

Abrechnungsverkehr mit Vermittlern

Leitfaden

Band 2
der Schriftenreihe
des Betriebswirtschaftlichen Institutes des GDV

Herausgeber:
Betriebswirtschaftliches Institut des
Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
Friedrichstraße 191, 10117 Berlin
Telefon (030) 2020 54 53
Telefax (030) 2020 66 06
www.gdv.de

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Einleitung | 5 |
| 1.1 | Zielsetzung des Leitfadens | 5 |
| 1.2 | Das Rechtsverhältnis Kunde-Vermittler-Versicherungsunternehmen | 6 |
| 1.2.1 | Versicherungsvermittler und Versicherungsnehmer | 6 |
| 1.2.2 | Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen | 6 |
| 1.2.3 | Versicherungsnehmer und Versicherungsunternehmen | 7 |
| 2 | Übermittlung der Buchungen durch das Versicherungsunternehmen | 8 |
| 2.1 | Buchungsarten | 8 |
| 2.2 | Inhalt | 8 |
| 2.3 | Besonderheit im Austausch von Buchungen | 8 |
| 3 | Aktivitäten des Vermittlers nach Erhalt der Buchung | 9 |
| 3.1 | Prüfung | 9 |
| 3.2 | Anforderungen beim Kunden | 9 |
| 3.3 | Kontrolle des Zahlungseinganges | 9 |
| 4 | Abrechnung des Vermittlers | 10 |
| 4.1 | Abrechnungsverfahren | 10 |
| 4.2 | Inhalt | 10 |
| 4.3 | Abrechnungsmodalitäten | 10 |
| 4.4 | Zahlungen zu Abrechnungen | 11 |
| 4.5 | A-Konto-Zahlungen | 11 |
| 4.6 | Vermittlerwechsel | 11 |
| 5 | Aktivitäten des Versicherungsunternehmens nach erfolgter Abrechnung | 12 |
| 6 | Bearbeitung nicht abgerechneter Buchungen durch das Versicherungsunternehmen | 13 |
| 6.1 | Aufzeigen offener Buchungen | 13 |
| 6.2 | Erinnerung überfälliger Buchungen | 13 |
| 6.3 | Einleitung des qualifizierten Mahnverfahrens | 13 |
| 7 | Rechtsgrundlagen des qualifizierten Mahnverfahrens | 14 |
| 8 | Vorteile des Direktinkassos | 15 |
| | Anlage 1 – Punktekatalog zur Vermeidung einer mißbräuchlichen Ausgestaltung von Maklerverträgen | 17 |
| | Anlage 2 – Beispiele für Maklerklauseln | 19 |

1 Einleitung

1.1 Zielsetzung des Leitfadens

Die Beziehung Kunde (VN) – Vermittler (VM) – Versicherungsunternehmen (VU) ist sensibel und auf ein reibungsloses, effizientes und schnelles Zusammenwirken angewiesen.

Der *Kunde* wird nur zufrieden sein, wenn er sich „sicher fühlt“, also uneingeschränkten Versicherungsschutz genießt, ein klarer Vertragsstand gewährleistet ist und er im Schadenfall freigestellt wird.

Der *Vermittler* ist auf die umgehende Befriedigung seines Provisionsanspruchs angewiesen. Im Gegenzug hat das *Versicherungsunternehmen* als Risikoträger Anspruch auf den unverzüglichen Ausgleich des vollen Beitrages. Dabei können die Beteiligten als wirtschaftlich voneinander unabhängig Tätige durchaus gegensätzliche Interessen verfolgen – aber die faire, partnerschaftliche und konstruktive Zusammenarbeit aller ist Voraussetzung für den Gesamterfolg.

Da Versicherungen verkaufen, vermitteln und in Anspruch nehmen nichts anderes bedeutet als finanzielle Transferleistung zu erbringen oder zu erhalten, ist der Abrechnungsverkehr zwischen Versicherungsunternehmen und Vermittlern ein grundlegendes Element der Geschäftsbeziehung. Beide Inkassopartner sind verpflichtet, eine ordnungsgemäße Buchführung zu gewährleisten. Dies erfordert eine sachlich richtige Darstellung der Geschäftsvorfälle. Von immer größerer Bedeutung ist die schnelle und kostengünstige Verarbeitung.

Um dieses Ziel zu erreichen, müssen die bereits vorhandenen Geschäftsprozesse zwischen den Kommunikationspartnern einheitlich geregelt werden. Dies bedeutet im Einzelnen, dass sich die Versicherungsunternehmen und Vermittler neben standardisierten Geschäftsprozessen auch auf eine Branchennorm für den elektronischen Geschäftsdatenaustausch einigen müssen. Mit einer solchen einheitlichen Norm wird gewährleistet, dass alle am Kommunikationsprozess teilnehmenden Partner die übermittelten Daten gleich interpretieren und den Abrechnungsverkehr vollautomatisch und medienbruchfrei abwickeln können.

Dieser Leitfaden beschreibt Grundsätze, Arbeitsabläufe und Standards. Er benennt Mindestanforderungen und service-level-agreements, die aus Sicht der Versicherungswirtschaft für ein erfolgreiches Zusammenwirken notwendig sind.

1.2 Das Rechtsverhältnis Kunde-Vermittler-Versicherungsunternehmen

1.2.1 Versicherungsvermittler und Versicherungsnehmer

Das Rechtsverhältnis zwischen **Versicherungsvermittler und Versicherungsnehmer** bestimmt sich im Wesentlichen nach der durch den Versicherungsnehmer zu erteilenden Maklervollmacht. Der Inhalt der Maklervollmacht sollte sich am „Punktecatalog zur Vermeidung einer missbräuchlichen Ausgestaltung von Maklerverträgen“ (*siehe Anlage 1 zu diesem Leitfaden*) aus dem Jahr 1981 orientieren.

Wird der Vermittler beauftragt, den gesamten Schrift- und Zahlungsverkehr abzuwickeln, so ist er aufgrund dieser Vereinbarung (auch ohne Inkassovollmacht durch das VU) berechtigt, den Zahlungsverkehr durchzuführen. In der Praxis wird eine solche Vollmacht jedoch regelmäßig nur hinsichtlich der Entgegennahme von Geldern durch das VU relevant sein (Geldempfangsvollmacht). Der Versicherungsnehmer sollte beachten, dass er Beiträge nur dann mit befreiender Wirkung an den Vermittler zahlen kann, wenn dieser durch das VU mit dem Inkasso bevollmächtigt wurde. Besteht eine solche Vollmacht des VU nicht, läuft der Versicherungsnehmer Gefahr, im Falle der Nichtweiterleitung des Geldes durch den Vermittler (z. B. durch Untreue bzw. Insolvenz) entweder nochmals zahlen zu müssen oder aber den Versicherungsschutz zu verlieren. Daher sollte sich der Versicherungsnehmer, gerade bei der Zahlung höherer Summen, beispielsweise durch Vorlage einer Vollmachtsurkunde von der Berechtigung des Vermittlers zum Inkasso überzeugen.

1.2.2 Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen

Der **Versicherungsmakler** ist Sachwalter des Versicherungsnehmers. Dies hat zur Folge, dass der Makler im Verhältnis zum **Versicherungsunternehmen** keinerlei Vollmachten besitzt. Abreden sind im Einzelfall möglich.

Im gewerblichen sowie industriellen Bereich wird durch das Versicherungsunternehmen teilweise eine Inkassovollmacht erteilt, in welcher der Vermittler (Makler) mit dem Inkasso sowie der Weiterleitung der Beiträge beauftragt wird. Vereinzelt werden im Verhältnis zwischen Vermittler und VU auch sogenannte Maklerklauseln verwandt (*siehe Anlage 2 zu diesem Leitfaden*). Die einfache Maklerklausel ermächtigt den Vermittler zur Entgegennahme von Willenserklärungen, während die erweiterte Maklerklausel den Vermittler auch zur Entgegennahme von Beiträgen berechtigt. Aufgrund der zuvor beschriebenen Stellung des Maklers auf Seiten des Versicherungsnehmers widersprechen derartige Maklerklauseln jedoch der historischen Stellung des Maklers, so dass von ihrer Verwendung abgesehen werden sollte.

Soweit der Vermittler zum Inkasso bevollmächtigt ist, hat er die Beiträge unverzüglich nach Erhalt abzuführen, es sei denn, zwischen ihm und dem VU sind ausnahmsweise Abrech-

nungszeiträume vereinbart (*siehe auch Punkt 4.3*). Aufgrund der treuhänderischen Verwaltung der Beiträge sind diese auf einem vom übrigen Geschäftsverkehr des Vermittlers separaten Konto zu führen. Die separate Kontenführung von Fremdgeldern sichert unter anderem einen erhöhten Schutz der Fremdgelder vor möglichen Pfändungen beim Vermittler.

Die aus der Verwaltung der Fremdgelder resultierenden Zinsen sind grundsätzlich dem VU gutzuschreiben.

1.2.3 Versicherungsnehmer und Versicherungsunternehmen

Das Rechtsverhältnis zwischen **Versicherungsnehmer und Versicherungsunternehmen** bestimmt sich primär nach dem zwischen den Parteien geschlossenen Versicherungsvertrag. Das VU kann auch dann direkte Zahlung des Beitrags vom Kunden verlangen, wenn es den Versicherungsvermittler mit dem Inkasso bevollmächtigt hat. Liegt eine Bevollmächtigung des Vermittlers durch das VU vor, so gilt die Zahlung des Beitrags jedoch mit Eingang beim Vermittler als gegenüber dem VU erfüllt. Soweit der Versicherungsnehmer mit der Zahlung des Beitrags in Verzug gerät, ist das VU berechtigt, den VN direkt zu mahnen (*siehe auch Punkt 7 „Rechtsgrundlagen des qualifizierten Mahnverfahrens“*).

2 Übermittlung der Buchungen durch das Versicherungsunternehmen

Im Rahmen des Kontokorrentverkehrs zwischen VU und VM liefert das VU Buchungen an den VM.

Im Wesentlichen unterscheidet man folgende Buchungsarten:

2.1 Buchungsarten

- **Beitrag**
wird je nach Vertragsvereinbarung mit oder ohne Versicherungssteuer ausgewiesen.
- **Provision/Courtage** sowie
- **Arbeitsprovision** im Führungs- und Beteiligungsgeschäft werden aus dem Nettobeitragsanteil errechnet.
- **Schaden**
(je nach Vereinbarung mit VU)
- **Sonstige Buchungen**
(je nach Vereinbarung mit VU)
z. B.:
 - Direktzahlung des VN an VU
 - Mieten
 - Darlehen
 - Zuschüsse

2.2 Inhalt

Die konkreten Inhalte bei Lieferung von Buchungen an den VM entsprechen den GDV-Datensatzdefinitionen. Ziel ist der elektronische Datenaustausch.

2.3 Besonderheit im Austausch von Buchungen

Ein umgekehrter Informationsfluß liegt dann vor, wenn der VM den Anstoß für die Buchung des VU gibt (z. B. im Transportgeschäft oder bei Mopedkennzeichen). Hier erfolgt die Lieferung der Buchungen durch den VM; das VU bucht nachträglich.

3 Aktivitäten des Vermittlers nach Erhalt der Buchung

Für den reibungslosen Ablauf ist es wichtig, dass der VM die Buchungen unmittelbar nach Erhalt abschliessend bearbeitet.

3.1 Prüfung

Stellt der VM bei der Prüfung der Buchungen Abweichungen fest, teilt er diese längstens 14 Tage nach Erhalt dem VU zur Klärung mit. Die Klärung des Sachverhalts und eine evtl. notwendige Korrektur führt das VU umgehend durch.

3.2 Anforderungen beim Kunden

Der VM führt das Inkasso unverzüglich bei dem VN durch. Ratenzahlungen und Stundungen bedürfen der vorherigen, rechtsverbindlichen Genehmigung des VU.

3.3 Kontrolle des Zahlungseinganges

Der VM informiert das VU binnen vier Wochen nach Zugang der Beitragserhebung beim VN bzw. Fälligkeit schriftlich über eine fehlende Zahlung, damit

- unter Wahrung der gesetzlichen Fristen das qualifizierte Mahnverfahren eingeleitet werden kann,
- bei Zahlungsunfähigkeit des VN die erforderlichen Maßnahmen durchgeführt werden können.

Fällt eine Beitragsforderung gegen den Versicherungsnehmer für das VU trotz Durchführung des qualifizierten Mahnverfahrens aus und beruht dieser Umstand auf einer nicht oder zu spät durch den Vermittler abgerechneten Buchung, so haftet der Vermittler dem VU gegenüber für den entstandenen Schaden.

4 Abrechnung des Vermittlers

Die Abrechnungen erfolgen auf Basis der beim VU geführten, mit dem VM abgestimmten Vermittlerkonten.

Die Anzahl der Abrechnungspositionen des VM stimmt mit der Anzahl der Buchungspositionen des VU überein, z. B. bei Mehrfachpolicen und Rahmenverträgen. Es sind folgende Abrechnungsinhalte möglich:

- Abrechnung **getrennt** nach Beiträgen und Schäden
- Abrechnung von Beiträgen und Schäden **kombiniert**

Massgebend hierfür ist die mit dem VU getroffene Vereinbarung.

4.1 Abrechnungsverfahren

Für den Abrechnungsverkehr existieren zwei Verfahren: „Sollabrechner“ und „Istabrechner“. Das Verfahren wird zwischen VU und VM festgelegt.

Ein Wechsel ist möglich, aber bezüglich des Zeitpunktes abzustimmen, damit ein Kontenabgleich auf beiden Seiten erfolgen kann.

- **Sollabrechnung**
Bei der Sollabrechnung sind die gelieferten Buchungen des VU Grundlage der Abrechnung des VM. Er informiert das VU über die zum Stichtag noch offenen Buchungen und gleicht den verbleibenden Saldo aus.
- **Istabrechnung**
Bei der Istabrechnung sind die vom VM kassierten/ausgezählten Beiträge unter Berücksichtigung der Provision/Courtage Grundlage der Abrechnung.

4.2 Inhalt

Die konkreten Inhalte der Abrechnung an das VU entsprechen den GDV-Datensatzdefinitionen. Ziel ist der elektronische Datenaustausch.

4.3 Abrechnungsmodalitäten

Die Abrechnung des VM erfolgt mindestens einmal monatlich zu einem festen Stichtag.

Alle bis zu diesem Stichtag kassierten und ausgezahlten Gelder sind in der Abrechnung enthalten.

Im Führungsgeschäft nimmt je nach Vereinbarung der Vermittler oder das führende VU die Verteilung der Beitrags- und Schadenanteile auf die einzelnen VU vor.

4.4 Zahlungen zu Abrechnungen

Der Abrechnungsbetrag ist sofort fällig.

Die Zahlungen erfolgen analog der vorgenommenen Abrechnungen (Betrag, Verwendungszweck).

Kumulierte Zahlungen werden entsprechend den Abrechnungen aufgeschlüsselt.

Bei Überweisungen zu Einzelverträgen ist die vollständige Versicherungsnummer des VU angegeben.

4.5 A-Konto-Zahlungen

In folgenden Fällen leistet der VM A-Konto-Zahlungen:

- **Zum Vermittlerbestand,**
wenn keine monatliche Abrechnung erfolgt. Der Berechnungsmodus und die Höhe erfolgen nach Vereinbarung mit dem VU.
- **Vertragsbezogen** bzw. zur Kundenverbindung
bei noch unklaren Beitragsforderungen. Gezahlt werden min. 80% des zu erwartenden Beitrags binnen 4 Wochen.

4.6 Vermittlerwechsel

Bei einem Vermittlerwechsel informieren der abgebende und der aufnehmende Vermittler das VU unverzüglich unter Angabe des Stichtages.

Alle Buchungen **vor** dem Stichtag werden von dem abgebenden, alle Buchungen **nach** dem Stichtag werden von dem übernehmenden Vermittler abgerechnet.

Im Interesse einer geordneten Abwicklung des Abrechnungsverkehrs wird durch das VU eine Kontenabstimmung für die betroffenen Verträge mit beiden beteiligten VM durchgeführt.

5 Aktivitäten des Versicherungsunternehmens nach erfolgter Abrechnung

Die Abrechnungspositionen des VM werden den Buchungspositionen des VU zugeordnet. Mit diesem Vorgang entsteht eine Forderung gegen den Vermittler, der durch die Abrechnung dem VU mitgeteilt hat, dass der Kunde seiner Zahlungsverpflichtung nachgekommen ist.

Die Abrechnungsstelle des VU ermittelt die Beitrags-/Provisionsdifferenzen sowie die fehlenden Buchungen und stößt die Klärung mit dem VM an.

Das VU überwacht den Klärungsprozess, der durch eine Korrekturbuchung des VU bzw. die Abrechnung des Differenzbetrages durch den VM abgeschlossen wird.

Ergibt sich aus der Abrechnung ein Guthaben zugunsten des VM, so wird dieses in der nächsten Abrechnung verrechnet oder auf Wunsch ausgezahlt.

6 Bearbeitung nicht abgerechneter Buchungen durch das Versicherungsunternehmen

6.1 Aufzeigen offener Buchungen

Auf Anforderung erhält der VM eine Übersicht aller offenen Buchungen seines Bestandes.

6.2 Erinnerung überfälliger Buchungen

Eine Buchung ist überfällig, wenn

- diese nach Ablauf von 6 Wochen ab Zugang beim VM bzw. Fälligkeit weder abgerechnet noch zur Mahnung oder Klärung zurückgegeben wurde

oder

- eine Abrechnungsdifferenz nach erfolgter Klärung des VU mit dem VM nicht binnen 4 Wochen ausgeglichen wurde.

Der VM erhält die Anzeige überfälliger Aussenstände gelistet oder je Einzelvorgang.

6.3 Einleitung des qualifizierten Mahnverfahrens

Das VU behält sich vor, nicht abgerechnete Beitragsforderungen direkt beim VN qualifiziert zu mahnen. Der VM wird durch das VU von durchgeführten qualifizierten Mahnverfahren informiert.

7 Rechtsgrundlagen des qualifizierten Mahnverfahrens

Versicherungsbeiträge können nur vom VU qualifiziert gemahnt werden (*siehe Prölss/Martin, Kommentierung VVG, 26. Auflage, § 39, Rd-Nr. 7*), denn der Versicherungsvertrag kommt ausschließlich zwischen dem VN und dem VU zustande.

Soweit eine vom Kunden unterzeichnete Maklervollmacht beim VU vorliegt, die diesen zur Entgegennahme von Erklärungen bevollmächtigt, **kann** die Mahnung an den Vermittler (zur Fundstelle *siehe wie vor, Rd-Nr. 8*) geschickt werden. Ein Rechtsanspruch des Maklers auf Erhalt der Mahnung besteht jedoch nicht. In der Praxis sollte die Mahnung daher direkt an den Versicherungsnehmer versandt und der Makler hierüber informiert werden.

Normale Korrespondenz ist ausschließlich über den VM zu führen, wenn eine entsprechende Vollmacht des Kunden vorliegt **und** das VU sich darüber hinaus gegenüber dem VM hierzu verpflichtet hat.

8 Vorteile des Direktinkassos

Unter dem Begriff „Direktinkasso im Versicherungswesen“ wird konkret der unmittelbare Beitragseinzug durch das Versicherungsunternehmen beim Versicherungsnehmer verstanden.

Dies bedeutet, dass die Versicherungsunternehmen die komplette Inkassoabwicklung durchführen. Dadurch wird der Vermittler von zusätzlichen Verwaltungs- und Organisationsaufgaben entlastet, gleichwohl jedoch über alle Ablaufstörungen (z. B. qualifiziertes Mahnverfahren) vom Versicherungsunternehmen rechtzeitig informiert.

Damit lässt sich sowohl für Versicherungsunternehmen als auch für Vermittler das Kostenpotenzial spürbar reduzieren. Dies gilt insbesondere für das Massengeschäft, einfaches Breiten- bzw. Privatkundengeschäft.

Anstelle von aufwendigen und in letzter Konsequenz auch kostenintensiven Inkasso-Maßnahmen durch den Vermittler – z. B. die Vorbereitung, Durchführung und Erinnerung gegenüber dem VN und die anschließende Abrechnung gegenüber dem VU – entstehen wichtige Freiräume, die in einer wettbewerbsintensiven Situation für wesentlich wichtigere Aktivitäten wie den Ausbau des Kundenservices, Kundenpflege und Akquisition neuer Kunden genutzt werden kann.

Da nur das Direktinkasso durch Versicherungsunternehmen sowohl für diese als auch für die Vermittler eine Kostenersparnis und damit Effizienzsteigerung ermöglicht, rechnet sich ein eigenes Direktinkasso für den Vermittler nicht mehr. Vielmehr sollte die Kooperation der beiden Partner zukünftig an den in diesem Leitfaden beschriebenen betriebstechnischen Verfahrensabläufen angelehnt werden. Diese Vorgehensweise ist ein wichtiger Baustein, um sich dem immer mehr zunehmenden globalisierenden Wettbewerbsdruck – auch in der Versicherungswirtschaft – erfolgreich zu stellen.

Anlage 1 – Punktekatalog zur Vermeidung einer mißbräuchlichen Ausgestaltung von Maklerverträgen

Punktekatalog zur Vermeidung einer mißbräuchlichen Ausgestaltung von Maklerverträgen

In den letzten Jahren sind im Bereich der Versicherungsvermittlung bekanntlich in zunehmendem Maße Wettbewerbswidrigkeiten beobachtet worden, durch die sich bestimmte Versicherungsvermittler – schwerpunktmäßig im nicht-kaufmännischen Geschäft – unter Mißbrauch traditioneller Instrumente des Maklerwettbewerbs zu Lasten der Versicherungskunden, aber auch ihrer seriös arbeitenden Konkurrenten ungerechtfertigte Wettbewerbsvorteile zu verschaffen suchten. Diese Entwicklung hatte die Versicherungsaufsichtsbehörde schon im Jahre 1979 veranlaßt, den Versicherungsunternehmen nahezu legen, bei der Vermittlung und Betreuung von Versicherungsverträgen durch solche Vermittler größte Vorsicht walten zu lassen. Gleichzeitig haben sich der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) und der Verein Deutscher Versicherungsmakler (VDVM), später auch unter Beteiligung aller übrigen Vermittlerverbände, gemeinsam um eine Regelung bemüht, mit deren Hilfe den an-

gesprochenen Praktiken entgegen gewirkt und ein einwandfreier Leistungswettbewerb im Vermittlerwesen wiederhergestellt werden kann.

Nachdem in diesem Sinne sich alle Verbände nach intensiven Verhandlungen auf die Formulierung eines „Punktekataloges zur Vermeidung einer mißbräuchlichen Ausgestaltung von Maklerverträgen“ verständigt hatten, ist dieser Katalog von der Mitgliederversammlung des GDV am 14. 11. 1980 einmütig beschlossen worden und nach seiner Anmeldung gemäß § 102 GWB bei den Versicherungsaufsichtsbehörden und nach Vorliegen eines im Einvernehmen mit dem Bundeskartellamt ergangenen BAV-Bescheides nunmehr am 15. 1. 1981 in Kraft getreten. Der GDV hat seine Mitgliedsunternehmen dementsprechend gebeten, ab diesem Zeitpunkt den „Punktekatalog“ in dem vorgesehenen Anwendungsbereich bei einer Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern zu beachten und anzuwenden.

Wie der GDV schon in seinem letzten Geschäftsbericht 1979/80 (S. 84) festgestellt hat, bleibt zu hoffen, daß auf diesem Wege und mit voller Unterstützung aller Verbände, denen Versicherungsmakler angehören, die aufgetretenen Wettbewerbsauswüchse jetzt alsbald wirksam eingedämmt werden können. Der GDV erwartet, daß die Wahrung eines fairen Maklerwettbewerbs gerade auch im Geltungsbereich des „Punktekataloges“ künftig eine allgemein uneingeschränkte Anerkennung der wichtigen Funktionen aller seriös arbeitenden Versicherungsmakler in der Versicherungswirtschaft sicherstellen und gleichzeitig den Diskussionen, die bisher oft unter dem etwas mißverständlichen Schlagwort „Pseudo-Makler“ geführt worden sind, den Boden entziehen wird.

Mit derselben Zielsetzung wird der gesamte Wortlaut des „Punktekataloges“ im folgenden auch an dieser Stelle bekanntgemacht.

Präambel

Die traditionelle Versicherungsmaklerschaft hat in den Hansestädten Maklerverträge seit altersher in der Regel nur mündlich abgeschlossen. Inzwischen werden vor allem im Binnenland Maklerverträge auch in Schriftform abgeschlossen, ohne daß sich hierfür allerdings einheitliche Vertragsformulare herausgebildet hätten.

Im Binnenland haben Vermittler in einzelnen Geschäftsbereichen, so zum Beispiel im Geschäftsverkehr mit Privatpersonen, mit Angehörigen der freien Berufe und mit Gewerbetreibenden, die aufgrund ihrer Rechtsfernhaltung oder ihrer fachlich-personellen Ausstattung nicht in der Lage sind, die Tragweite eines Maklervertrages voll zu übersehen, die Möglichkeiten einer

individuellen Gestaltung schriftlicher Maklerverträge neuerdings wiederholt extensiv und unter übermäßiger Berücksichtigung ihrer eigenen Belange ausgenutzt. Ihre Vereinbarungen mit Versicherungsnehmern bzw. Versicherungsinteressenten wurden vielfach so abgefaßt, daß Zweifel aufkommen mußten, ob den Vertragspartnern die volle Tragweite dieser Vereinbarungen immer hinreichend deutlich gemacht bzw. von ihnen erkannt worden ist. Dies gilt insbesondere für den Umfang erteilter Vollmachten zum Abschluß neuer bzw. zur Kündigung bestehender Verträge sowie für die Dauer der Bevollmächtigung.

In Kenntnis dieser Praktiken hat das Bundesaufsichtsamt für das Versiche-

rungswesen in VerBAV vom 31. 5. 1979, S. 166, den Versicherungsunternehmen empfohlen, beim Abschluß von Versicherungsverträgen aufgrund solcher Vollmachten sowie bei der Übertragung der Betreuung der abgeschlossenen Versicherungsverträge an die beteiligten Vermittler größte Vorsicht walten zu lassen.

Unter Berücksichtigung dieser Stellungnahme hat der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft unter Mitwirkung des Vereins Deutscher Versicherungsmakler, des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute, des Bundesverbandes der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz und des Verbandes Industrieverbundener Versicherungs-Vermittler den fol-

genden Katalog von Punkten erarbeitet. Die Versicherungsunternehmen werden prüfen, ob bei Vorlage von schriftlichen Makleraufträgen bzw. -vollmachten im Geschäftsverkehr mit dem oben erwähnten Kundenkreis die Punkte des Katalogs beachtet worden sind, um auf diese Weise eine Täuschung oder Irreführung von geschäftsunerfahrenen Versicherungsnehmern und Versicherungsinteressenten möglichst weitgehend auszuschließen. Der Katalog soll außerdem einen Beitrag zu einem fairen Wettbewerb im Bereich der Versicherungswirtschaft dadurch leisten, daß Versicherungsvermittler alles vermeiden, was bei ihrer Kundschaft zu falschen Erwartungen über die Art und den Umfang ihrer spezifischen Dienstleistungen führen kann.

Auch außerhalb des Anwendungsbereiches des Punktekataloges gelten für den Geschäftsverkehr mit Versicherungsmaklern die Bestimmungen des allgemeinen Wettbewerbsrechts.

Die Mitgliederversammlung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft hat deshalb am 14. 11. 1980 auf vorstehender Grundlage beschlossen, daß die Versicherungsunternehmen im Geschäftsverkehr mit Maklern die folgenden Richtlinien zugrundelegen sollen:

Versicherungsunternehmen wollen Maklerverträge im Geltungsbereich dieses Punktekataloges nur nach folgenden Grundsätzen annehmen:

1. Maklerverträge dürfen nur von Versicherungsmaklern abgeschlossen und nur als solche bezeichnet werden.

Maklerverträge dürfen also z. B. nicht von Versicherungsvermittlern abgeschlossen werden, die agenturvertragliche Bindungen zu VU unterhalten.

2. Es ist schon eingangs auf den Zweck des Maklervertrages, die Vermittlung von Versicherungsverträgen, unter Verwendung dieses Begriffs unmißverständlich hinzuweisen. Dies gilt insbesondere auch dann, wenn die Vermittlungstätigkeit sich auf bereits bestehende Versicherungsverträge erstrecken soll. Die Verwaltung bzw. Betreuung von Versicherungsverträgen darf allein nicht angeboten werden.

Dem Kunden muß also deutlich gemacht werden, daß sein Partner ein Versicherungsvermittler ist. Der Text darf keine Täuschung über die Funktion des Maklers enthalten. Der Makler muß seine vollständige Firma verwenden und, wenn diese keinen Hinweis enthält, im Maklervertrag durch den ausdrücklichen Zusatz „Versicherungsmakler“ ergänzen.

3. Es muß deutlich werden, daß eine etwa ausdrücklich angebotene Beratung eine Nebenleistung im Rahmen der Versicherungsvermittlung darstellt, also keine selbständige Hauptleistung ist.

4. Hilfe bei der Schadenbearbeitung darf der Makler nur zu von ihm vermittelten bzw. betreuten Versicherungsverträgen und nur in einer Weise anbieten, die seiner Stellung zwischen den Parteien gerecht wird.

Der Makler darf keine Formulierungen verwenden, die geeignet sind, bei dem Kunden den Eindruck hervorzurufen, er könne und würde unberechtigte Ansprüche des Kunden durchsetzen.

5. Der Makler darf nicht behaupten, seine Tätigkeit sei „kostenlos“, oder in sonstiger Weise die Tatsache zu verschleiern suchen, daß in der Versicherungsprämie auch die Maklerkosten enthalten sind.

6. Um die Entscheidungsfreiheit des Kunden nicht einzuschränken, sollte er nicht verpflichtet werden, künftige Versicherungsverträge nur durch den Makler vermitteln zu lassen (Allein-auftrag, Ausschließlichkeitsvereinbarung).

Es ist in jedem Fall unerwünscht, Schadenersatzansprüche aus einer evtl. Nichtbeachtung von Alleinaufträgen durch den Kunden vertraglich festzulegen.

7. Die reguläre Laufzeit eines Maklerauftrages ist unbeschadet ihrer Verlängerungsmöglichkeit für den Kunden grundsätzlich auf den Zeitraum eines Jahres zu beschränken.

8. Aus der Formulierung einer selbständigen oder in einem Maklervertrag enthaltenen Vollmacht muß sich unter ausdrücklicher Verwendung der Worte „Vollmacht“ oder „bevollmächtigen“ sowie „Kündigung“ oder „kündigen“ für den Vollmachtgeber unmißverständlich ergeben, daß und inwieweit und wie lange der Makler zur Kündigung bereits bestehender und/oder zum Abschluß neuer Versicherungsverträge ermächtigt sein soll.

Anlage 2 – Beispiele für Maklerklauseln

Einfache Maklerklausel

Der den Versicherungsvertrag betreuende Makler ist bevollmächtigt, Anzeigen und Willenserklärungen des Versicherungsnehmers entgegenzunehmen. Er ist durch den Maklervertrag verpflichtet, diese unverzüglich an den Versicherer weiterzuleiten.

Erweiterte Maklerklausel

Der den Versicherungsvertrag betreuende Makler ist bevollmächtigt, Anzeigen, Willenserklärungen und Zahlungen der Versicherungsnehmer entgegenzunehmen, und verpflichtet, diese unverzüglich an den Versicherer weiterzuleiten.

Der Eingang bei dem Makler ist rechtlich gleichbedeutend mit dem Zugang beim Versicherer.

(Quelle: Griess / Zinnert, Der Versicherungsmakler, 3. Auflage 1997, S. 634)

