

Wirtschaftskommentar	In die Offensive	1
Jahresrückblick	Das Versicherungsjahr 2013 – ein Rückblick	3
Assekuranz aktuell	Online-Geschäft: Mehr Schäden, mehr Storno, schlechte Einbindung des Vertriebs	7
	Konsolidierung im Maklermarkt?	7
	Normierung der Vermittlerabrechnung Neues BiPRO-Projekt 2014	8
	Neues Maklernetzwerk	8
	Verbraucherschutzpolitik	9
	Zu kompliziert, zu unflexibel	9
	Muss es Liebe sein?	9
	Teure Naturkatastrophen im Norden	9
	Funktionelle Invaliditätsversicherung: Frischer Wind zwischen Unfall und BU	10
	Warum keine Vorzugsrente? Mehr Wettbewerb in der Verrentungsphase - mehr Auswahl für die Kunden	12
	Bewertungsreserven, Abschlusskostendeckelung, Überschussbeteiligung: Handlungsoptionen für die Lebensversicherer ?	14
	Umsatzverluste durch "Internet-Pranger" absichern	15
	Zusatzschutz gegen Arbeitslosigkeit inklusive	15
	AppSichern gegen Hotel- und Autodiebstahl	15
	Lexikon mobil	15
Assekuranz Fragebogen	Felix Hufeld	16
Bilanzierung	Marc Bernstädt / Justus Lücke Die Aussagekraft des Embedded Value als Kennzahl für Wert und Risiken eines Versicherungsunternehmens	17
Vertrieb	Dr. Johannes Fiala / Professor Dr. Hans Jürgen Ott Cross-Border-Versicherungsvermittlung mit Schweiz, Bermuda oder USA: Wo Vermittler bei grenzüberschreitenden Geschäften vorsichtig sein sollten	22
Direktmarketing	Oliver Reinke Agieren statt reagieren Kündigungen präventiv entgegenwirken	24
Kalkulation	Harald Brachmann Die Vorprämie – ihre Charakteristik	25
Personen Gesellschaften	Prof. Dr. Dieter Farny	27
	Dr. Leberecht Funk	27
	Arag	27
	Baloise	27
	Delvag Rück	27
	Gothaer	28
	Helvetia Deutschland	28
	HUK-Coburg	28
	Lloyd's	29
	LVM	29
	Öffentliche Versicherung Braunschweig	29
	Swiss Re	30
	SDK	30
	VGH	30
Bücher		31
Impressum		31
Jubiläen		32

Dr. Johannes Fiala / Professor Dr. Hans Jürgen Ott

Cross-Border-Versicherungsvermittlung mit Schweiz, Bermuda oder USA: Wo Vermittler bei grenzüberschreitenden Geschäften vorsichtig sein sollten

Ausländische Versicherer streben in den letzten Jahren verstärkt auf den deutschen Markt – in vielfältiger Art und Weise: So zählte die BaFin im September 2013 insgesamt 216 Zweigniederlassungen und Zweigstellen ausländischer Institute in Deutschland. Der GDV meldet Ende September 2013, dass die Erstversicherer, deren Stammhaus im Ausland sitzt, einen Anteil von etwa 20 Prozent an den in Deutschland gezahlten Brutto-Beiträgen haben. Länderübergreifende Versicherungsangebote punkten durch die gegenüber rein inländischen Produkten höhere rechtliche Flexibilität; bekannt in dieser Hinsicht sind im Bereich der Lebensversicherung sowohl Versicherungsmäntel (Insurance Wrapper) als auch fondsgebundene Lebensversicherungen mit ausländischen Fonds.

Gerade bei länderübergreifenden Versicherungsangeboten (Cross-Border-Geschäfte) setzen ausländische Versicherer zunehmend auf inländische Versicherungsmakler, Vertriebe und Pools, sowie auf den Absatz über Kreditinstitute. Vielen Endkunden ist die breite Produktpalette des europäischen Binnenmarktes bisher noch gar nicht bekannt geworden, so dass sich für Versicherungsvermittler dort ganz neue Geschäftsmöglichkeiten bieten. Zugleich ist aber gerade in diesem Bereich höchste Vorsicht für Vermittler geboten: Durch unterschiedliche Rechtsnormen und Rechtsauffassungen in den beteiligten Ländern entsteht eine Vielzahl von Haftungsrisiken, die die Chancen dieser Geschäfte für Vermittler mehr als überkompensieren können.

So identifiziert im Oktober 2010 beispielsweise die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA in ihrem „Positionspapier zu den Rechts- und Reputationsrisiken im grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungsgeschäft“ zwei primäre Risikobereiche: „Der eine betrifft die grenzüberschreitende Erbringung von Finanzdienstleistungen, der andere das grenzüberschreitende Angebot von Finanzprodukten. Beides wird in vielen Rechtsordnungen an restriktive Bedingungen (z.B. physische Präsenz, Registrierung) geknüpft. Auf dem Gebiet des Steuer- und Strafrechts besteht das Risiko, dass ein Finanzintermediär oder dessen Angestellte nach ausländischem Recht zu strafbaren Teilnehmern (z.B. Gehilfen oder Anstifter) an Steuerdelikten ausländischer Kunden werden. Zudem können häufige grenzüberschreitende Aktivitäten und die wiederholte physische Präsenz von Institutsvertretern in einzelnen Ländern eine Steuerpflicht des Finanzintermediärs selbst auslösen. Weitere Rechts- und Reputationsrisiken können sich aus dem ausländischen Geldwäschereirecht und aus zivil-, kollisions- und prozessrechtlichen Normen ergeben; ebenso aus dem übrigen Wirtschaftsrecht gewisser Staaten“.

Es gilt also auch in diesem Fall, die Chancen zu nutzen und durch Umsicht, Sachverstand und Sorgfältigkeit die Risiken tunlichst zu vermeiden. Ein Beispiel, wie das erfolgen kann, wird in diesem Beitrag vorgestellt.

Zahlreiche Vorteile für Kunden

Für deutsche Privat- oder Firmenkunden stehen zunehmend sehr attraktive ausländische Versicherungsprodukte zur Verfügung:

– So kann beispielsweise der Versicherungsschutz eines Mittelständlers im Sachbereich über ein neu errichtetes Auslandsbüro für das gesamte Unternehmen stark optimiert werden. Denn bei Bedingungenwerken und Prämien gelten im Ausland vielfach andere und für den Kunden günstigere Regelungen.

– Attraktiv sind auch Lebensversicherungs-Policen beispielsweise aus Großbritannien, wo seit Anfang des Jahres die Versicherer im Maklervertrieb keine Provisionen bzw. Courtagen mehr bezahlen (dürfen), also wesentlich günstigere Nettopolicen anbieten – wobei diese auch in Verbindung mit einer Honorarberatung immer noch günstig sind. Bei Schweizer Lebensversicherungen ist keine Unisex-Kalkulation vorgeschrieben. Daher können bei männlichen Versicherten mehr als 30% höhere Ablaufleistungen erwartet werden.

– Jüngere einkommensschwächere PKV-Kunden interessieren sich beispielsweise

für Krankenversicherungen aus dem Ausland, weil diese oft keine Altersrückstellungen in den Beitrag einkalkulieren und deshalb günstiger erscheinen.

– Denkbar ist weiterhin, dass für den Versicherungsvertrag eine ausländische Rechtsordnung gewählt wird, welche beispielsweise das beim Versicherer gebildete Vermögen (Deckungsrückstellungen) im Konkurs- bzw. Insolvenzfall besser vor Gläubigern schützt; oft wird auch ein strengeres Versicherungsgeheimnis geboten.

Risiken für Vermittler

Risikoträger im Ausland beschäftigen sich nur selten qualifiziert mit den Bedürfnissen, Erfordernissen und Notwendigkeiten, die bei deutschen Kunden, etwa im Steuerrecht, zu beachten sind. Bei Cross-Border-Versicherungsgeschäften bekommt daher der Vermittler (als Honorarberater) vielfach die Rolle eines Koordinators, der für die Kunden auch die steuerliche sowie rechtliche und aktuarielle Fachberatung und Absicherung organisiert. Und dieser Koordinator verantwortet dann auch die Folgen dieser Geschäfte: Was im Ausland als gerecht und billig erscheint, dort völlig legal und legitim ist, muss im Inland noch lange nicht tragfähig sein. Den aus diesen

Dr. Johannes Fiala

Rechtsanwalt, MBA Finanzdienstleistungen (Univ.), MM (Univ.), Geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), Bankkaufmann, Lehrbeauftragter für Versicherungsrecht an der DHBW Heidenheim (www.fiala.de)

Professor Dr. Hans Jürgen Ott

Studiengang BWL-Versicherung / Versicherungsvertrieb und Finanzberatung, imari Zentrum für innovative Marketingsysteme und Risikomanagement der DHBW Heidenheim (www.dhbw-heidenheim.de/vers)

Risiken entstandenen finanziellen Schaden macht der enttäuschte Kunde dann gerne beim (inländischen) Vermittler geltend; das wird immer einfacher sein, als sich auf dem dünnen Eis ausländischen Rechts zu bewegen. Beispiele sind etwa folgende:

- Begünstigte einer Lebensversicherung sind enttäuscht, wenn deutsche Pflichtteilsberechtigte übergangen wurden und daher eine solche Gestaltung im Inland vor Gericht keinen Bestand hat.
- Zu den bösen Überraschungen für deutsche Kunden gehört es, wenn sich das Finanzamt meldet, weil bei einer Lebensversicherung aus Belize oder Liechtenstein eine steuerlich unsaubere Vertragsgestaltung oder Geschäftsabwicklung im Raum steht.

Man könnte angesichts dessen auf die Idee kommen, einen Versicherungsvertrag ausländischem Recht zu unterwerfen. Das aber scheidet beispielsweise bei Versicherungen aus der Schweiz bereits dann, wenn irgendeine (inländische oder ausländische) Mittelsperson wie Vertriebsservice-Partner, Makler oder Broker am Vertragsabschluss oder der Anbahnung beteiligt ist. Mancher Vermittler rechnete beispielsweise bei Lebensversicherungen aus England mit „britischer Fairness in der Abrechnung und englischem Verbraucherschutz“, nicht ahnend dass das deutsche Versicherungsvertragsgesetz bereits seit Vertragsbeginn anzuwenden war.

Neben Haftungsrisiken besteht für Vermittler darüber hinaus sogar die Gefahr einer Bestrafung nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz, wenn ausländische Versicherungsprodukte so ausgestaltet sind, dass es für sie keine Vertriebszulassung im Inland geben würde. Oder Finanzgericht und Staatsanwaltschaft könnten bei Scheidungen bzw. Erbschaften die Vermittlung als Vorbereitung späterer Täuschung ansehen.

Will ein Vermittler diese Risiken durch Geschäfte mit dem Ausland minimieren, dann muss er sehr genau die Legalität und Legitimität im Inland prüfen, also beispielsweise ob eine Steuerspar-Police aus dem Ausland auch im Inland anerkannt wird; in dieser Prüfung eingeschlossen ist die Frage nach der Wirksamkeit einer Kundenentscheidung für das ausländische Recht. Den Kostenvorteilen bei ausländischen Versicherungsangeboten steht daher meist ein erheblicher Prüf-Aufwand gegenüber.

„Was im Ausland als gerecht und billig erscheint, dort völlig legal und legitim ist, muss im Inland noch lange nicht tragfähig sein“

Rechtssichere Vermittlungsmodelle

Dieser Aufwand kann eingegrenzt werden, wenn Vermittlungsmodelle gewählt werden, die die angesprochenen Risiken von vornherein vermeiden. Wenn beispielsweise der Vertrag mit dem ausländischen Finanzhaus oder Versicherer gleichsam ein Reisemitbringsel des Kunden wäre, findet keine Vermittlung statt; dann stellt sich auch nicht die Frage, ob das Produkt im Inland vertrieben werden darf. So organisierten kurz nach der Öffnung Chinas für Anlagen in den Renminbi die ersten Vermögensverwalter für ihre Kunden Reisen zum Speed-Dating mit Bankmitarbeitern in Hong Kong. Eine Alternative wären Wanderreisen in die Schweizer Alpen mit Einkehr in Berghütten ausgewählter Versicherer.

Eine weniger tourismusbetonte, aber dennoch interessante Vermittlungsmodell-

Alternative bietet sich speziell bei Lebensversicherungen aus der Schweiz: Dort darf eine Ausschreibung und Anbahnung von Verträgen zwar nicht über Versicherungsvermittler, jedoch über Rechtsbeistände erfolgen. Für einen Vermittler bietet sich dabei die Rolle eines Moderators an, der – eventuell gemeinsam mit einem versicherungsmathematischen Sachverständigen – die Angebote untersuchend vergleicht, um dem Kunden die Unterschiede auch zu inländischen Alternativen aufzuzeigen. Dies stellt zwar eine Honorarberatung dar, aber eben keine Vermittlung. Der „Vermittler“ schlüpft in die Rolle des Beraters und nicht in die einer „Cross-Border-Mittelsperson“.

Daraus kann man erkennen, dass es schon Möglichkeiten gibt, Cross-Border-Geschäfte rechtssicher für den Kunden und den Vermittler durchzuführen. Selbstverständlich kann auch die Vermittlung ausländischer Produkte völlig legal sein, was in der Regel bei Produkten aus dem politischen Euro-Bereich angenommen werden kann. Blindlings vertrauen sollte man aber darauf nicht: Deutsche Aufsichtsbehörden bekamen wiederholt unzulässige Vertriebsmodelle inländischer Maklerpools zur Prüfung vorgelegt, etwa aus dem Bereich der Vermittlung ausländischer Krankenversicherungen. Die Konsultation eines Rechtsbeistandes, der in Cross-Border-Geschäften kompetent ist, ist zumindest in der Vorbereitung dieser Geschäfte in jedem Fall anzuraten.

Abbildung 1: Vermittler als Berater im Cross-Border-Geschäft

