für Direktversicherungen von 20 auf 15 % und gleichzeitig eine deutliche Erhöhung des pauschalierungsfähigen Höchstbeitrages. Manfred Kahle von Südvers erklärte dazu auf dem BDVM-Pressegespräch, es könne sonst nach einer Steuerreform mit Absenkung des Eingangssteuersatzes dazu kommen, daß der Eingangssteuersatz unter dem Pauschalsteuersatz für Direktversicherungen liegt. Ein Optimist. Er glaubt wirklich noch daran, daß Politiker um sachgerechte Problemlösungen bemüht sind. *(map)*

Flugplatz Deutschland 1996

Geschichten aus dem Flugverkehr, die kann auch die jüngste Grafikanalyse der Lebensversicherer von map - report erzählen. Sie zeigt die sicherheitsbedenklichen Auslaufmodelle, denen die Kundschaft den Rücken kehrt. Aber auch die hochmodernen Flieger, die sich problemlos am Markt behaupten. Sie weiß von vorzeitigen Absprüngen zu berichten, wenn sich einige Passagiere genötigt sehen, die Maschine noch während des Fluges zu verlassen: einmal früh, ohne Rückkaufswert, oder später, dann vielleicht mit „Tiefenfallbremse". Sie gewährt Einblicke in interne Flugdaten, wie sie auch die „Flugaufsichtsbehörde" BAV protokolliert. Welch Glück, daß map - fax - Leser die entsprechenden Flugaufzeichnungen jetzt bestellen können. Wer allerdings auf die Auswertung des Flugschreibers warten will, der muß sich an die Rettungstrupps wenden. map - report Nr. 337-338 (Lebensversicherer im Grafiktest 1985-1996; Marktanteile, Storno und Eigenkapital) mit 88 Gesellschaften gibt es für 99 DM unter Fax 04139/7019. *(eme)*

Rotation

Wer mag noch an Zufälle glauben? Wenige Tage, nachdem die Allianz ihr Interesse an der AGF bekundete und damit wohl auch die Aachener und Münchener Gruppe inklusive Volksfürsorge bekommt, erklären die Königinnen, ihre Tochter Berlinische Leben verkaufen zu wollen. Die Wiesbadener Gesellschaft, lange Jahre Versicherungspartner der Deutschen Bank, steht unter der unternehmerischen Führung der Münchener Rück, war aber bei der Ergo-Bildung nicht mit ins Boot genommen worden. Gleiches gilt auch für die Karlsruher, über die es vielleicht bald eine ähnliche Meldung geben wird. Es sieht ganz danach aus, daß die Königinnen jetzt kartellrechtlich Platz für die AMB schaffen, um die Gruppe in der Ergo unterzubringen. *(map)*

Maklerhaftung

Beratungsfehler können für den Versicherungsmakler schmerzhafte Schadensersatzforderungen zur Folge haben. Die zunehmend verbraucherorientierte Rechtsprechung und die EU-Harmonisierung schaffen weitere Haftungsprobleme. Der Frage, wie man die Haftung mit Hilfe des Maklerauftrages begrenzen kann, widmet sich eine 93seitige Ausarbeitung mit dem Titel „Anforderung an die rechtliche Ausgestaltung von Makleraufträgen bzw. einer Maklervollmacht". Sie kann unter Einsendung eines Verrechnungsschecks in Höhe von 32,80 DM (incl. Versandkosten) bei Dipl. Betriebswirt Marc Jacobs, Klemensstr. 1, 52074 Aachen (Tel. 0241/ 7079-30, Fax: -99) bestellt werden. *(eme)*

doku zur Altersvorsorge

Das Meinungsforschungsinstitut EMNID hat im Auftrag der Allianz eine Studie zur „Lebensplanung - Altersvorsorge zwischen Wunsch und Wirklichkeit" angefertigt. Ein Auszug der Ergebnisse stellt map - fax jetzt in dieser und der nächsten dokumentation vor. *(eme)*

49 4139 7019 POWELEIT ARTLENBURG ELBE 218 P01 15.01.98 12:21