

Die EU-weite Ausschreibung von Versicherungen

Was Versicherer wissen müssen – ein Überblick

Elmar Sittner

In Heft 18 des Jahres 2011 erschien ein Artikel, der sich an die öffentlichen Auftraggeber, insbesondere Kommunen richtete. Dieser Beitrag, der sich an die Versicherer und Versicherungsvermittler und damit die Hauptleserschaft der *Versicherungswirtschaft* richtet, soll Versicherer und Vermittler und deren Informationsbedarf über den neuen „Akquisitionsweg“ Ausschreibungsverfahren beleuchten. Das Vergaberechtsänderungsgesetz ist zwar im Jahr 1998 in Kraft getreten, doch die rechtliche Verpflichtung zur Durchführung solcher Ausschreibungsverfahren (wenn die entsprechenden rechtlichen Voraussetzungen dafür vorliegen) ist gar nicht so neu. Bislang hat es jährlich zwischen 60 und 80 solcher Verfahren gegeben. Im Jahr 2011 wurde mit 111 Ausschreibungsverfahren von Versicherungsleistung erstmals die Schwelle von 100 durchgeführten Verfahren überschritten.

Gemessen an der Tatsache, dass es weit über 10 000 öffentliche Auftraggeber gibt, die an sich auch beim Einkauf ihrer Versicherungsleistungen dem Vergaberecht unterliegen, ist die Zahl der tatsächlich durchgeführten Verfahren allerdings auch heute noch verschwindend gering. Es ist daher die Vermutung erlaubt, dass die ganz überwiegende Zahl der Beschaffungsvorgänge (so nennt es das Vergaberecht) immer noch als so genannte „Defacto-Vergabe“, also ohne die Durchführung eines eigentlich vorgeschriebenen Ausschreibungsverfahrens, stattfindet. Versicherern und Vermittlern, die die Auffassung des Verfassers teilen, dass sich hier ein zukünftig großer Markt entwickelt, finden darin also schon den ersten Ansatzpunkt.

Regionale Unterschiede bei der Ausschreibungsfreudigkeit

Interessant ist bei der Auswertung der jährlich durchgeführten Ausschreibungen (2011 hat der Verfasser 22 dieser Ausschreibungen als Berater begleitet), dass es immer noch große regionale Unterschiede gibt. Fleißig ausgeschrieben wird in Nordrhein-Westfalen (30), und auch im sonstigen norddeutschen Raum hat die EU-weite Ausschreibung bei Versicherungsverträgen mittlerweile ihren Einzugs gehalten.

Sehr wenig passiert dagegen in Bundes-



Versicherung ausschreiben? Wenn ja, wie? Die **Elbphilharmonie in Hamburg**.

Foto: Schuld

ländern wie Bayern, Baden-Württemberg und bedingt auch in Hessen. Dies kann einerseits an der dort immer noch sehr starken Stellung der kommunalen und öffentlich-rechtlichen Versicherer und andererseits aber vielleicht an der dort nicht ganz so prekären Kassenlage der Öffentlichen Hand liegen.

Die wenigen in diesem Gebiet durchgeführten Ausschreibungen haben aber auch dort bewiesen, dass Vertragsverbesserungen einerseits und deutliche Prämienreduzierungen andererseits durch die Verfahren erzielbar sind. Es sei an dieser Stelle die Prognose gewagt, dass zumindest auf mittlere Sicht auch dort die Beachtung des Vergaberechtes Einzug halten wird und es vermehrt zu solchen Ausschreibungen kommen wird.

Von den genannten 111 Ausschreibungen hat der größte Teil im Bereich der kommunalen Sachversicherungen stattgefunden. In diesem Segment ist feststellbar, dass sich nur noch sehr wenige Versicherer und Makler überhaupt beteiligen. Neben den öffentlich-rechtlichen Versicherern sind (regional unterschiedlich) teilweise Angebote von Kommunalversicherern zu verzeichnen.

Der gesamte private Versicherungsmarkt

ist eher zögerlich und es gibt in aller Regel nur ein Angebot eines Vermittlers, der sich allerdings an nahezu sämtlichen EU-weiten Ausschreibungen beteiligt. Dieser Vermittler hat es verstanden, sich in den vergangenen zehn Jahren in die Grundlagen des Vergaberechtes und der Versicherungsausschreibung einzuarbeiten und ist dementsprechend erfolgreich.

Die Gründe für die Zurückhaltung gehen aus diesem Beitrag teilweise schon hervor. Ein weiterer Grund ist natürlich die derzeit von vielen Versicherern als unauskömmlich eingeschätzte Prämienhöhe, die man in solchen Verfahren im Regelfall erzielt. Zu begrüßen wäre es natürlich, wenn auch in diesem Segment ein wenig mehr Wettbewerb entsteht. Möglicherweise wird der Umstand, dass die Ausschreibungsplattform *inex24* sich demnächst auch für solche EU-weite Ausschreibungsverfahren öffnet, hier zu einer Markterweiterung führen.

Auftraggeber auf das Vergaberecht hinweisen

Im Vergaberecht gilt weitgehend der Grundsatz: wo kein Kläger, da kein Richter. Wenn sich ein öffentlicher Auftraggeber, der dem Vergaberecht unterliegt, dazu entschließt, Versicherungsverträge neu abzuschließen oder bestehende Verträge wesentlich zu verändern, so liegt hierin ein Beschaffungsvorgang. Er ist damit also verpflichtet, die Verträge, die er verändern will oder die er neu abschließen will, EU-weit auszuschreiben, wenn die Schwellenwerte überschritten sind.

Der maßgebliche Schwellenwert für den klassischen öffentlichen Auftraggeber (also z.B. Kommunen, Landkreise, Körperschaften des öffentlichen Rechts, Anstalten des öffentlichen Rechts sowie kommunale Unternehmen, soweit sie öffentliche Daseinsvorsorge betreiben) beträgt 200 000 Euro. Bei der Schwellenwertberechnung wird ein Vier-Jahres-Zeitraum betrachtet. Dies bedeutet, dass die Nettoprämie des Versicherungsvertrages (sofern sich dieser von Jahr zu Jahr verlängert) bei 50 000 Euro liegt.

Tausende solcher Versicherungsverträge werden Jahr für Jahr abgeschlossen oder wesentlich verändert, ohne dass es zu einem EU-weiten Ausschreibungsverfahren kommt.



vwv.de

Steuertipps für Versicherungsvermittler

Hinweise und Empfehlungen zu den Steuererklärungen 2011/2012

Hans Walter Schoor
14. Auflage, 2012, 116 S., 17 x 24 cm, kart.,
18,50 €* (Mengenpreise)
ISBN 978-3-89952-661-5

Auch in der 14. Auflage bietet dieser Klassiker des Steuerrechts wieder umfangreiche Hilfen für die optimale Gestaltung der Steuererklärungen 2011/2012 und die Ausnutzung legaler Steuervorteile. Der Ratgeber ist abgestimmt auf die Bedürfnisse und Anforderungen von Versicherungsvermittlern. Die zahlreichen Tipps zum Steuersparen sind bares Geld wert.

Weiterhin lieferbar:
**Steuertipps für Versicherungs-
vermittler 2010/2011**
ISBN 978-3-89952-589-2

Ja, ich bestelle _____ Exemplare!
Fax 0721 3509-201

Firma _____

Name/Vorname _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich per E-Mail über aktuelle Themen informieren.

Datum/Unterschrift
* Preis zzgl. Versandkosten



Bücher Zeitschriften Seminare Bücher
Seminare Bücher Zeitschriften Seminar
Zeitschriften Seminare Bücher Zeitschr

RECHT & STEUERN

Weiß ein Versicherer oder ein Versicherungsvermittler davon, so kann er oftmals durch einen entsprechenden Hinweis dafür sorgen, dass die Auftraggeberseite darüber nachdenkt, ob nicht tatsächlich ein solches Verfahren notwendig ist. Die öffentlich-rechtlichen Versicherer, die z.B. durch eine Ausschreibung einmal einen Versicherungsvertrag verloren haben, praktizieren dies recht erfolgreich. Die Kunden, die mittels Ausschreibung verloren gegangen sind, werden regelmäßig davon in Kenntnis gesetzt, dass man der nächsten Ausschreibung (z.B. nach einem Zeitraum von vier bis fünf Jahren) gespannt entgegenseht.

Der Versicherungsvermittler im Vergabeverfahren

Kein Thema ist in den vergangenen Jahren so heftig diskutiert worden. Daher sollen hier einige kurze Hinweise genügen.

Unumstritten ist, dass ein Versicherungsvermittler sich auf Bieterseite an einem solchen Verfahren beteiligen kann. Die ordnungsgemäße Bevollmächtigung, für den Versicherer oder ein Versicherungskonsortium auftreten zu dürfen, muss er spätestens bei Angebotsabgabe nachweisen, sofern nicht sämtliche Erklärungen, die notwendig sind, von dem oder den Versicherern selbst unterzeichnet worden sind.

Nicht nachvollziehbar ist es hingegen, wenn man einen Makler zum Bieter machen will und die Versicherer dann als Nachunternehmer bezeichnet (so Wagner/Scheel in einem Beitrag in *Vergaberecht* 6/2011, die den Makler dann einem Generalübernehmer gleichstellen). Kritisch ist Rechtsprechung und Literatur hingegen mit der Konstellation umgegangen, wenn der Makler als Berater der Vergabestelle auftritt und für den öffentlichen Auftraggeber das Vergabeverfahren begleitet oder gar in Gänze durchführt.

Die Wahl des Vergabeverfahrens – das zweitumstrittenste Thema

Eine Darstellung der Rechtsprechung, die hierzu ergangen ist, sowie eine zutreffende vergaberechtliche Bewertung wird von Kling (Die Mitwirkung von Versicherungsmaklern an Verfahren zur Vergabe von Versicherungsdienstleistungen auf Seiten der Vergabestelle, Schriftenreihe des Forum Vergabe e.V., Band 22, Bundesanzeigerverlag) geliefert. Er gelangt zu dem Ergebnis, dass jedenfalls dann, wenn der Makler nicht seine Tätigkeit ausschließlich auf das Vergabeverfahren beschränkt, sondern später betreuend und beratend für den Auftraggeber tätig werden will, eine solche Konstellation nicht mit dem Vergaberecht vereinbar ist.

Auch hierbei handelt es sich um eine Fragestellung, über die in Diskussionen sowie vor Vergabekammern und Vergabesenaten schon heftig gerungen wurde. Potenzielle Bieter sollten hier wissen, dass es drei verschiedene Arten der Verfahrensdurchführung, nämlich das Offene Verfahren (Regelverfahren), das Nichtoffene Verfahren (Durchführung des Verfahrens wird auf einige zuvor ausgewählte Bieter beschränkt) sowie das Verhandlungsverfahren, gibt. Das Verhandlungsverfahren ist das Verfahren, das von manchem Auftraggeber aus verschiedenen Gründen präferiert wird und in dem die meisten Einflussmöglichkeiten für ihn oder seine Berater vorliegen.

Völlig geklärt ist jedoch, dass das Offene Verfahren den Vorrang hat und dass es in den Fällen anzuwenden ist, in denen der Auftraggeber in der Lage ist, seinen Versicherungsbedarf mittels einer Leistungsbeschreibung zu erläutern. Lediglich dann, wenn man dies als zu schwierig ansieht, steht daher der Weg in das Verhandlungsverfahren offen. Die Mehrzahl der Ausschreibungen findet im Bereich der kommunalen Sachversicherung statt, in der schon hunderte Offene Verfahren durchgeführt worden sind. Dort wird es daher keinerlei Ansatzpunkte dafür geben, das Verhandlungsverfahren zu wählen.

Typisches Vorgehen bei Verhandlungsverfahren

Bei einem Offenen Verfahren gibt man sein letztes und bestes Angebot sofort ab und hofft dann, dass dies ausreicht, um den Zuschlag zu erlangen. Ganz anders ist dies im Verhandlungsverfahren. Im Verhandlungsverfahren wird in der Regel zunächst erst einmal ein Indikationsangebot gefordert, das dann in einem weiteren Schritt zu verfeinern und zu ergänzen ist. Dies wird dann als verbindliches Angebot abgefordert.

Über dieses verbindliche Angebot wird dann in aller Regel ein Verhandlungsgespräch geführt (manche Auftraggeber führen sogar mehrere Verhandlungsrunden durch). Im Rahmen des Verhandlungsgesprächs oder sogar im Nachgang kann dann eine letztmalige Nachbesserung oder Veränderung des Angebotes erfolgen. Erst dann wird entschieden.

Die richtige Leistungsbeschreibung

Da hier nicht immer ausgeschlossen werden kann, dass der eine oder andere Bieter von dem Angebot des Konkurrenten etwas erfährt, sollte sich ein Bieter einen gewissen Spielraum für das Verhandlungsgespräch lassen. Letztendlich erwartet die Vergabestelle regelmäßig einen Erfolg in solchen mündlichen Verhand-

lungen. Für Versicherer ist es wichtig, dass in einem Ausschreibungsverfahren eine richtige und eindeutige Leistungsbeschreibung erfolgt. Hier stellt sich allerdings die Frage, was dies eigentlich ist.

Bei einer Baumaßnahme kann man sich dies relativ gut vorstellen. Der Architekt beschreibt, was für ein Gebäude er errichten will, wie er es ausstatten will und macht die dafür erforderlichen technischen Angaben. Wie erfolgt dies aber bei einem Versicherungsvertrag?

Einerseits ist der Versicherungsschutz zu beschreiben. Der Verfasser sieht hier keine andere Möglichkeit, dies zu tun, als einen Versicherungsvertragstext vorzugeben. Ferner müssen natürlich die anderen Bezugsgrößen und die Risikoverhältnisse beschrieben werden. Unter Bezugsgrößen sind zum Beispiel Versicherungssummen, Sublimate, Kosteneinschlüsse (Deklaration) zu verstehen. Hinsichtlich der Risikoverhältnisse kann dies durchaus variieren. So wird dies bei einem Landkreis, der über Verwaltungsgebäude, Schulen und vielleicht eine Feuerwehrleitstelle verfügt, relativ einfach sein. Bei einem Betreiber von industriellen Anlagen, wie etwa einer Müllverbrennungsanlage, ist zu diesem Punkt mehr Informationsbedarf gegeben. Auch eine öffentliche Rundfunkanstalt wird sich bei der Beschreibung der Risikoverhältnisse mehr Mühe geben müssen als z.B. eine niedersächsische Samtgemeinde.

Grundsätzlich hat der potenzielle Bieter einen Anspruch darauf, alle Informationen zu bekommen, die er zur Kalkulation seines Angebotes benötigt. Welche dies im Einzelfall sind, hängt von Art und Größe des jeweiligen Risikos ab.

Bieter sollten sich nicht scheuen, all das, was aus ihrer Sicht fehlt, nachzufragen. Manche Vergabestelle reagiert relativ gereizt auf zu viele Nachfragen und vielleicht sogar Rügen. Davon sollte sich ein Bieter allerdings nicht abhalten lassen.

Marktinsider werden sich noch an die (leider heute noch teilweise im Umlauf befindlichen) Musterausschreibungsunterlagen eines Städte- und Gemeindebundes erinnern, die vom ersten bis zum letzten Wort von einem Versicherungsunternehmen verfasst worden sind. Dort hat man sogar die Auffassung vertreten, dass es nicht erforderlich sei, in einem Ausschreibungsverfahren die Versicherungssummen in der Sachversicherung zu benennen. Deren Feststellung sollte den Bietern überlassen werden (wobei einer der potenziellen Bieter diese Summen natürlich schon kannte).

Nachfragen sind nicht nur aus vergaberechtlichen, sondern insbesondere auch aus versicherungsvertragsrechtlichen Gründen notwendig, da man sich andernfalls nicht auf

eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung berufen kann. Vergaberechtlich wichtiger ist allerdings das Instrumentarium der Rüge. Glaubt man, als potenzieller Bieter in seinen Rechten verletzt zu sein (aus welchen Gründen auch immer), so kann man sich in einem späteren Vergabenachprüfungsverfahren darauf nur berufen, wenn man dies zuvor gerügt hat. Man sollte eine Rüge auch immer als solche bezeichnen, damit keine Missverständnisse auftreten.

Die Rüge im Ausschreibungsverfahren

Die öffentlich-rechtlichen Versicherer, die sich in ihrem Geschäftsgebiet eigentlich immer an solchen Ausschreibungsverfahren beteiligen, beherrschen mittlerweile teilweise meisterlich das Instrumentarium der Rüge. Die anderen Teilnehmer setzen es nach Erfahrung des Verfassers selten bis überhaupt nicht ein.

Letzteres erstaunt, da Ausschreibungsunterlagen nicht selten vieles von dem vermischen lassen, was ein Versicherer zur Kalkulation benötigt. Hinzu kommt, dass es teilweise absurde Anforderungen gibt und geübte Bieter dementsprechend schnell erkennen können, dass die Ausschreibung in eine bestimmte Richtung gelenkt werden soll.

Wenn von einem Bevollmächtigten eines Bieters eine Zertifizierung nach ISO 9001 verlangt wird (zur Verdeutlichung: hier wird der Bieter, also der Versicherer, von jemanden vertreten, nicht der Kunde), wenn Bankauskünfte von Versicherern verlangt werden, wenn eine Bestimmung des Vertrages aussagt, dass eine Schadenregulierung am Ort des Versicherungsnehmers innerhalb von 24 Stunden zu beginnen hat oder Kommunaldarlehen als

Nebenleistung zum Versicherungsschutz verlangt werden, dann erkennt man daran, dass eine Ausschreibung vermutlich gar nicht gewollt war, sondern vielleicht nur z.B. auf politischen Druck durchgeführt wird. Für potenzielle Bieter gibt es nun zwei Möglichkeiten. Entweder ein Bieter rügt nun all diese erkennbaren Verstöße gegen das Vergaberecht, um eine transparente und wettbewerbliche Ausschreibung zu erzwingen, oder er wirft diese Vergabeunterlagen dorthin, wo sie seiner Meinung nach hingehören (Papierkorb). Da die meisten Mitarbeiter von Versicherungsgesellschaften, die sich mit dererlei Dingen befassen, nicht unter Langeweile leiden, wird letzterer Weg bevorzugt. Die Konsequenz, die daraus entsteht, ist natürlich, dass derjenige, der eine solche Ausschreibung auf den Weg bringt, sich selbst bestätigt fühlt, wenn solche Verstöße keine Konsequenz haben.

Vorschadeninformationen gehören eigentlich immer zu den Risikoinformationen, da sie regelmäßig für die Kalkulation des Versicherers von Bedeutung sind. Die Praxis hat gezeigt, dass die angegebenen Vorschadeninformationen (selbst wenn der Auftraggeber sich Mühe gegeben hat, diese lückenlos zu liefern) nicht immer stimmen. Öffentliche Auftraggeber, die ihre Ausschreibungen ohne sachkundige Hilfe durchführen, wissen häufig nicht zwischen Schadenzahlungen und Reserve zu unterscheiden oder wissen nicht um die Reservierungen ihres Versicherers.

Auch sind zumindest bei Behörden nicht immer alle Schadeninformationen vorhanden, da teilweise mit Abtretungserklärungen gearbeitet wird und die Geldflüsse dann zwischen Versicherer und Auftragnehmer (also z.B. ein Bauunternehmen und ein Handwerker) direkt fließen. In diesem Bereich nähert man

– Anzeige –



Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

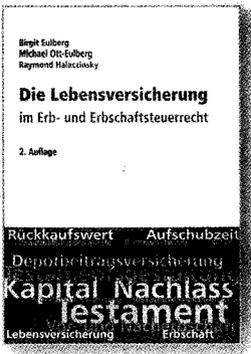
Berufsvertretung und Unternehmerverband der selbstständigen Versicherungs- und Bausparkkaufleute

Der BVK kämpft für die Interessen seiner Mitglieder!

Alle selbstständigen Versicherungs- und Bausparkkaufleute profitieren davon.

Kommen Sie in die Gemeinschaft der Profis!

BVK · Max-Engl-Haus · Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn
Telefon: 0228/2 28 05-0 · Telefax: 0228/2 28 05-50
E-Mail: bvk@bvk.de · Internet: <http://www.bvk.de>



Die Lebensversicherung im Erb- und Erbschaftsteuerrecht

Birgit Eulberg, Michael Ott-Eulberg, Raymond Halaczinsky

2. Auflage, 2011, 247 S., DIN A5, kart., 38,-€* ISBN 978-3-89952-467-3

Die Neuauflage klärt, wie sich Lebensversicherungen auf das eheliche Güterrecht, auf Pflichtteils- und Pflichtteilsergänzungsansprüche, auf die Sonderrechnachfolge bzw. deren Abwehr sowie als Finanzierungs- und Beleihungsinstrument auswirken. Außerdem wird behandelt, wie sie sich im Fall der Testamentsvollstreckung verhalten. Das Praxishandbuch richtet sich an Rechtsanwälte, Steuerberater, Estate-Planer, Vermögens- und Unternehmensberater, Mitarbeiter von Banken und Versicherungen sowie alle Personen, die sich zu diesem Rechtsgebiet kundig machen wollen – auch wenn Grundkenntnisse im Erbrecht und Familienrecht vorausgesetzt werden.

Ja, ich bestelle _____ Exemplare!
Fax 0721 35 09-201

_____ Firma
 _____ Name/Vorname
 _____ Straße/Hausnummer
 _____ PLZ/Ort
 _____ Tel./Fax
 _____ E-Mail
 Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich per E-Mail über aktuelle Themen informieren.

Datum/Unterschrift
* Preis zzgl. Versandkosten



Bücher Zeitschriften Seminare Bücher
 Seminare Bücher Zeitschriften Seminar
 Zeitschriften Seminare Bücher Zeitschriften

sich dann der Grenze zur vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung oder hat diese vielleicht schon überschritten. Um sicherzugehen, könnte ein potenzieller Bieter daher nachfragen, ob diese Dinge in den gelieferten Vorschadensinformationen bereits enthalten sind oder ob dies nicht der Fall ist.

Terrordeckungen stellen eine Besonderheit dar

Eine Besonderheit bei der Leistungsbeschreibung stellt die Terrordeckung dar. Öffentliche Auftraggeber wie Kommunen, aber auch andere Körperschaften und Anstalten öffentlichen Rechts erhalten heute von den Versicherern, die sich in diesem Markt bewegen, in der Regel eine kostenfreie Terrordeckung bis zu einer Jahreshöchstschädigung von bis zu 50 Mio. Euro.

Bei industriellen Risiken ist dies nicht der Fall. Hier muss die Terrordeckung immer noch gesondert eingekauft werden. In der Regel sollte in der Leistungsbeschreibung beschrieben werden, welche Absicherungsform man erwartet. Fehlt eine solche Information, so ist eine entsprechende Nachfrage hilfreich.

Mehrere Eignungsnachweise werden in der Regel gefordert

Das Vergaberecht schreibt den öffentlichen Auftraggebern vor, dass sie im Rahmen einer Ausschreibung eine Eignungsprüfung durchführen müssen.

Anhand dieser Eignungsprüfung wird dann geprüft, wie leistungsfähig und zuverlässig der jeweilige Bieter ist. Es soll jetzt nicht darüber diskutiert werden, ob dies im Versicherungsbereich sinnvoll ist und ob nicht die Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) eventuell viel effizienter ist als das Studium von diversen Geschäftsberichten von Versicherern durch einen Mitarbeiter der öffentlichen Verwaltung.

Jedenfalls ist es in den vergangenen zwölf Jahren, in denen der Verfasser die Öffentliche Hand bei solchen Ausschreibungen berät, üblich geworden, folgende Eignungsnachweise zu fordern:

- Nachweis über die Erlaubnis gemäß Versicherungsaufsichtsgesetz
- letzter vorliegender Geschäftsbericht
- Nachweis über eventuell vorliegende Ratings unabhängiger Ratingagenturen
- Eigenerklärung in Bezug auf ausreichenden Rückversicherungsschutz
- Eigenerklärung zur Zuverlässigkeit
- Nennung mehrerer potenzieller Referenzgeber/Referenzen

Inwieweit ein Versicherer in der Lage und willens ist, Referenzgeber zu benennen, muss

er für sich selbst entscheiden. Kaum ein Vergabeverfahren findet jedoch statt, ohne dass dies gefordert wird. Einige öffentliche Auftraggeber fordern noch weit darüber hinausgehende Erklärungen wie Tariftreueerklärung, Auszüge aus dem Gewerbezentralregister.

Neu sind Eignungsnachweise wie die vorhin erwähnten Bankauskünfte. Wer ein offenes und wettbewerbliches Verfahren wünscht, sollte sich allerdings bei der Forderung der Eignungsnachweise zurückhalten.

Vorsichtig sollten Versicherer jedoch bei der Abfassung der Eigenerklärung zur Zuverlässigkeit sein. Hier wird unter anderem versichert, dass keine Verfehlungen vorliegen, die den Ausschluss von der Teilnahme am Wettbewerb rechtfertigen könnten. Solche Verfehlungen sind unter anderem (und dies wird in dieser Eigenerklärung dann erläutert) Verstöße gegen § 81 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen in Verbindung mit § 14 GWB (Preisabsprachen).

Diese Erklärungen werden in aller Regel von den Versicherern oder ihren Vertretern ohne längeres Überlegen unterschrieben, und zwar auch von jenen 18 deutschen Versicherern, gegen die in den Jahren 2005 bis 2009 entsprechende Bußgeldbescheide rechtskräftig geworden sind.

Es wäre empfehlenswert, sich dies zu überlegen und eventuell dazu Ausführungen zu machen. In diesen Ausführungen könnte man dann z.B. darlegen, welche Maßnahmen inzwischen getroffen wurden, um zu verhindern, dass es zukünftig wieder zu solchen Vorkommnissen kommt (Darlegung der so genannten „Selbstreinigungsmechanismen“).

Fazit: Die steigenden Ausschreibungszahlen im Bereich der Versicherungsausschreibung belegen, dass es hier ein stetig wachsendes Geschäftsfeld für Versicherungsgesellschaften und Versicherungsvermittler gibt.

In einem weiten Bereich der Bundesrepublik Deutschland ist die Ausschreibung von Versicherungsverträgen überhaupt noch nicht angekommen, was sich aber voraussichtlich in den nächsten Jahren ändern wird.

Versicherer und Vermittler, die hier erfolgreich sein wollen, müssen sich jedoch mit den Grundregeln des Verfahrens vertraut machen. Dies gilt für potenzielle Bieter in noch höherem Maße als für die ausschreibenden Stellen selbst. Auch sollte man nicht zögern, bekanntgewordenen Verstößen gegen das Vergaberecht konsequent nachzugehen, da ein Ignorieren lediglich dazu führt, dass sich derlei Verstöße stetig wiederholen.

Der Autor ist Versicherungsberater in Leipzig.