

Elmar Sittner*

Versicherungsberater

Vorbemerkungen

Viele nennen sich so – nur wenige sind es: Versicherungsberater. Der Beruf des Versicherungsberaters ist bisher weitgehend unbekannt – vielleicht der am wenigsten bekannte Beruf im gesamten Versicherungswesen. Dies liegt vor allem an der – gemessen am Gesamtmarkt – sehr geringen Anzahl von zugelassenen Versicherungsberatern. Zurzeit sind etwa 80 bis 100 Zulassungsinhaber bekannt, von denen etwa 50 Versicherungsberater regelmäßig aktiv in Erscheinung treten.

Auch wenn die Medienpräsenz der wenigen Versicherungsberater nicht unbeachtlich ist – mittlerweile wird nahezu wöchentlich in vielen Zeitschriften, in Funk und Fernsehen auf diesen Beruf hingewiesen – die öffentliche Wahrnehmung dieses Berufsstandes bei den Versicherungskunden, aber auch innerhalb der Versicherungswirtschaft ist noch vergleichsweise gering. Ein Grund mag das für die Versicherungsberater gleichermaßen wie für andere Freiberufler geltende Werbeverbot sein. Möglicherweise ist auch eine intensivere Teilnahme an der öffentlichen Diskussion zu versicherungsspezifischen Themen erforderlich.

Das Berufsbild des Versicherungsberaters

Versicherungsberater gehören den rechtsberatenden Berufen an. Der Beruf darf nur ausgeübt werden, wenn – nach Prüfung der fachlichen und persönlichen Eignung – eine Erlaubnis durch die zuständige Justizbehörde (Präsident des zuständigen Amts- oder Landgerichtes) gemäß Artikel 1 § 1 Abs. 1 Nr. 2 des Rechtsberatungsgesetzes (RBerG) erteilt wurde. Die Erlaubnis umfasst die Beratung und außergerichtliche Vertretung gegenüber Versicherern und Dritten bei der Vereinbarung, Änderung und Prüfung von Versicherungsverträgen sowie die Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsvertrag im Versicherungsfall.

Versicherungsberater unterliegen der behördlichen Aufsicht und dürfen in keiner Abhängigkeit zur Versicherungswirtschaft stehen. Insbesondere ist es ihnen verboten, Provisionen oder andere Zuwendungen von Versicherungsgesellschaften entgegenzunehmen. Die Tätigkeit des Versicherungsberaters ist recht gut mit der des Steuerberaters zu vergleichen:

- Der Steuerberater vertritt das Unternehmen/den Mandanten in allen Steuersachen dem Finanzamt gegenüber und erhält sein Honorar vom Auftraggeber.
- Der Versicherungsberater vertritt das Unternehmen/den Mandanten in allen Versicherungsangelegenheiten den Versicherern und sonstigen Dritten gegenüber und erhält keine Provisionen, sondern eine Gebühr vom Auftraggeber, die sich nach der Bundesgebührenordnung für Rechtsanwälte (BRAGO) richtet. Grundlage der Gebühr ist dabei entweder der Gegenstandswert (§§ 7, 8, 11 BRAGO) oder eine pauschale oder zeitorientierte Vergütung im Rahmen einer Honorarvereinbarung (§ 3 BRAGO).

Aus dieser Tatsache ergibt sich auch die klare Abgrenzung zum Berufsstand des Versicherungsvermittlers (wie Versicherungsvertreter oder Versicherungsmakler) mit dem Versicherungsberater immer noch häufig verwechselt werden.

Während die Beratung in Versicherungsangelegenheiten bei Versicherungsvermittlern nur eine Nebenleistung zur provisionspflichtigen Vermittlung von Versicherungsverträgen darstellt, ist die Beratung beim Versicherungsberater der Kern seiner Tätigkeit, für die er vom Versicherungskunden unmittelbar sein Honorar erhält. Demgegenüber erhalten Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler in der Regel entweder eine Abschlussprovision (z.B. bei Lebens- oder Krankenversicherungsverträgen) oder eine fortlaufende Courtage (z.B. bei Sach- oder Haftpflichtversicherungsverträgen), die

sich an der Höhe der zu zahlenden Versicherungsprämien bemisst (in der Regel zwischen 15 und 25% der Jahresnettoprämien fortlaufend).

Die Wiedereinführung des Versicherungsberaters erfolgte 1989, nachdem im Zuge einer Neuordnung des Rechtsberatungsgesetzes im Jahr 1980 der damalige Beruf des Rechtsbeistandes für Versicherungsrecht für Neuzugänge geschlossen wurde. Das Bundesverfassungsgericht hob in seiner Entscheidung vom 05. 05. 1987 (NJW 1988, 541), die zur Wiedereinführung des Versicherungsberaters führte, hervor, dass „die Notwendigkeit einer objektiven und von jeglicher Interessenbindung an die Versicherungswirtschaft freien Beratung in Versicherungsfragen vorhanden ist und dieser Beruf auch für die Zukunft erhalten werden müsse.“

Dies ist weder dem Versicherungsagenten noch dem Versicherungsmakler möglich, wie das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen wiederholt festgestellt hat: „Eine objektive und unabhängige Beratung in Versicherungsangelegenheiten ist nicht gewährleistet, wenn der Berater zugleich Versicherungsverträge vermittelt und für diese Vermittlung vom Versicherer eine erfolgsabhängige Vergütung erhält.“

Tätigkeitsfelder

Die Tätigkeit des Versicherungsberaters ist vielfältig und beginnt häufig mit der Risikoanalyse sowie der Gestaltung und Überprüfung des Versicherungsschutzes. Seine Mandanten kommen aus allen Bereichen (Privatpersonen, Selbständige und Gewerbebetriebe, Industrieunternehmen, Kommunen und andere öffentliche Einrichtungen). Dabei werden in der Regel auch Angebote von Direktversicherern, die ohne provisions- oder courtagehonorierten Außendienst oder ähnliche Vertriebswege (wie z.B. Versicherungsmakler) arbeiten, berücksichtigt. Im Nachgang zur gutachterlichen Prüfung erfolgt auf Wunsch die Anpassung der bestehenden Verträge oder, falls erforder-

* Risikomanagement und Versicherungsberatung, Leipzig

lich, der Abschluss neuer und bedarfsgerechter Verträge.

Die notwendigen Verhandlungen können vom Berater als Bevollmächtigter des Mandanten geführt werden.

Im Nachgang zu solchen Einzeltätigkeiten bieten viele Berater auch die ständige Beratung in Versicherungsfragen und die Verwaltung der Versicherungsverträge für die Mandantschaft an. Der Berater arbeitet in diesen Fällen mit dem den Versicherungsbearbeiter oder der Versicherungsabteilung des Mandanten zusammen. Zu diesen Tätigkeiten gehört auch die Bearbeitung von Schadenfällen.

Der Versicherungsberater ersetzt den Sachverständigen in Versicherungsfragen. Das Zulassungsverfahren entspricht der Bestellung des öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen.

Oftmals werden Versicherungsberater deshalb zusätzlich zur Dienstleistung von Versicherungsvertretern und -maklern in Anspruch genommen, sozusagen als unabhängiger Gutachter. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn große Auftraggeber (z.B. Körperschaften oder Industrieunternehmen) auf die Dienstleistung eines großen Versicherungsmaklerunternehmens nicht verzichten können und wollen, aber auch Makler einer regelmäßigen Überprüfung seiner Dienstleistung unterziehen möchten.

Versicherungsberater sind auch als Berater der Vergabestelle bei der öffentlichen Ausschreibung von Versicherungsdienstleistungen nach dem Vergaberecht tätig.

Etwa 40 bis 50 Versicherungsberater sind im Bundesverband der Versicherungsberater (BVVB), Köln und im Bundesverband deutscher Rechtsbeistände (BDR), Bonn organisiert. Insbesondere der BVVB gilt als berufständische Vertretung der Versicherungsberater und nimmt dementsprechende Aufgaben wahr. So werden regelmäßige Weiterbildungsmaßnahmen durchgeführt und Arbeitskreise zu verschiedenen Themen eingerichtet. Der Arbeitskreis In-

dustrieversicherungen im BVVB besteht beispielsweise aus den Beratern, die auch im Bereich von Industriemandaten sowie anderen Großmandaten (z. B. Kommunen und anderen öffentlich-rechtlichen Körperschaften) tätig sind.

Zusammenfassung

- Der Versicherungsberater stellt eine Alternative zu den herkömmlichen Dienstleistungen im Versicherungsbereich dar. Der Berater kann aber auf Wunsch auch die Betreuung und Verwaltung des gesamten Versicherungswesens anbieten.

- Die tatsächlich völlige Unabhängigkeit des Beraters sowie das gesetzlich geregelte Zulassungsverfahren sind hierbei zu beachten.

- Für große Auftraggeber stellt sie häufig auch eine Ergänzung zur Dienstleistung von Versicherungsmaklern dar.

- Im Gegensatz zu Versicherungsvermittlern und -maklern erhält der Berater jedoch eine – in der Regel zuvor der Höhe nach zu bestimmende – Vergütung vom Mandanten, und zwar ohne dass es zum Abschluss von Versicherungsverträgen kommen muss.

Neu auf dem Markt

ART-Offensive

Münchener Rück erstmals mit Katastrophenbonds

Auch die Münchener Rück, lange Zeit im ART-Bereich eher zurückhaltend operierend, geht nun offensiv auf den Kapitalmarkt: Der weltgrößte Rückversicherer hat zwei Katastrophenbonds mit einem Volumen von insgesamt 300 Mio. US\$ platziert. Es handelt sich um die bisher größte Kapitalmarktdeckung gegen verschiedenartige Naturkatastropheneignisse: US-Hurrikane, Erdbeben in Kalifornien und Stürme in Europa. Um möglichst hohe Transparenz und Objektivierbarkeit zu bieten, wurde für diese Paketdeckung eine neuartige Struktur gewählt. Die Münchener Rück testet und nutzt den Kapitalmarkt mit dieser Form der Risikodeckung erstmals. Sie erhält mit dieser Platzierung zusätzliche Entlastung für den Fall einer „Superkatastrophe“ in Gebieten mit besonders hohem Schadenpotenzial.

Munich Re Capital Markets war für Strukturierung und Projektmanagement verantwortlich. Die Risikoanalyse erstellte die in diesem Bereich spezialisierte amerikanische Beratungsgesellschaft Risk Management Solutions (RMS). Die Investmentbanken Goldman Sachs, Lehman Bro-

thers und die zur Münchener-Rück-Gruppe zählende American Re Securities Corporation platzierten diese Bonds; als Konsortialführer agierte Goldman Sachs.

Die Platzierung dieser speziellen Bonds bedeutet für die Münchener nach eigenen Angaben einen wichtigen Schritt zur Absicherung gegen Naturgefahren mit niedriger Eintrittswahrscheinlichkeit, aber hohem Schadensausmaß in den USA und Europa. Sie schaffe sich so ein zusätzliches Risikomanagement-Instrument sowie feste Konditionen für die Laufzeit von drei Jahren.

Manfred Seitz, Mitglied der Direktion und Leiter des Geschäftsbereichs „Alternativer Risikotransfer“ der Münchener Rück über die Beweggründe für das Engagement des Marktführers: „Die parametrisch definierte Struktur dieser Transaktion sorgt für äußerste Objektivität. Das Konzept spiegelt unser ausdrückliches Interesse wider, moderne Formen des Risikomanagements voranzubringen, unsere Entlastungsabgaben zu diversifizieren und eine stabile mehrjährige Deckung zu erhalten.“