



Das neue Versicherungsvermittlerrecht

PROF. DR. ROLF W. THIEL Die Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie durch den deutschen Gesetzgeber steht vor dem Abschluss. Das Vermittlergesetz wird am 22. Mai 2007 in Kraft treten. Auf Interventionen des VOTUM Verbandes, dem Herr Wolfgang Dippold seit langem als Vorstandsmitglied angehört, wurde eine Sachverständigenanhörung auf den 18. Oktober 2006 anberaumt, in der der Versuch unternommen wurde, noch einige Verbesserungen zu dem Gesetzesentwurf herbeizuführen. Die Neuerungen stehen fest und sind auch teilweise durch die EU-Richtlinie zwingend vorgegeben.

Der Beruf kann in Zukunft nur ausgeübt werden bei persönlicher Zuverlässigkeit – das beinhaltet geordnete wirtschaftliche Verhältnisse und keine einschlägigen Vorstrafen –, bei Nachweis einer Vermögensschadenshaft-

pflichtversicherung mit einer Mindestdeckungssumme pro Schadenfall von einer Million Euro und für alle Schadenfälle eines Jahres in Höhe von 1,5 Millionen Euro. Daneben wird ein Sachkundenachweis erforderlich, wobei die Ausbildung nicht reglementiert ist, sondern allein die

Prüfung die Industrie- und Handelskammern abnehmen.

Besondere Bedeutung wird die Vermögensschadenshaftpflichtversicherung gewinnen, die nunmehr zur Pflichtversicherung wird und ohne die die Ausübung des Berufes untersagt ist. Kann ein Versicherungsvermittler eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung ohne die notwendigen Deckungssummen nicht nachweisen, erhält er die Erlaubnis zur Ausübung des Berufes nicht und ebenfalls ist ihm eine Eintragung in das Register verwehrt. Verliert er während der zulässig ausgeübten Tätigkeit diesen Versicherungsschutz, ist ihm die weitere Vermittlungstätigkeit untersagt. Die Versicherer sind gehalten, den Wegfall des Versicherungsschutzes den Indus-



trie- und Handelskammern unverzüglich anzuzeigen.

■ Unabhängig von der Ausgestaltung der Vermögensschadenshaftpflichtversicherung als Pflichtversicherung besteht allerdings kein Kontrahierungszwang. Die ohnehin nur wenigen Anbieter von Vermögensschadenshaftpflichtversicherungen sind deshalb nicht verpflichtet, Anträge auf den Abschluss der Versicherungen anzunehmen. Es ist zu erwarten, dass trotz der geringen Zahl von Anbietern die Versicherungsvermittler zunächst einen ausreichenden Versicherungsschutz erlangen. Kritisch wird die Situation allerdings für Versicherungsvermittler, deren Verträge im Laufe ihrer Tätigkeit von dem Vermögensschadenshaftpflichtversicherer gekündigt werden, etwa auf Grund von Prämienrückständen oder zu hohen Schadensquoten. In diesen Fällen wird es fraglich sein, ob und zu welchen Bedingungen ein Wettbewerber Deckungsschutz erteilen wird.

Was ist im Einzelnen bei der Vermögensschadenshaftpflicht zu beachten?

1. Es ist zunächst zu berücksichtigen, dass sich der Deckungsumfang unabhängig von der konkreten Tätigkeit des Versicherungsvermittlers auf den gesamten Geltungsbereich des Europäischen Wirtschaftsraums erstrecken muss.

2. In der Unterscheidung zwischen einem Einzel- oder Gruppenvertrag ist zu beachten, dass jeder Versicherungsvermittler gegenüber dem Erlaubnis- und Registerträger (Industrie- und Handelskammern) nachweisen muss, dass die gesetzlich statuierte Mindestdeckungssumme für ihn selbst im vollen Umfang gegeben ist. Es ist auch zu erwarten, dass der Gesetzgeber für jeden Versicherungsvermittler einzeln den Nachweis eines geeigneten

Versicherungsschutzes verlangt, in dem dieser selbst Versicherungsnehmer des Vertragsverhältnisses ist. Die bloße Stellung als versicherte Person wird erwartungsgemäß nicht ausreichend sein. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass in einigen großen Gruppenversicherungsverträgen bislang eine Maximierung der Gesamtjahreshöchstleistung für alle Schadenfälle vorgesehen ist. Da das Gesetz aber für jeden einzelnen Versicherungsvermittler eine Mindestdeckung von 1,5 Millionen Euro für alle Schadenfälle eines Jahres vorsieht, bestehen auch im Hinblick auf die bestehende Begrenzung durch den Gruppenversicherungsvertrag Bedenken hinsichtlich der Übereinstimmung mit dem vom Gesetzgeber geforderten Mindestversicherungsschutz.

3. Gerade für Versicherungsvermittler, die bislang zulässigerweise ohne Vermögensschadenshaftpflichtversicherung tätig geworden sind, ist die Rückwärtsversicherung von besonderer Bedeutung. Diese deckt auch die Schäden, die in der Vergangenheit entstanden sind und erst zu einem späteren Zeitpunkt geltend gemacht werden (Verstoßtheorie). Ohne diese Rückwärtsversicherung besteht für den Versicherungsvermittler die Gefahr, dass er für Schäden, die in der Vergangenheit verursacht worden sind, in Anspruch genommen wird und eine Deckung durch den laufenden Versicherungsvertrag nicht erlangt. Es sollte eine Rückwärtsversicherung abgeschlossen werden, wonach Versicherungsschutz ohne zeitliche Eingrenzung, mithin ab Beginn der Tätigkeit als Versicherungsvermittler, gewährt wird.

Es sollte deshalb besonderer Aufmerksamkeit der Frage zugewendet werden, ob und für welchen Zeitraum eine Rückwärtsversicherung vereinbar ist.

4. Die Frage der Nachhaftung hat besondere Bedeutung bei einer Geschäftsaufgabe, da bei dieser ein Folge-Versicherungsvertrag nicht mehr abgeschlossen wird. Es ist daher von erheblicher Bedeutung, dass der Versicherer noch für Versi-

cherungsfälle eintritt, die nach einer Vertragsbeendigung geltend gemacht werden.

Im Hinblick auf die Verjährungsregelungen, die im Regelfall die Kenntnis des Geschädigten vom Schadenfall voraussetzen, sollte ein Nachhaftungszeitraum von fünf Jahren angestrebt werden.

5. Auch wenn der Gesetzgeber lediglich eine 1,5-fache Maximierung verlangt, sollte beachtet werden, dass bei größeren Schäden diese Deckungssumme schnell ausgeschöpft sein kann und die Versicherungssumme nicht ausreichend oft zur Verfügung stünde. Der Versicherungsvermittler sollte darauf hinwirken, dass diese Deckungssumme mindestens zweimal im Jahr zur Verfügung steht.

6. Gerade expandierende Vertriebsunternehmen stellen im laufenden Jahr immer wieder neue Vermittler ein, und es ist zu beobachten, dass die Meldung und die Mitversicherung einen hohen administrativen Aufwand bereitet und hier Fehler nicht ausgeschlossen werden können. Es sollte deshalb gerade bei Rahmen- oder auch bei Gruppenverträgen, die gesetzeskonform ausgestaltet sind, darauf geachtet werden, dass Zu- und Abgänge im laufenden Kalenderjahr sich nicht nachteilig auf den Versicherungsschutz auswirken können.

7. Zur Vermeidung nicht notwendigen Versicherungsschutzes und zur Einsparung von Prämien sollte berücksichtigt werden, dass Mitarbeiter, deren Tätigkeit sich auf Namensnennungen

(Tippgeber) oder auf die bloße Datenaufnahme beschränkt, keine Vermittlungstätigkeit ausüben, dem künftigen Vermittlergesetz nicht unterfallen und für diese ein Versicherungsschutz nicht notwendig ist, zumal sie mangels Vermittlerstatus auch von den Kunden nicht auf Schadensersatz in Anspruch genommen werden können.

8. Besondere Bedeutung hat der Deckungsumfang. Bei der Untersuchung der einzelnen Angebote ist festzustellen, dass es hier an einer hinreichenden Systematik, Transparenz und Schlüssigkeit fehlt. Die Wirrnisse sind insbesondere im Bereich geschlossener Fonds festzustellen. Einige Fondstypen, wie etwa Immobilien- oder Schiffsfonds sind teilweise ausdrücklich einbezogen, während Andere, wie etwa Private Equity Fonds nicht unter die Deckung fallen. Es sind auch häufig Formulierungen gewählt, die insoweit keine hinreichende Präzisierung bewirken und offen lassen, ob und inwieweit bei einzelnen Kapitalanlagen Deckungsschutz besteht.

■ Im Bereich der Kapitalanlagen ist auch zu beachten, dass im Laufe der Vertragsdauer neue – auch innovative – Produkte entwickelt und in den Vertrieb aufgenommen werden. Es wird dann fraglich sein, ob diese in den Deckungsschutz einbezogen sind, und ob und mit welchem Erfolg ein ergänzender Versicherungsschutz erreicht werden kann.

Es sollte eine Formulierung gefunden werden, die alle

Zweifels- und Streitfragen von vornherein ausschließt und eine Regelung angestrebt werden, wonach alle geschlossenen Fonds in die Deckung einbezogen sind, die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum Vertrieb freigegeben sind. Da die BaFin lediglich eine Vollständigkeitsprüfung übernimmt, sollte auch im eigenen Interesse hingenommen werden, dass der Vermögensschadenshaftpflichtversicherer zusätzlich eine Prospektprüfung nach Maßgabe von IDW S 4 verlangt, die von dem Emissionshaus beizubringen ist. Eine solche eindeutige Regelung vermeidet auch das Risiko, dass ein Vertrieb oder Vermittler bei der Aufnahme eines neuen Produktes eine Meldung bei seinem Versicherer versäumt. Es bestünde dann ein produktunabhängiger Deckungsschutz, der zur Vermeidung von Deckungslücken unbedingt erreicht werden sollte.

Von besonderer Bedeutung ist auch der Einschluss der Beratung zur betrieblichen Altersvorsorge.

9. Es sollte gemäß den modernen Versicherungsbedingungen beachtet werden, dass vereinnahmte Gebühren oder Honorare (Honorareinwurf) auf die Schadensleistung nicht angerechnet werden.

10. Es sollte beachtet werden, ob die Ausschlüsse nicht über die zumutbaren Standards hinausgehen. Hinzunehmen sind insbesondere Ausschlüsse für Haftpflichtansprüche, welche vor ausländischen Gerichten geltend gemacht werden und für Ansprüche, die auf einer wesentlichen Pflichtverletzung beruhen. Bedenklich sind allerdings Ausschlüsse, die in oft unklarer Ausgestaltung an eine Erteilung von Zusagen zu einer bestimmten oder erwarteten Renditeentwicklung geknüpft werden.

Noch bedenklicher sind Ausschlüsse, die daraus hergeleitet werden, dass Verpflichtungen zur Nachforschung über die Bonität eines Fonds oder eines Initiators nicht er-

füllt oder unrichtige Auskünfte zur Bonität erteilt worden sind. Diese Klauseln sollten nicht hingenommen werden, da sie die Prüfungspflicht der Vermittler überspannen und zu einem ungewissen und nicht quantifizierbaren Haftungsrisiko führen.

11. Der Vermittler sollte auch das jeweilige Regulierungsverhalten des Versicherungsunternehmens recherchieren. Es ist dabei von ganz erheblicher Bedeutung, ob beispielsweise eine Gesellschaft auf Grund des Anratens eines fachlich ausgewiesenen Rechtsanwalts auch außerhalb gerichtlicher Auseinandersetzungen zum Vergleichsschluss mit geschädigten Kunden bereit ist oder ob sie regelmäßig auf die Durchführung einer gerichtlichen Auseinandersetzung beharrt und grundsätzlich lediglich auf der Grundlage einer gerichtlichen Titulierung reguliert. Dies kann für den Vermittler erhebliche Belastungen bedeuten.

■ Der VOTUM-Verband hat mit dem Marktführer einen Rahmenvertrag abgeschlossen, auf dessen Grundlage ein gesetzeskonformer, prämiengünstiger und nach Deckungsumfang und Bedingungsmerkmalen sachgerechter und ausgewogener Einzelvertrag herbeigeführt werden kann. Unabhängig hiervon hat die VMS Financial Planning GmbH einen Individualvertrag mit dem selben Anbieter geschlossen, der den spezifischen Bedürfnissen der VMS in besonderem Maße Rechnung trägt. ■

i Prof. Dr. Rolf W. Thiel ist Fachanwalt für Versicherungsrecht.