

Buchvorstellungen für Versicherungsmakler

Im Text beinhaltet Verlage: C.H. Beck, tredition, Verlag Versicherungswirtschaft

Im Text benannte Autoren: Peter Albrecht, Volker Altenähr, Christian Armbrüster, Roland Michael Beckmann, Jan Boetius, Andreas Butler, Holger Drees, Volker Eickenberg, Bernd Ellermann, Uta Ellermann, Monika Fortmann, Dirk-Carsten Günther, Klaus-Dieter Hock, Hubert Holthausen, Harald Krauß, Christoph Kins, Robert Koch, Manfred Lange, Theo Langheid, Anton Martin, Annemarie Matusche-Beckmann, Martin Nell, Kai-Jochen Neuhaus, Friedhelm G. Nickel, Irmtraud Nies, Jürgen Prölls, Keith Purvis, Ausrine Richter, Dieter Rüping, Klaus Schröter, Stefan Spielmann, Michael Terbille, Hubert M. van Bühren, Hubert W. van Bühren, Veronique Wagner, Manfred Wandt

Albrecht, Peter (Hg.): “Aktuelle Herausforderungen für das Risikomanagement in Versicherungsunternehmen. Vorträge von Frank Romeike und Norbert Heinen.“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009 (33. Mannheimer Versicherungswirtschaftliche Jahrestagung; Mannheimer Vorträge zur Versicherungswirtschaft, Band 88), 72 Seiten; Verkaufspreis: 11,80 Euro; ISBN: 978-3-89952-478-9

Das Buch beginnt mit einem kurzen historischen Abriss über die Anfänge der Versicherungswirtschaft und der seit dem 17. Jahrhundert erfolgten Professionalisierung des Versicherungsgedankens als Folge von Entwicklungen im Bereich Mathematik, Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung. Sehr schnell geht der Autor Frank Romeike auf die 2007 verabschiedete 9. Novelle des Versicherungsaufsichtsgesetzes ein. Insbesondere geht er auf Methodenschwächen und Risikoblindheit ein, wie sie zuletzt durch die jüngste Finanzmarktkrise offensichtlich geworden sind. Neben Risiken der Risikofehleinschätzung und dem Risiko Mensch gibt er auch Handlungsempfehlungen für die Zukunft.

Die zweite Hälfte des Buches von Norbert Heinen entstammt ganz offensichtlich einer Powerpoint-Präsentation und geht auf alternative Garantieförm in Europa ein. Dabei liegt der Betrachtungsschwerpunkt auf der in Deutschland noch jungen Produktgattung der Variable Annuities.

Fazit: Von besonderem Interesse für Makler ist der Beitrag von Heinen, auch wenn eine übliche Textform der Gestaltung in Form einer Bildschirmpräsentation vorzuziehen gewesen wäre.

Altenähr, Volker: „Personenversicherungen kompakt.“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2008 (Veröffentlichungen an den Berufsakademien in Baden-Württemberg. Studiengang Versicherung. Band 4. Hg: K. Kühmann u.a.), 114 Seiten; Ladenpreis: 18,50 Euro; ISBN: 978-3-89952-375-1

Das Buch richtet sich an Studierende, Auszubildende und auch im Berufsleben Stehende, insbesondere auch Mitarbeitern des Außendienstes und versucht, einen ersten Überblick über die Personenversicherungssparten (Kranken-, Lebens- und Unfallversicherung) zu bieten. Für eine erste Orientierung zu den genannten Themen ist das Buch gut geeignet. In Teilen bietet es auch Alteingesessenen neue Informationen, nicht jedoch für eine vertiefende Lektüre zu den einzelnen Sparten.

Fazit: für bereits länger im Berufsleben stehende Makler ist das Buch unnötig.

Armbrüster, Christian: „Aktuelle Rechtsfragen der Beratungspflichten von Versicherern und Vermittlern (§§ 6, 61 VVG).“ und **Frank Baumann:** „Die praktischen Auswirkungen der Beratungspflichten des Vermittlers“. Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009 (Vorträge, gehalten auf dem 26. Münsterischen Versicherungstag am 22. November 2008; Münsteraner Reihe Band 110), 52 Seiten; Ladenpreis: 12,90 Euro

Im ersten Teil der Abhandlung untersucht Armbrüster die Beratungspflichten von Versicherern und Vermittlern, wobei er auch die Unterscheidung zwischen Aufklärungs- und Beratungspflicht herausarbeitet. So bestehe zwar für Vermittler die Pflicht, ihren Rat schriftlich zu dokumentieren, nicht jedoch den Kunden im engeren Sinne über das zu vermittelnde Produkt zu beraten. Dazu heißt es: „Beratung geht über Aufklärung hinaus. Sie umfasst nämlich nicht nur eine auf die Bedürfnisse des konkreten Versicherungsnehmers ausgerichtete Information, sondern darüber hinaus eine konkrete Handlungsempfehlung (= These 1). Bei einer Aufklärungspflicht handelt es sich hingegen lediglich um eine Unterrichtungspflicht, die zwar auf die konkreten Verhältnisse des Versicherungsnehmers bezogen ist und sich darin von einer abstrakten Information unterscheidet, bei der aber die Erteilung eines Rates fehlt.“

Insgesamt stellt Armbrüster im Rahmen seiner Abhandlung 12 Thesen auf und geht dabei unter anderem auf den Unterschied zwischen geschuldeter Aufklärung und umfassender Beratung, den Umfang eines Beratungsanlasses, den Verhältnis zwischen Produktinformation und Beratungsanlass, der Möglichkeit eines Beratungsverzichts, der Initiativlast auf Seiten des Versicherers vor- und nur im Ausnahmefall nach Vertragsabschluss oder den Besonderheiten einer etwaigen Beratungspflicht bei Verträgen über Fernabsatz. Auf Seite 7 stellt der Autor die These auf, dass „Fehlvorstellungen über den Deckungsumfang [...] zu den personenbezogenen Anlässen für Beratung“ gehören und schreibt dazu im Vorfeld wie folgt: „Es wurde schon dargelegt, dass die Schwierigkeit, die Versicherung zu beurteilen, am Maßstab eines durchschnittlichen Versicherungsnehmers zu beurteilen ist. Liegen Kenntnisse und intellektuelle Fähigkeiten des konkreten Vertragsinteressenten darüber, so bleibt ihm nur die Verzichtsmöglichkeit; liegen sie umgekehrt darunter, so gibt dies einen eigenständigen – nicht produkt-, sondern personenbezogenen –

Anlass zur Beratung.“ Damit erscheint der Beratungsverzicht unter bestimmten Umständen das Mittel der Wahl zu sein. In diesem Zusammenhang sollte man jedoch auch die Betrachtungen zu These 10 sorgfältig lesen (S. 21-25), wonach „allein eine hohe Verzichtsquote noch nicht als Misstand angesehen werden“ könne, „sondern allenfalls als ein Indiz für die Ausübung von Druck. Es ist nämlich zu beachten, dass bereits das Erfordernis einer gesonderten schriftlichen (s. § 126 BGB) Erklärung und des Hinweises darauf, dass der Verzicht sich nachteilig auf Schadenersatzansprüche auswirken kann, eine gewisse Schutzwirkung gegenüber einem vorschnellen Verzicht bietet. Zudem ist zu bedenken, dass es dem Kunden frei steht, allein schon durch den Abschluss eines Fernabsatzvertrages mit einem Direktversicherer faktisch auf die Beratung zu verzichten, da der Versicherer sie in diesem Fall nicht schuldet.“ (S. 22) Armbrüster geht in diesem Zusammenhang auch der Wirksamkeit eines Beratungsverzichts im Zusammenspiel mit der AGB-Rechtsprechung und der Forderung auf eine „eigene Urkunde“ nach (S. 22-24).

Brisant erscheint auch die These auf S. 8, wonach ein Vermittler einem Interessenten im Zweifel von bestimmten Produkten abraten solle, obwohl es doch „primär“ darum gehe, Deckungslücken zu verhindern. Damit werde, so Armbrüster, ein weitreichender Eingriff in die Privatautonomie vorgenommen, der in der sonstigen privaten Wirtschaft nicht vorgesehen ist.

Spannend sind die Betrachtungen zum Verhältnis zwischen dem Umfang der geschuldeten Prämie eines Vertrages sowie der damit für den Vermittler erzielbaren Provision (Proportionalitätsregel). Daraus ergibt sich These 7, wonach es darauf ankommen müsse, „ob ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer mit dem Kenntnisstand und in der (wirtschaftlichen und familiären) Situation des Kunden die Beratungsleistung auch dann zu bezahlen bereit wäre, wenn sie neben der Prämie separat berechnet würde“. Davon unbenommen ist die Option einer zwar überobligatorischen Beratungsdienstleistung des Vermittlers, die dennoch zutreffend zu sein hat (S. 13-17).

Von Interesse ist auch These 9, wonach ein Versicherer seinen Versicherten erneut eine anlassbezogene Beratung schulde, wenn ein Makler seine Betreuung eines konkreten von ihm vermittelten Vertrages einstellt (S. 20).

Eine Zusammenfassung aller zwölf Thesen schließt den Beitrag ab.

In dem zweiten, kürzen Teil des Heftes geht Frank Baumann den praktischen Auswirkungen der Beratungspflichten des Vermittlers nach. Zunächst stellt er fest, dass ein flächendeckender Gebrauch von Verzichtserklärungen nicht festzustellen ist. Dafür allerdings hätten viele Mehrfachagenten ihre Beratungsgrundlage eingeschränkt. In diesem Zusammenhang geht Baumann auch dem Problem Pool / Mehrfachvertreter im Gegensatz zu Pool / Makler nach. Konkret hätten einige Pools eigene Mehrfachvertretungen gegründet, um das gesetzliche Dilemma in der praktischen Zusammenarbeit mit Mehrfachvertretern zu umgehen. Baumann zufolge könne jemand auch dann als Makler tätig sein, wenn er seine Beratungsgrundlage ständig auf eine bestimmte

Auswahl beschränke, „denn auch der in der Begründung zu § 60 VVG ausdrücklich erwähnte Spartenmakler erbringt seine volle Maklerleistung gegenüber seinem Kunden, selbst wenn er in die Beratungsgrundlage in bestimmten Segmenten ständig auf bestimmte Produkthanbieter beschränkt. Entscheidend ist vielmehr, dass Transparenz für den Kunden hergestellt wird, wenn der Kunde über die Beschränkung der Beratungsgrundlage aufgeklärt wird.“ (S. 36)

Baumann geht weiter der Frage nach, in welchem Umfang Kunden tatsächlich über die umfangreichen neuen Beratungspflichten und vor allem das deutliche Mehr an Papier positiv reagieren. Faktisch könne ein Zuviel an Beratung nicht nur verwirren, sondern sogar ungewünscht sein.

Kritisch hinterfragt wird auch die gesetzlich vorgenommene Unterscheidung zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherern im Zusammenhang mit dem Fernabsatz (S. 38-39). Weiter verfolgt er die Frage, inwiefern einen Versicherer auch dann laufende Beratungspflichten treffen, wenn ein Vertrag durch einen Makler zwar vermittelt, aber nicht mehr betreut wird. Unbeantwortet bleibt in diesem Zusammenhang etwa die Frage, inwiefern ein Versicherungsmakler dazu berechtigt ist, sich allein auf die Vermittlung eines Versicherungsvertrages zu beschränken oder gar seinen Maklervertrag zu kündigen (S. 41). Abschließend lautet die Feststellung von Baumann, dass Versicherungsvermittlung „auch in Zukunft [...] im Interesse der Versicherungsnehmer kein Gewerbe mit abschreckenden Haftungsrisiken sein [dürfe], weil Versicherungsnehmer ansonsten denjenigen Ansprechpartner verlieren, den sie jedenfalls gegenwärtig auch als wichtigsten „Informationsvermittler“ ansehen.“ (S. 43).

Fazit: eine Lektüre des Beitrages von Armbrüster ist überaus lohnenswert für alle Makler, die ein Interesse nicht nur am praktischen Verkauf, sondern auch an einer Haftungsreduzierung durch fundierten theoretischen Überbau besitzen. Der Beitrag von Baumann ist sicher lesenswert, bringt jedoch wenig Neues.

Beckmann, Roland Michael und Matusche-Beckmann, Annemarie (Hg.): „Versicherungsrechts-Handbuch.“ Bearbeitet von Christian Armbrüster u.a. München² (Verlag C.H. Beck), 2009, 3066 Seiten, in Leinen; Verkaufspreis: 188,00 Euro; ISBN: 978-3-406-55511-4

Die zweite, völlig überarbeitete Auflage dieses Standardwerks behandelt das gesamte Privatversicherungsrecht auf Basis der VVG-Reform 2008. Ausführlich wird auf 24 einzelne Versicherungszweige eingegangen. Das Spektrum reicht dabei von den Sachsparten Einbruchdiebstahl- und Raubversicherung, Feuerversicherung, Hausrat- und Wohngebäudeversicherung, über Rechtsschutzversicherungen, Kredit- und Kautionsversicherungen, Haftpflicht- sowie D&O-Versicherungen bis hin zu Betrieblicher Altersvorsorge und Berufsunfähigkeitsversicherungen. Darüber hinaus gehen die Autoren auch auf

die Informations- und Beratungspflichten von Versicherern, die Rechte von Versicherungsagenten und Maklern oder den Versicherungsprozess und außergerichtliche Streitbeilegung ein. Damit erfüllt das Buch sowohl einen wissenschaftlich fundierten Anspruch an das Thema als auch den praktischen Bedarf von Maklern und Vertretern. Über einen umfangreichen Index können Vermittler für die Praxis wichtige Begriffe wie grobe Fahrlässigkeit, Regressmöglichkeiten, Unterversicherung und vieles mehr nachlesen und werden mit einem reichen Fundus an Rechtsprechung belohnt, der bei der Schadenbegleitung und nicht alltäglichem Versicherungsgeschäft von großen Nutzen sein kann.

Fazit: trotz des zunächst abschreckenden Preises sowohl für Makler, Versicherungsjuristen als auch andere an versicherungsrechtlichen Fragen Interessierte von großem Interesse.

Buttler, Andreas: „Einführung in die betriebliche Altersversorgung mit allen Änderungen durch das BMF-Schreiben vom 5.2.2008.“ Karlsruhe, neu bearbeitete und aktualisierte 5. Auflage (Verlag Versicherungswirtschaft), 2008, XII und 353 Seiten; Verkaufspreis: 42,00 Euro; ISBN: 978-3-89952-364-5

Durch die Einführung des Alterseinkünftegesetzes im Jahre 2005 hat die betriebliche Altersversorgung eine bisher ungekannte Komplexität angenommen. Folge dieser gesetzlichen Änderungen ist, dass eine qualifizierte Beratung nur noch von entsprechend spezialisierten Beratern geleistet werden kann. Viele Zweifelsfragen, die durch das neue Gesetz aufgekommen sind, konnten zwischenzeitlich durch das BMF-Schreiben vom 5.2.2008 gelöst werden. Das Buch berücksichtigt neben den oben benannten Klärungen auch die zur betrieblichen Altersvorsorge ergangene Rechtsprechung seit 2005.

Damit ein Mehrwert für alle an der Materie interessierten Vertreter, Makler und Maklerbetreuer gleichermaßen entsteht, beginnt das Buch mit den grundlegenden Begriffsdefinitionen, beschreibt die einzelnen Durchführungswege (Pensionszusage, Direktversicherung, Unterstützungskasse, Pensionskasse, Pensionsfonds) und den Nutzen derselben in der täglichen Praxis. Im zweiten Teil wird ausführlich auf die arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen (z.B. Gleichbehandlungsgrundsatz, Ausscheiden von Mitarbeitern, Verfallbarkeitsfristen und Insolvenzversicherung) eingegangen. Es folgen die steuerlichen und soziversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen, wobei auch auf die Abschaffung der Pauschalbesteuerung nach § 40b EStG und die neue Förderung nach § 3 Nr. 63 EStG eingegangen wird. In weiteren Teilen werden Besonderheiten der einzelnen Durchführungswege ausführlich beschrieben. Eine besondere Berücksichtigung finden auch die betriebliche Altersversorgung für Gesellschafter / Geschäftsführer sowie ein Exkurs zu Wertkonten als Ergänzung der betrieblichen Altersversorgung.

Fazit: die grundlegend überarbeitete 5. Auflage ist ein unverzichtbares Standardwerk sowohl für bAV-Spezialisten, die einen aktuellen Überblick über die jüngere Rechtsprechung und ein kompetentes Nachschlagewerk suchen, wie auch für all jene, die sich erst tiefer in die Materie einarbeiten wollen und sich von der Fülle der Durchführungswege, steuerlichen und sonstigen Rahmenbedingungen zunächst erschlagen fühlen. Damit kann eine Lektüre des Buches grundsätzlich jedem Makler empfohlen werden, der nicht per se eine bAV aus seinem Beratungsalltag verbannt hat.

Holger Drees, Robert Koch und Martin Nell (Hg.): „Aktuelle Probleme des Versicherungsvertrags- und Vermittlerrechts“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2010 (Hamburger Reihe. Reihe D Hamburg Zentrum für Versicherungswirtschaft), 344 Seiten; Verkaufspreis: 39,00 Euro; ISBN: 978-3-89952-537-3

In dieser neuen Reihe finden sich die besten Abschlussarbeiten des Masterstudienganges Versicherungsrecht der Universität Hamburg. Der Band enthält Abschlussarbeiten des Jahrgangs 2009 zu folgenden Themen:

- „Der Ausschluss psychischer Erkrankungen in der privaten Unfallversicherung“ von Björn Hendrik Wangemann
- „Subjektive Risikoausschlüsse in der Haftpflichtversicherung unter Berücksichtigung der Formularpraxis“ von Carolin Schilling-Schulz
- „Neuregelung des Übergangs von Ersatzansprüchen nach § 86 VVG“ von Andree Dresek
- „Der Regress des Kraftfahrt-Haftpflicht-Versicherers nach der VVG-Reform“ von Michael Klotmann
- „Die Vergütung der Dienste des Versicherungsmaklers“ von Julie Schellack
- „Fragen des Datenschutzes in der Praxis von Versicherungsunternehmen am Beispiel der Bearbeitung von Schadenfällen unter besonderer Berücksichtigung der Technisierung und Automatisierung der Arbeitsabläufe“ von Susanne Grell

Fazit: Das Buch sollte für jeden Makler interessante Aufsätze enthalten. Lesenswert.

Eickenberg, Volker: „Versicherungsmarketing. Schritte zur erfolgreichen Marktpositionierung mit der SWOT-Analyse.“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009, XIV + 45 Seiten; Verkaufspreis: 14,80 Euro; ISBN: 978-3-89952-498-7

Eine der grundlegendsten Managementmethoden in unterschiedlichen Branchen ist schon seit Jahren die SWOT-Analyse. Dabei ist SWOT ein Akronym und steht für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Risiken). Die Analyse soll dazu dienen, die Stärken und Schwächen von Versicherungsunternehmen sowie die mit diesem verbundenen Chancen und Risiken von Versicherern auf dem Markt aufzudecken. Insbesondere wird damit auch die Wettbewerbssituation am Markt einbezogen. Damit kann ein Versicherer sein Marketing so gestalten, dass es optimal auf die gewünschten Neukunden zugeschnitten ist.

Eickenberg zeigt dabei die Möglichkeiten und Grenzen der SWOT-Analyse für den Versicherungsbereich wie auch die einzelnen Schritte hin zur Entwicklung einer erfolgreichen Marktpositionierung von Versicherer. Dabei finden Berücksichtigung unter anderem Größe und Zahl der Wettbewerber, Kundenstruktur, rechtliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen und Marktpotential.

Fazit: das Buch wendet sich in erster Linie an Fach- und Führungskräfte im Marketing und Vertrieb der Versicherer. Für Makler ist das Buch hingegen wenig brauchbar

Ellermann, Bernd und Uta (Hg.): „Ich habe Schmerzen bei jedem Fehltritt. Kuriose Blüten aus Originalbriefen von Versicherungskunden (I)“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 1983, 52 Seiten; Verkaufspreis: 4,00 Euro; ISBN: 978-3-88487-038-6

Vielfach besteht der Eindruck, dass die Beschäftigung mit Versicherungen ein dröges Geschäft ist. Hier schaffen Uta und Bernd Ellermann auf unterhaltsame Art und Weise Abhilfe. Sie zitieren aus Originalbriefen von Versicherungskunden, die oft unfreiwillig komisch sind.

Hier ein paar Zitate aus dem Inhalt:

- „Ich dachte, das Fenster sei offen, es war jedoch verschlossen, wie sich herausstellte, als ich meinen Kopf hindurchsteckte.“
- „Ein Fußgänger rannte in mich und verschwand dann wortlos unter meinem Wagen“
- „...lehne Ihren Vertreter ab. Ich glaube zu wissen, was ich will, und was bei meiner Frau zu erledigen ist, dafür bin ich geschult genug.“
- „Vorerst habe ich nicht die Absicht zu sterben und brauche deshalb keine Sterbeversicherung. Wenn es soweit ist, rufe ich bei Ihnen an.“
- „...Einnahmen aus der Viehhaltung haben wir keine. Mit dem Tod meines Mannes ging das letzte Rindvieh vom Hof.“

Fazit: Die Sammlung bietet eine nicht nur unterhaltsame Feierabendlektüre, sondern garantiert auch gute Unterhaltung auf Feiern und Feten.

Ellermann, Bernd und Uta: „Der Hund begab sich in ärztliche Behandlung. Stilblüten aus dem Versicherungsalltag in originalgetreuer Wiedergabe“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 1990, 60 Seiten; Verkaufspreis: 5,00 Euro; ISBN: 3-88487-228-1

Versicherungssachbearbeiter stehe im Ruf, ein langweiliges Gewerbe auszuüben. Uta und Bernd Ellermann gelingt es, auf erfrischende Art und Weise das Gegenteil zu beweisen. Der Band druckt Originalanschreiben von Versicherungskunden ab, die für große Erheiterung sorgen können. Nicht immer ist dieser Humor vom Kunden beabsichtigt, in anderen Fällen wurden Schadenanzeigen offensichtlich bewusst so beantwortet, um die Sachbearbeiter in der Versicherung zum Lachen zu bringen. So lautet es in einer Schadenanzeige wie folgt: „Am 14. d.M. wurde auf meinem Hof ein Kund von meinem Hund gebissen. Der Hund hat sich in ärztliche Behandlung begeben.“ Humorvoll ist auch die folgende Schadenanzeige zur Kfz-Versicherung: „Er kam von links, ich von rechts und wollte nach links abbiegen. Ich fuhr weiter, als ich sah, dass er mich gesehen hatte. Unglücklicherweise gab er auch Gas, denn er hatte nicht gesehen, dass ich gesehen hatte, dass er mich gesehen hatte.“

Fazit: Lektüre für gute Laune nach einem anstrengenden Tag.

Ellermann, Bernd und Uta (Hg.): „Ich brauche eine Kurschattenversicherung. Kuriose Stilblüten von Versicherungskunden (II)“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 1999, 2. Auflage, 47 Seiten; Verkaufspreis: 5,50 Euro; ISBN: 3-88487-823-9

Zitate von Kunden der Versicherungswirtschaft eignen sich auch hier als Partylektüre für Versicherungsmakler und ihre Kunden. Hier einige Beispiele:

„Ich bin in eine Sekte eingetreten. Jetzt weiß ich, dass ich ewig leben werde und kündige daher meine Lebensversicherung.“

„Oft leidet Paul an Geisteskrankheit. Von Zeit zu Zeit hängt er sich auf. Wenn längere Zeit niemand kommt, dann schneidet er sich wieder ab.“

„Infolge Ehe hat sich mein Name von Tod auf Kummer geändert.“

„Ihr Versicherter wurde ins Krankenhaus eingeliefert, wo er auf Veranlassung der Staatsanwaltschaft verstarb.“

Fazit: Ein echter Ellermann und noch unterhaltsamer als Teil 1.

Ellermann, Bernd: „Der Zustand des Wetters war schlüpfrig. Kurioses aus der Versicherungswelt“ Mit Zeichnungen von Uta Ellermann. Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 1985, 56 Seiten; Verkaufspreis: 5,00 Euro; ISBN: 3-88487-096-3

Auch dies wieder ein echter Ellermann. Hier einige kurze Auszüge, was Kunden an ihre Versicherer oder Versicherer an ihre Kunden geschrieben haben:

„Ich lag zwei Monate mit dem gleichen Doktor im Bett – ohne jeden Erfolg.“

„...ergeben sich organisatorische Schwierigkeiten, da Weihnachten auch dieses Jahr wieder auf den 24. Dezember fällt.“

„Mr. Taylor aus Washington kam nach Hause und wollte seine Gattin in den Arm nehmen. Ein starker Schmerz ließ ihn zurückschrecken: eine Haarnadel hatte sein Trommelfell durchbohrt...“

„Mir san beide katholisch, aber mir eng den Pfarrer net. Drum ham mir in der Jakobskirch den Beichstuhl ozünd.“

Fazit: Lesenswert und auch als Geschenk für Ihre Kunden geeignet.

Ellermann, Bernd und Uta: „»...und wie lässt du hageln?«
Versicherungsbetrag – ein Volkssport?“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 1995, 2. Auflage, 116 Seiten; Verkaufspreis: 8,20 Euro; ISBN: 978-3-88487-496-7

Viele Kunden halten Versicherungsbetrag für ein Kavaliersdelikt. In diesem Buch zeigen die Ellermanns anhand typischer Schadenfälle wie aufmerksame Sachbearbeiter der Versicherungswirtschaft schwarzen Schafen auf die Spur kamen. Auch erfährt man von typischen Schadenfällen, wobei seit Erscheinen des Buches sicher etliche Beispiele aus dem Bereich der Datenmanipulation im Internet hinzugetreten sein dürften.

Hier einige kurze Beispiele:

„Berta O. aus Münster schickte eine Rechnung über 1 598 DM ein. Sie habe ihrer Freundin Farbe auf den Ledermantel geschüttet. Doch hatte die erste Ziffer nachträglich in die Rechnung gesetzt. Den Mehrwertsteuerbetrag hatte sie vergessen, entsprechend mitzufälschen.“

„Ein griechischer Gastarbeiter versicherte seinen zu Hause lebenden Vater. Zwei Jahre später kam der Vater bei einem Unfall um. Das griechische Konsulat übersandte die beglaubigte Übersetzung eines ärztlichen Attestes, wonach der Versicherte auf der Haustreppe gestürzt sei. Trotzdem recherchierte

ein Detektiv. Der Gag: nicht der versicherte Vater des Gastarbeiters, sondern sein Großvater war verunglückt – aber schon viele Jahre vorher. Erst nach dem tödlichen Sturz seines Großvaters war der Gastgeber auf die Idee gekommen, eine Versicherung abzuschließen.“

„Nach einem Mexiko-Urlaub reichte Bettina B. ihrem Krankenversicherer einige Arztrechnungen ein. Diese Arztliquidationen erwiesen sich jedoch als Straftzettel für Falschparker. Die nicht spanisch sprechende Frau war auf einen „Rechnungsverkäufer“ hereingefallen.“

Fazit: Ehrlichkeit lohnt. Sicher eines der besten und zugleich unterhaltsamsten Bücher der Ellermanns. Einige Beispiele verlangen starke Nerven, wenn etwa ein Versicherungsnehmer ein ganzes Schiff mit 400 Passagieren in die Luft sprengen möchte, um die vereinbarte Prämien zu erhalten oder ein Ehemann seine Frau von einem Zuchtbullen tottrampeln lässt, um an das Geld einer auf sie abgeschlossenen Lebensversicherung zu kommen.

Hock, Klaus Dieter: „Die Benzinklausel (Kraftfahrzeugklausel) in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung. Eine systematische Darstellung anhand von Entscheidungen der Gerichte und der Paritätischen Kommission.“ Karlsruhe, 2. überarbeitete Auflage (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009, XVIII + 467 Seiten; Verkaufspreis: 48,00 Euro; ISBN: 978-3-89952-496-3

Wenn an einem Versicherungsfall Kraftfahrzeuge beteiligt sind, kommt es immer wieder zu Abgrenzungsproblemen zu den Regelungen der Allgemeinen Haftpflichtversicherung. Die Rede ist von den sogenannten Benzinklauseln, wonach der Versicherungsschutz entfällt, wenn ein Schaden durch den Gebrauch eines Kfz entstanden ist (Ziffer 4 AHB), während in der Kfz-Versicherung diese Schäden nur bei Gebrauch eines Kraftfahrzeuges versichert sind (§ 10 AKB). Damit ist im Einzelfall zu prüfen, ob es sich den betreffenden Fahrzeugen tatsächlich um Kraftfahrzeuge im engeren Sinne handelt und weiter, ob der Gebrauch des Fahrzeugs tatsächlich für den Schaden ursächlich war. Um im Einzelfall zu einer Klärung des Falles zu kommen, wurde vor mehr als 50 Jahren eine Paritätische Kommission einberufen, deren Entscheidungen den Versicherern mitgeteilt werden und fortan als Entscheidungshilfe für ähnlich gelagerte Fälle herangezogen werden können. Für Makler mit Regulierungsvollmacht, Richter, Rechtsanwälte oder Versicherer ist das Buch von besonderem Interesse, da diese Entscheidungen bisher nicht veröffentlicht wurden und daher bisher nur beteiligten Unternehmen bekannt waren.

Klaus Dieter Hock präsentiert in der Neubearbeitung seines Buches ca. 250 Entscheidungen zur Abgrenzung der Eintrittspflicht von Allgemeiner Haftpflicht- und Kfz-Haftpflichtversicherung, darunter alle seit 2001 neu ergangenen Entscheidungen, die bisher noch nicht von ihm publiziert worden

sind. Ein chronologisches Stichwortverzeichnis rundet das Buch ab und erleichtert das Wiederfinden relevanter Entscheidungen.

Fazit: ein sehr lesenswertes Buch für an der Materie interessierte Juristen sowie für Sachmakler, vor allem solche mit Regulierungsvollmachten.

Holthausen, Hubert u.a. „Der Struwelpeter. Eine humorvolle »versicherungsrechtliche« Betrachtung.“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009, 48 Seiten; Verkaufspreis: 19,80 Euro; ISBN: 978-3-89952-417-8

Dr. Hoffmann, der Autor des „Struwelpeter“ arbeitet in dieser humorvollen Betrachtung als Versicherungsmakler für die Proximus AG. Allerdings ist er vor allem an hohen Courtagen interessiert, welche er im Spielcasino verspielt und weshalb er die üblichen Usancen im Vertrieb gerne ignoriert. Außerdem sind seine Kunden überaus schadenträchtig, so etwa der Namen gebende Struwelpeter, für den eine Eindeckung über eine Unfallversicherung nicht in Frage komme. Schließlich sei jemand, der sich weder Haare noch Fingernägel schneiden lasse entweder geisteskrank oder ein Artist und als solches über die AUB 2008 nicht versicherbar; der Schaden des Friedrich, der durch seinen Hund gebissen wird, wird als Eigenschaden abgewiesen, für den daher auch nicht durch seine Hundehalterhaftpflicht Versicherungsschutz bestehe. Humoristisch wird es, wenn es um das Paulinchen mit den Streichhölzern geht, die von den dressierten und sprechenden Katzen ihrer Eltern vor dem Umgang mit Zündhölzern gewarnt wird: „Andere Mieter können bestätigen, dass die Katzen an dem Brandtag gewarnt hatten [...] Aus den Schilderungen über den Schadensvorgang können wir keine fahrlässige Pflichtverletzung erkennen.“ Daher wird also auch der Wohngebäudeschaden der Hausbesitzerin nicht übernommen. Die Autoren betrachten so nach und nach alle Geschichten aus dem Struwelpeter aus der Sicht von Innendienstlern und Schadensachbearbeitern einer Versicherung, bis schließlich Dr. Hoffmann und alle seine Kunden entweder selbst gekündigt haben, umgekommen sind oder gekündigt worden sind.

Fazit: Eine unterhaltsame Lektüre für zwischendurch, Grundkenntnisse im Versicherungswesen vorausgesetzt.

Kins, Christoph: „Der Abschluss des Versicherungsvertrags. Eine Untersuchung des Zusammenspiels von vorvertraglicher Informationspflicht und Abschlussmodell“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2010 (Frankfurter Reihe. Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungslehre der Universität Frankfurt am Main, Band 18), 464 Seiten; Verkaufspreis: 54,00 Euro; ISBN: 978-3-89952-530-4

Auch die Schrift von Kins wurde als Dissertation eingereicht und berücksichtigt das Schrifttum aus Gesetzgebung, Rechtsprechung und Literatur bis Anfang 2010. Untersucht werden die Unterschiede zwischen den verschiedenen Abschlussmodellen, die durch die VVG-Reform entstanden sind, namentlich Antrags-, Invitatio- sowie Vorschlags-Antragsmodell. Zu den Fragen, die behandelt werden, gehört etwa, wie ein Versicherer prüfen könne, ob Policenunterlagen einem Kunden tatsächlich rechtzeitig vor Vertragsabschluss zur Verfügung gestellt worden sind. Hierzu ein rechtlich interessanter Auszug: „Ein Versicherungsnehmer mit geringer Vorbildung will einen Versicherungsvertrag abschließen. Das Beratungsgespräch findet statt, die Produktinformation wird ausgehändigt. Als der Versicherungsnehmer wenige Tage später den Antrag auf Abschluss des Vertragsvertrags stellen will, fragt ihn der Versicherungsvertreter, ob er sich hinreichend informiert fühle. Der Versicherungsnehmer gibt daraufhin an, die Unterlagen nicht gelesen zu haben. Er verstehe sowieso nicht, was dort ausgeführt sei, und vertraue deshalb auf den Rat des Vertreters, den dieser im Beratungsgespräch geäußert habe.“ Daraus ergeben sich natürlich Gedanken, wie lange denn die Überlegungsfrist sein müsse. So lange, bis etwa ein versicherungstechnisch versierter Bekannter einen Ratschlag geben könne!?

Kins geht im Rahmen seiner Dissertation auch auf das für viele Vermittler gleichwohl interessante wie auch brisante Thema Dokumentationsverzicht oder Beratung per Telefon ein. Unter anderem kommt der Autor zu der Erkenntnis, dass das Bedingungs-Antrags- und das faktische Policenmodell unzulässig seien. Außerdem komme es bezüglich des Umfangs der verfahrensabhängigen Aufklärungspflicht auf das dem Vertrag zugrunde liegende Modell an.

Fazit: Trotz vieler sehr technischer und theoretischer Aspekte für jeden Vermittler, gleich ob Einfirmen- oder Mehrfachvertreter bzw. Makler ein Thema von großer Bedeutung. Die Zusammenfassung der Erkenntnisse ist etwas knapp geraten.

Krauß, Harald: „Die Vergütung des Versicherungsmaklers im Rahmen internationaler Entwicklungen. Eine Untersuchung im Auftrag der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH“ Hg: Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH. Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009, Band 35, 158 Seiten; Verkaufspreis: 29,00 Euro; ISBN: 978-3-89952-518-2

Nicht erst seit der Reform des VVG ist die Vergütung des Versicherungsmaklers ins Blickfeld der Öffentlichkeit geraten. Auch innerhalb der EU steht die Diskussion zum Thema im Fokus. Der Autor, ehemaliger Geschäftsführer der BIPAR (Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances), geht der Frage nach, welche unterschiedenen Vergütungssysteme in anderen Staaten (z.B. Belgien, Frankreich, Skandinavien, USA) existieren und welche

Vor- und Nachteile diese hinsichtlich Honorar und Courtage für den Markt im allgemeinen wie auch den Makler im Speziellen haben. Daneben wird auch die BGH-Rechtsprechung zu Nettopolicen thematisiert.

Weiter wird in den Fokus der Betrachtung das komplizierte Spannungsverhältnis des Versicherungsmaklers gerückt, der zum einen Sachwalter des Kunden ist und insofern wirtschaftlich und rechtlich diesem verpflichtet ist, zum anderen aber vom Versicherer bezahlt und damit auch von diesem ökonomisch abhängig ist. Daraus leitet Krauß mögliche Interessenkonflikte des Maklers ab. Gleichzeitig arbeitet er die großen Vorteile eines Courtagesystems gegenüber einem Honorarsystem heraus. Seiner Argumentation zufolge würde ein Honorarsystem letztlich nur für Gutverdiener von Vorteil sein, während sich weniger betuchte Verbraucher ohne massive staatliche und damit ggf. wettbewerbsverzerrende Subventionen eine bedarfsgerechte Beratung aufgrund fehlender Quersubventionierung durch gut betuchte Kunden nicht mehr leisten könnten.

Hart ins Gericht geht er mit einer Marktstudie des Bundesministeriums für Verbraucherschutz vom 22.12.2008. Unter anderem werden fehlerhafte Rückschlüsse auf Basis unzureichender Quellenangaben, so nicht zutreffende Verallgemeinerungen und eine nur implizit erkennbare Fokussierung einzig und allein des Lebensversicherungsmarktes hervorgehoben. Wenn etwa angenommen werde, dass die hohe Zahl während der Laufzeit gekündigter Lebensversicherungsverträge ein Beleg für mangelhafte und fehlerhafte Beratungen sei, so nehme das Ministerium stillschweigend an, dass zwischen Vertragsabschluss und ursprünglich vorgesehenem Vertragsablauf kein Wandel der Kundenwünsche wie auch dessen individueller Lebensentwicklung möglich seien. Der Wunsch, Verbraucher vor Falschberatungen zu schützen und die Honorarberatung zu fördern, gehe von völlig falschen Prämissen aus. Ein miserableres Zeugnis für die Studie hätte Krauß dem Ministerium kaum ausstellen können.

Insgesamt empfiehlt der Autor eine sachliche Diskussion zu den Vor- und Nachteile der von courtage- und honorarbasierten Vergütungssystemen. Eine obligatorische Einführung eines Honorarsystems ohne Alternativen hält er für wenig sinnvoll, gleiches gilt vor dem Hintergrund des britischen Modells für eine pflichtweise Offenlegung sämtlicher Courtagen.

Fazit: ein sehr informatives und lesenswertes Buch. Als Grundlage für die aktuelle Diskussion rund um verschiedene Vergütungsmodelle vor allem vor dem Hintergrund der internationalen Erfahrungen des Autors von besonderem Interesse.

Lange, Manfred; Richter, Ausrine und Holthausen, Hubert: „Die Gebrüder Grimm. Eine humorvolle, »versicherungsrechtliche« Betrachtung.“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009, 34 Seiten, Loseblattsammlung im Ringordner; Verkaufspreis: 17,80 Euro; ISBN: 978-3-89952-507-6

Nachdem bereits die juristischen Ausarbeitungen zu Max und Moritz sowie dem Struwwelpeter für Erheiterung der Versicherungsfachwelt geführt haben, wagen Holthaus und Kollegen nun den Versuch, diese Reihe mit den Gebrüder Grimm fortzusetzen. Dabei folgen die Autoren dem erfolgsversprechenden Rezept ihrer Vorgänger.

Da zufälligerweise alle behandelten Märchen- und Fabelfiguren bei der Proximus AG versichert waren, kann man aus deren Schriftwechsel mit dem Versicherer vieles über den wahren Leistungsumfang von Transport- und Glasversicherungen, Unfall-, Hausrat- und Wohngebäudeversicherung erfahren. Insofern eine gelungene Einführung in die Herangehensweise von „Schädlingen“ an den Leistungsfall.

Leider erreichen die Geschichten um Hans im Glück, Frau Holle, Rotkäppchen und den Bösen Wolf oder die Bremer Stadtmusikanten nicht ganz das Amüsierniveau ihrer Vorgänger. Dennoch ist es durchaus unterhaltsam zu lesen, weshalb der an Erschöpfung verstorbene Hase nach dem Wettlauf mit dem Igel kein Geld aus seiner Unfallversicherung erhält oder wieso die Glasversicherung der sieben Zwerge für den Glassarg von Schneewittchen so fehlerhaft abgeschlossen wurde.

Fazit: lehrsame Unterhaltung mit mäßigem Lachpegel.

Langheid, Theo und Wandt, Manfred (Hg.): „Münchener Kommentar zum Versicherungsvertragsgesetz. Band 3. §§ 192-215 VVG. Synopsen, Materialien.“ Mit Beiträgen von Jan Boetius u.a. München (Verlag C.H. Beck), 2009, LII, 924 Seiten, in Leinen; Verkaufspreis: 190,00 Euro; ISBN: 978-3-406-58903-4

Aufgrund der zum 01.01.2009 in Kraft getretenen Gesundheitsreform wurde Band 3 dieses Kommentars als erstes auf den neuesten Stand gebracht und berücksichtigt daher die §§ 192-215 des neuen Versicherungsvertragsgesetzes, die sich mit der privaten Krankenversicherung beschäftigen. Als Autoren fungieren über 40 Fachautoren aus den Bereichen Justiz, Wissenschaft, Versicherungswirtschaft und Anwaltschaft, darunter auch einige Mitglieder der VVG-Reformkommission.

Das Buch macht einen Bogen von der gesetzlichen bis zur privaten Krankenversicherung, berücksichtigt dabei ebenso die Krankenversicherungssysteme im Ausland in kurzen Ausführungen wie auch die historische Entwicklung der Kranken- und Pflegeversicherung in Deutschland. Für die Praxis von Maklern und Vermittlern von Relevanz sind die Informationen zum Basistarif, zu den verschiedenen Kalkulationsmodellen nach Art der Lebens- oder Schadenversicherung, zur Ermittlung des Nettoeinkommens in der Krankentagegeldversicherung oder zu Besonderheiten von Beihilfetarifen.

Die Ausführungen zu ausländischen Krankenversicherungssystemen sind jedoch am Beispiel Schweiz fehlerhaft. Hier wird behauptet, dass grundsätzlich alle Tarife mit Alterungsrückstellungen kalkuliert seien. Laut Auskunft der in der Schweiz ansässigen CSS sei dies jedoch nicht zutreffend.

Fazit: Makler, die ihren Schwerpunkt im Krankenversicherungsrecht sehen, kommen um dieses Werk kaum umhin. Für all jene, bei denen die Krankenvollversicherung nur ein Randgebiet ist, ist dieses Buch zwar hilfreich, aber deutlich zu speziell.

Neuhaus, Kai-Jochen: „Berufsunfähigkeitsversicherung.“ München (C.H. Beck), 2. völlig neu bearbeitete Auflage des von W. Voit begründeten Werkes, XXII, 690 Seiten; Ladenpreis: 98,- Euro; ISBN: 978 3 406 566325

Die zweite Auflage dieses Standardwerks zur Berufsunfähigkeitsversicherung berücksichtigt die Reform des Versicherungsgesetzes. Dabei wurde besonderes Gewicht auf die vollständige Erfassung der obergerichtlichen Rechtsprechung seit dem Erscheinen der Erstauflage vor nahezu 15 Jahren gelegt. Ausführlich berücksichtigt wurde auch die AGB-Kontrolle formularvertraglicher Klauseln, welche im Versicherungsrecht eine immer größere Bedeutung gewonnen haben. Mit der Neuauflage wird allen mit dem Thema befassten Parteien umfassendes Material an die Hand gegeben, was vom Vertrieb (z.B. Umgang mit Ratings, Dokumentationspflichten), über den Leistungsfall (z.B. Beurteilung von Berufsunfähigkeit in Abhängigkeit von bedingungsseitigen Formulierungen und beruflichem Status) bis zu einem eventuellen Rechtsstreit (z.B. Abwehr und Durchsetzung von Rechtsansprüchen sowie Kostenberechnung) so gut wie alle wichtigen Punkte abarbeitet. Für die Praxis wurden außerdem diverse Schaubilder und Checklisten sowie Rechtsprechungsübersichten eingefügt. Am Rande wird auch auf alternative Formen der Arbeitskraftabsicherung (z.B. Unfallversicherung oder Dread Disease) eingegangen.

Vorrangige Zielgruppe sind Versicherungsunternehmen, Richter, Rechtsanwälte, Verbände und Vereinigungen der Versicherungsbranche, aber auch Versicherungsmakler und -vertreter.

Fazit: ein Muss für jeden ernsthaft am Thema Berufsunfähigkeit Interessierten.

Prölls, Martin und Prölls, Erich R: „Prölls / Martin Versicherungsvertragsgesetz. Kommentar zu VVG, EGVVG mit Rom I-VO, VVG-InfoV und Vermittlerrecht sowie Kommentierung wichtiger Versicherungsbedingungen.“ München²⁸ (C.H. Beck), 2010 (Beck'sche Kurz-Kommentare Band 14), XXXV+2941 Seiten; Verkaufspreis: 148,00 Euro; ISBN: 978-3-406-58900-3

Die Einführung des neuen VVG hat eine Neuauflage des Standardkommentars von Prölls / Martin notwendig gemacht. Kommentiert werden alle wichtigen Versicherungsbedingungen. Die Neuauflage berücksichtigt alle Änderungen durch die VVG-Reform sowie aktuelle Rechtsprechung bis Ende 2008. Die Autoren gehören zu den renommiertesten Versicherungsrechtlern Deutschlands und sind jeweils durch zahlreiche Veröffentlichungen bekannt. Gleichzeitig wird durch die Auswahl der verschiedenen Autoren eine ausgewogene Darstellung garantiert.

Durch die Änderung der Paragraphen im Gesetz musste auch der Kommentar grundlegend umgearbeitet werden. Davon betroffen sind auch sämtliche Querverweise. Da das alte Recht für eine längere Übergangszeit nach wie vor von hoher Bedeutung ist, hat sich der Textumfang maßgeblich erhöht.

Anders als bisher wurde das österreichische VVG nicht mehr in den Text einbezogen, da die Abweichungen zur deutschen Rechtsgrundlage mittlerweile so eklatante Unterschiede aufweisen, dass die Betrachtung beider Rechtskomplexe in nur einem einzigen Band nicht mehr möglich war.

Zielgruppe sind laut Verlag Versicherungsunternehmen, Versicherungsmakler, Rechtsanwälte und Richter, ferner die Rechtsabteilungen großer Unternehmen, Versicherungsfachleute, Versicherungsfachbetriebe und Behörden.

Fazit: ein in der täglichen Praxis auch von Versicherungsmaklern sehr empfehlenswertes Buch und zudem sicher einer der grundlegenden Standardkommentare.

Purvis, Keith: „English insurance texts. Words for the Week.“ Hg.: Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V., Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2010, 336 Seiten; Verkaufspreis: 39,00 Euro; ISBN: 978-3-89952-533-5

Viele Versicherungsunternehmen sind international tätig. Ihre Mitarbeiter benötigen daher oft auch fundierte Kenntnisse der englischen Sprache, die über das in der Schule Gelernte hinausgehen. Eine reizvolle Möglichkeit, sein Versicherungsenglisch aufzufrischen bzw. überhaupt erst zu erwerben, wird mit diesem Werk von Purvis erreicht. In vielen kleinen Textbeiträgen zu Themen wie „Solvency II“, „Anti-selection“, „Aviation insurance“ oder „Changes in German insurance contract law (VVG)“ wird zum einen eine sachliche Beschäftigung aus der Perspektive der angelsächsischen Versicherungswirtschaft ermöglicht, durch Diskussionsvorschläge, Begriffsdefinitionen und einen umfangreichen zweisprachigen Glossar mit über 3.000 Wörtern zudem die englische Sprachkompetenz gefordert und ausgebaut.

Fazit: Für den durchschnittlichen Makler eher von Unterhaltungswert, jedoch von großem Interesse für all jene, die sich auch auf Englisch gepflegt über versicherungstechnische Begriffe unterhalten wollen oder müssen.

Nickel, Friedhelm G. und Fortmann, Monika: „Wörterbuch der Versicherung. Dictionary of Insurance Terms. Deutsch-Englisch.“ Karlsruhe² (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009, 500 Seiten; Ladenpreis: 48,00 Euro

Nickel, Friedhelm G. und Fortmann, Monika: „Wörterbuch der Versicherung. Dictionary of Insurance Terms. Englisch-Deutsch.“ Karlsruhe³ (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009, 652 Seiten; Ladenpreis: 48,00 Euro

Die beiden zusammengehörigen Wörterbücher enthalten jeweils 20.000 bzw. 25.000 Einträge zum Wortschatz von Policen und Korrespondenz zwischen Versicherern, Versicherungsnehmern und Versicherungsvermittlern ebenso wie Einträge zu diversen Schaden- und Personenversicherungen. Der Klappentext des Verlages erhebt den Anspruch, alle wesentlichen Produkte der zuletzt benannten Kategorien erfasst zu haben. Diesen Anspruch gilt es zu überprüfen. Wesentliche Sachversicherungssparten sind beispielsweise im privaten Bereich die Privathaftpflicht-, Hausrat-, Wohngebäude-, Glas-, Rechtsschutz-, Kfz- sowie Unfallversicherung. Häufig nachgefragte gewerbliche Sachversicherungsprodukte sind z.B. Betriebshaftpflichts- sowie Geschäftsinhaltsversicherung. Relevante Produkte sind daneben z.B. eine Betriebsschließungs- und eine Existenz-Betriebsunterbrechungsversicherung. Von diesen Begriffen sucht man die Wohngebäudeversicherung oder alternativ verbundene Gebäudeversicherung vergebens. Fündig wird man zumindest etwas unbefriedigend unter dem Eintrag „Gebäude- und Einrichtungsversicherung“ (building and content insurance). Die Kfz-Versicherung schließlich findet man in diversen Varianten, wenn unter „Autoversicherung“ sucht. Im Bereich der Personenversicherungen sind u.a. Begriffe wie private Krankenversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Risikolebensversicherung, Dread Disease, funktionelle Invaliditätsversicherung, kapital- und fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung zu erwarten. Der Begriff Dread Disease ist weder in der Deutsch-Englischen noch in der Englisch-Deutschen Variante zu finden. Gleiches gilt für eine funktionelle Invaliditätsversicherung (z.B. Multi- und Kombirente von Janitos bzw. Axa). Zu den sonstigen fachbezogenen Begriffen gehören beispielweise der Verzicht auf die Einrede der grob fahrlässigen Herbeiführung des Versicherungsfalls oder der Begriff der Obliegenheitsverletzung. Von den bisher benannten 22 Begriffen lassen sich immerhin etwa 90 % ohne größere Probleme finden und damit vom Deutschen ins Englische übersetzen. Weniger positiv fällt die Bilanz aus, wenn man für ausgewählte Sparten detaillierte Begrifflichkeiten sucht. So dürfte man im Rahmen der Unfallversicherung u.a. folgende Begriffe erwarten: Invaliditätsleistung, Progression, Mitwirkungsanteil, erhöhte Kraftanstrengung und Eigenbewegung. Im Zusammenhang mit Kfz-Versicherungen sollten zu finden sein u.a. Rabattretter, Rabattschutz, Fahrerschutz- oder Fahrerunfallversicherung,

Schadenfreiheitsrabatt und Mallorcadeckung. Diesem Anspruch wird der Deutsch-Englische Teil leider nicht gerecht. Statt „Progression“ finden sich immerhin „Progressionssatz“, „progressive Invaliditätsstaffel“ sowie „progressive Staffel“. Die restlichen Begriffe zur Unfallversicherung fehlen gänzlich. Nicht viel anders sieht es mit der Kfz-Versicherung aus; mit Ausnahme des Schadenfreiheitsrabatts lässt das Wörterbuch den Suchenden auch hier im Regen stehen.

Wenig verwundenswert ist, dass auch Begriffe wie Riester- oder Rüruprente fehlen, für die es im Englischen verständlicherweise keine Entsprechung gibt.

Schade ist es allerdings, wenn bei der Übersetzung vom Englischen ins Deutsche ein Begriff wie „variable annuity“ mit „dynamische Rente, veränderliche Rente“ übersetzt wird, was sicher wenig zum näheren Verständnis beiträgt. Hier wäre es wünschenswert bei diesen und ähnlichen Begriffen etwas zur Bedeutung beizutragen, da die Übersetzung sonst im Zweifel ohne Wert bleibt.

Hilfreich wäre in der Einleitung auch ein Hinweis zur Sortierung der Begriffe gewesen. So sucht man etwa den Eintrag „all risks cover“ (Allgefahrendeckung) zunächst zwischen „**alloy of mercury** Quecksilberlegierung, Amalgam“ und „**allurement** Verlockung; anziehende Gegenstände; Lockmittel, Reiz“, statt zwischen „**alkaline salt** Alkalisalz“ und „**allegation** Behauptung; Aussage, Anführung; Beschuldigung, Vorwurf“.

Fazit: für den Makler im Privatkundengeschäft sind die beiden Wörterbücher trotz zahlreicher hinterlegter Begriffe eher wenig geeignet. Zielgruppe sind wohl eher Makler im Industrie- und Rückversicherungsgeschäft sowie Versicherer im Rahmen ihrer Korrespondenz mit ausländischen Töchtern und sonstigen Geschäftspartnern.

Rüping, Dieter: „Finanzielle Naturgesetze einfach erklärt!“ Hamburg (tredition), 2009, 140 Seiten; Verkaufspreis: 14,99 Euro; ISBN: 978-3-86850-426-2

Der Autor ist seit über 10 Jahren in der Finanzdienstleistung tätig und hat in dieser Zeit sowohl Erfahrungen im Finanzvertrieb wie auf der Bankenseite gesammelt. Heute führt er ein Maklerbüro und arbeitet ausschließlich als unabhängiger Finanzdienstleister. Als solcher steht er stets vor der Herausforderung Kunden grundlegende Begriffe wie Rendite, Inflation, Anlageklassen, Chance-Risiko-Verhältnis oder Diversifikation zu erklären. Das Kernproblem liegt daran, in dass laut einer 2007 von TSN Infratext im Auftrag der AXA Investment Managers durchgeführten Umfrage nur ein Bruchteil der befragten Deutschen die Bedeutung grundlegender Begriffe wie Rezession (29 Prozent) oder Inflation (26 Prozent) verstünden. Gleichzeitig gab jeder Dritte der Befragten an, schon einmal den Ausführungen seines Finanzberaters nicht habe folgen können. Damit hat Rüping also ein Werk für all jene geschrieben,

die auf unterhaltsame und leicht verständliche Art und Weise wesentliche Grundlagen der Finanzdienstleistung erwerben möchten.

Fazit: das Werk wendet sich an Kunden und in der Finanzdienstleistung tätige Makler gleichermaßen, ist leicht verständlich und unterhaltsam geschrieben und behandelt grundlegende Begrifflichkeiten von offenen und geschlossenen Fonds, Zeit- und Risikomanagement, Kostenstrukturen oder auch Korrelationen verschiedener Anlageklassen.

Schröter, Klaus: „Heitere Versicherungslehre. Ausgewählte Lehrinhalte und Missverständnisse.“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2008, 258 Seiten; Verkaufspreis: 24,80 Euro; ISBN: 978-3-89952-394-2

Schröter veranschaulicht die Begriffe aus der Versicherungswelt, in dem er nicht einfach nur die einzelnen Begriffe fachlich erläutert sondern jeweils aus Klausuren von angehenden Versicherungsexperten zitiert. Dabei werden typische Fehler von Studierenden herangezogen, um Missverständnissen über die verwendeten Begrifflichkeiten zuvorzukommen.

Überwiegend liest sich dies sehr unterhaltsam. So wurden etwa GmbH sowie GDV als Rechtsformen von Versicherungsunternehmen benannt, also eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung wie ein eingetragener Verein. Ein anderer „Experte“ unterschied zwischen „Ein- oder Rückversicherungen“. Korrekt wären gewesen öffentlich-rechtliche Versicherer, Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit sowie Versicherungs-Aktiengesellschaften.

An anderer Stelle wurde vermutet, dass es sich bei der Riesterrente um einen anderen Namen für „die Reform in der gesetzlichen Krankenversicherung“. Medicator sollte demnach auch nicht die deutsche Auffanggesellschaft der privaten Krankenversicherung, sondern „eine Versicherung gegen mediterrane Schäden wie z.B. Erdbeben“ sein. Unterhaltsam wird so in die Versicherungslehre eingeführt.

Fazit: wirklich lesenswert. Unfreiwillige Komik verhilft hier zum Lernerfolg.

Spielmann, Stefan: „Aktuelle Deckungsfragen in der Sachversicherung“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009 (Schriftenreihe VersicherungsForum. Tagungsreihe des Verlages Versicherungswirtschaft. Band 32. Hg: Peter Bach), 262 Seiten; Ladenpreis: 35,00 Euro; ISBN: 978-3-89952-456-7

Günther, Dirk-Carsten: „Betrug in der Sachversicherung.“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2006 (Schriftenreihe VersicherungsForum. Tagungsreihe des Verlages Versicherungswirtschaft. Band 31. Hg: Peter Bach), 212 Seiten; Ladenpreis: 32,00 Euro; ISBN: 3-89952-279-6

Günther, Dirk-Carsten: „Der Regreß des Sachversicherers.“ Karlsruhe³ (Verlag Versicherungswirtschaft), 2008 (Schriftenreihe VersicherungsForum.

Tagungsreihe des Verlages Versicherungswirtschaft. Band 30. Hg: Peter Bach), 394 Seiten; Ladenpreis: 39,00 Euro; ISBN: 978-3-89952-345-4

Spielmanns Buch wendet sich als Teil einer dreiteiligen Reihe an alle mit dem Sachversicherungsrecht befassten Personen und versteht sich als Entscheidungshilfe für die tägliche Regulierungspraxis der Mitarbeiter in den Schadenabteilungen der Versicherungswirtschaft. Eine aktive Lektüre kann jedoch auch jedem Makler angeraten werden, der seinen Schwerpunkt auch im Bereich von Hausrat-, Wohngebäude- und Geschäftsinhaltsversicherungen sieht. Neben allgemeinen Fragestellungen, die sich für die Sparte aus der VVG-Reform ergeben, geht Spielmann ausführlich auf die Rechtsprechung der vergangenen Jahrzehnte und ihre Auswirkungen auf die Schadenregulierung ein. Umfassend wird auf Leistungseinschlüsse, Ausschlüsse und Obliegenheiten eingegangen. Für Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter von besonderem Interesse sind dabei die umfangreichen Hinweise zum Thema grobe Fahrlässigkeit, Sicherheitsvorschriften und Fristen im Schadenfall. Diskutiert werden auch verschiedene Theorien zur Quotelungspraxis (Additionsmodell, Gesamtbetrachtungsmodell, Stufenmodell, Konsumtionsmodell). In der täglichen Praxis sehr hilfreich für Makler als Sachwalter ihrer Kunden sind auch Hinweise zum Thema Gefahr erhöhende Umstände und Stehlgutliste. Informativ ist auch die Lektüre von Spielmanns Betrachtungen zu den Auswirkungen der VVG-Reform im Zusammenhang mit Obliegenheitsverletzungen.

Die beiden Vorgängerbücher der Reihe von Dirk-Carsten sind als Lektüre ebenfalls lesenswert, für die tägliche Praxis des Versicherungsmaklers selbst jedoch zu speziell und in vielen Teilen von untergeordneter Rolle. Nützlich sind jedoch die Hinweise speziell in „Betrug in der Sachversicherung“ rund um das Thema Anzeigepflichtverletzung und Arglist, da Makler in ihrer täglichen Praxis durchaus mit diesen Themen konfrontiert werden können.

Fazit: speziell das Buch von Spielmann ist dringend jedem Makler zu empfehlen, der auch nur gelegentlich Sachverträge vermittelt.

Terbille, Michael (Hg.): „Münchener Anwalts-Handbuch Versicherungsrecht.“ Mit Beiträgen von Frank Baumann u.a. München, 2. Auflage (Verlag C.H. Beck), 2008, XLVII, 1962 Seiten im Schuber mit Begleit-CD; Verkaufspreis: 138,00 Euro; ISBN: 978-3-406-55504-6

Kurz vor Fertigstellung der Neuauflage ist der Rechtsanwalt und Notar Prof. Dr. Michael Terbille als Herausgeber verstorben. In der Vorbereitungsphase verstarb auch der Rechtsanwalt Dr. Ralf Johannsen als weiterer an diesem Werk beteiligter Autor. Dessen ungeachtet konnte eine Aktualisierung dieses Standardwerks zum Privatversicherungsrecht auf den Rechtsstand Juni 2008 erfolgreich durchgeführt werden. Das Buch beantwortet die ebenso zahlreichen

wie komplexen Fragen dieses Rechtsgebiets in praxisorientierter und kompakter Form.

Anhand von zahlreichen Checklisten, Formulierungsvorschlägen, Muster und Praxistipps wendet sich das Buch schwerpunktmäßig an Anwälte im Bereich des Versicherungsrechts. Dies wird durch Musterklagen auf einer beigefügten CD-ROM sowie den dort ebenfalls enthaltenen AVB 2008 ergänzt.

Für den Makler und Vertreter von Nutzen sind vor allem die umfangreichen Ausführungen zu allen wesentlichen Versicherungssparten: private und gewerbliche Sach- und Haftpflichtversicherungen, Personenversicherungen, Vermögensschadensversicherungen sowie sonstigen Versicherungen und Mischformen. Dabei reicht die Bandbreite von der Unfall-, Berufsunfähigkeits- oder Krankenversicherung, über die Bauleistungs- und Vertrauensschadensversicherung bis hin zur Sportversicherung sowie Ausführungen zum internationalen Versicherungsrecht oder Besonderheiten bei einer Versicherung über Lloyd's.

Fazit: Kein Buch für die leichte Lektüre, jedoch ein wertvoller Ratgeber für alle Makler, die konkrete Praxistipps für die Schadenbegleitung haben wollen oder etwas über den Tellerrand schauen wollen. Außerdem helfen die Tipps für Anwälte beim Vermeiden von Fehlern, die sich später gegen den Vermittler wenden könnten.

van Bühren, Hubert W und Nies, Irmtraud unter Mitarbeit von **Hubert Martin van Bühren:** „Reiseversicherung. Rücktritt, Abbruch, Kranken, Gepäck. Kommentar.“ München³ (C.H. Beck), 2010, 344 Seiten; Verkaufspreis: 88,00 Euro; ISBN: 978-3-406-58531-9

Auslandsreisekrankenversicherungen und andere Reiseversicherungen gehören für Makler in erster Linie zu den Serviceleistungen, die für Kunden erbracht werden. Dennoch ist ein allgemeines Grundwissen auch hier notwendig.

Dieses Buch hilft dem Makler dabei, die Augen für vertragliche Lücken zu öffnen. So wird etwa die Problematik beleuchtet, was die Kostenübernahme für medizinisch notwendige Krankentransporte aus dem Ausland von medizinisch sinnvollen und ärztlich vertretbaren Rücktransporten unterscheidet. Nützlich sind auch juristische Erläuterungen, wann etwa ein Gepäckstück als „abhanden gekommen“ und nicht einfach nur „fehlgeleitet“ ist.

Fazit: insgesamt ein sehr nützliches Nachschlagewerk, auch wenn es in der täglichen Praxis der meisten Makler doch eher eine untergeordnete Rolle einnehmen dürfte.

Veronique Wagner: „Die schuldhaft Herbeiführung des Versicherungsfalles in der Schadenversicherung nach der VVG-Reform 2008“ Herausgegeben von Dirk Looschelders und Lothar Michael. Karlsruhe (Verlag

Versicherungswirtschaft), 2010(Düsseldorfer Schriften zum Versicherungsrecht. Veröffentlichungen des Instituts für Versicherungsrecht der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Band 2), 304 Seiten; Verkaufspreis: 48,00 Euro; ISBN: 978-3-89952-519-9

Dieses Buch wurde im Dezember 2009 als Dissertation eingereicht und hat sich zum Ziel gesetzt, die durch die VVG-Reform 2008 aufgeworfenen Problemstellungen hinsichtlich des Quotelungsrechts zu untersuchen. Außerdem sollen die Unsicherheiten im Zusammenhang mit der schuldhaften Herbeiführung des Versicherungsfalles aufgelöst werden, die sich durch die Gesetzesänderung ergeben haben.

„Die Einführung eines Quotenmodells wird [...] keine Ausweitung derjenigen Fälle zur Folge haben, in denen die Rechtsprechung eine grobe Fahrlässigkeit bejaht. Sie wird vielmehr dazu führen, dass in Fällen, in denen eine grobe Fahrlässigkeit des Versicherungsnehmers eigentlich hätte bejaht werden müssen, nun endlich eine gerechte Entscheidung im jeweiligen Einzelfall möglich ist, die darüber hinaus auch den Interessen beider beteiligten Parteien ausreichend Rechnung trägt. [...] Wie die vorliegende Untersuchung zeigt, ist das vormals auch für den Bereich grober Fahrlässigkeit geltende Alles-oder-nichts-Prinzip in vielen Fällen weit über die berechtigten Interessen der Gefahrengemeinschaft hinaus gegangen, da auch Versicherungsnehmer vom Ausschluss der Leistung betroffen waren, die im Allgemeinen mit dem versicherten Risiko sorgfältig verfahren sind.“ Insgesamt begrüßt Wagner das neue Quotelungsrecht, führe es doch zu mehr Gerechtigkeit für den Versicherungsnehmer ohne das Schutzinteresse des Versicherers außer Acht zu lassen.

Fazit: Die Lektüre kann auch für den interessierten Makler nützlich sein, um die Rechtmäßigkeit einer Schadenregulierung als Folge grob fahrlässiger Herbeiführung des Versicherungsfalles zu prüfen. Von besonderem Interesse ist hierbei auch das Kapital über Repräsentantenhaftung.