

und Steuerung einerseits, Kommunikation und Weiterbildung andererseits. Nur so kann der notwendige Wandel gelingen und das Neue anschließend gelebt werden.

Das Change Management muss jetzt seine Bewährungsprobe bestehen – weg von einem Tool, das gerne als schmückendes Beiwerk auf „durchgeknüppelte“ Projekte gesetzt wurde, hin zum Steuerruder, zur Triebfeder für alle Projekte, die nur dann als erfolgreich gelten können, wenn sie den angestrebten Wandel erreicht und die Wandlungsfähigkeit des Versicherungsunternehmens selbst gestärkt haben. Irritationsfähigkeit als Impulsgeber und Change Management als Werkzeug bilden gemeinsam eine entscheidende Grundlage für den zukünftigen unternehmerischen Erfolg.

Neue Rolle von Führung und interner Beratung

Was mich anbetrifft, so zahle ich für die Fähigkeit, Menschen richtig zu behandeln, mehr als für irgendeine andere auf der ganzen Welt.
(J. D. Rockefeller)

Erfolgreich werden vor allem Versicherungsunternehmen sein, in denen vom Vorstand bis zum Sachbearbeiter bzw. zum Generalagenten Menschen arbeiten, die sich irritie-

ren lassen, die sich Sensibilität und Aufmerksamkeit trotz des Entscheidungs- und Sitzungs-marathons, trotz arbeitsteiliger Alltagsroutine bzw. trotz ständig steigender Verkaufsziele erhalten haben.

Von der Führungsmannschaft wird an dieser Stelle ein leistungssteigernder Umgang mit den Mitarbeitern verlangt. Diese Anforderung kann weder der „Obersachbearbeiter“ der Vergangenheit noch ein vor allem in Laborsituationen gewandter „Karrierist“ moderner Prägung erfüllen. Stattdessen werden Führungskräfte benötigt, die ihren Mitarbeitern Vorbild sein können und wollen. Führungskräfte, die sowohl über fachliche Detailkenntnisse verfügen als auch ein Vertrauensverhältnis zu ihren Mitarbeitern aufbauen und in schwierigen Phasen aufrechterhalten können. Eine weitere Schlüsselrolle kommt insbesondere den internen Beratern zu. Sie müssen in der Lage sein,

- sich als lebendes Frühwarnsystem zu verstehen,
- Veränderungen inner- und außerhalb ihres Versicherungsunternehmens aufzuspüren,
- die Aufmerksamkeit von Unternehmensleitung und Führungskräften dafür zu erlangen,
- den Überblick über einen Veränderungsprozess zu behalten und wo nötig

- korrigierend einzugreifen oder rechtzeitig einen geeigneten externen Spezialisten hinzuzuziehen.

Wenn Führung und interne Beratung ihre veränderten Aufgaben richtig interpretieren, wird die Krise zur Chance. Vom inneren Wandel ausgehend können die Versicherungsunternehmen das Verhältnis zu ihren Kunden neu gestalten, den Servicegedanken weiterentwickeln sowie Produkt- und IT-Innovationen vorantreiben. Immer geleitet von den neuen „alten“ Grundwerten Verantwortung und Nachhaltigkeit.

Die Autoren: Marin Ivankovic, Dipl.-Kfm., leitet als Interner Unternehmensberater bereichsübergreifende und konzernweite Organisations-/Change-Projekte bei der Stuttgarter Lebensversicherung a.G. in Stuttgart; Nico Wittmann, Dipl.-Kfm., verantwortet als Organisationsberater geschäftsfeldübergreifende Konzern- und Change Projekte bei der Wüstenrot & Württembergische AG in Stuttgart.

BUCHTIPP

Risikoentscheidungsverhalten von Führungskräften
Eine empirische Untersuchung in der deutschen Versicherungswirtschaft
Dr. Klaus-Jürgen Jeske
2008, XXI u. 451 S., 42,- €
ISBN 978-3-89952-395-9

www.vww.de

Vertrieb & Außendienst

Sind die Daten der Agenturkunden die Kundendaten der Agentur?

BGH-Urteil zur Verwertung durch Untervermittler des Versicherungsverreters

Jürgen Evers und Daniela Eikermann, Bremen

Ein Urteil des BGH vom 26. 2. 2009¹ befasst sich erneut mit der Frage der Verwertung von Kundendaten durch einen Versicherungsvermittler. Die Besonderheit lag hierbei darin, dass der beklagte Versicherer keine unmittelbaren Rechtsbeziehungen zu der klagenden Versicherungsgesellschaft unterhalten hatte. Vielmehr war sein Vater als Generalagent für den Versicherer tätig. Der Beklagte hatte seit 1991 Versicherungsverträge für von ihm geworbene Kunden über die Agentur seines Vaters bei dem Versicherer eingereicht. Nachdem die Klägerin das Handelsvertretervertragsverhältnis mit dem Vater des Beklagten beendet hatte, schrieb der Beklagte rund 450 in der Vergangenheit von ihm betreute Kunden der Agentur seines Vaters mit dem Ziel an, ihnen

neue Versicherungsverträge zu vermitteln. Der Versicherer nahm den Versicherungsmakler auf Auskunftserteilung, Schadensersatz, auf Unterlassung und Löschung gespeicherter Kundendaten sowie auf Herausgabe der Kundenunterlagen im Wege der Stufenklage in Anspruch. Nachdem das Landgericht Heidelberg den Beklagten antragsgemäß verurteilt hatte, wies das OLG Karlsruhe die Klage ab. Der BGH hob diese Entscheidung nunmehr auf und wies den Rechtsstreit an das Berufungsgericht zurück. Ein Versicherungsverretter dürfe Kundendaten, die ein Geschäftsgeheimnis seines früheren Dienstherrn darstellten, nach der Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses nicht schon deshalb für eigene Zwecke verwenden, weil er die Kunden während des

Bestehens des Handelsvertreterverhältnisses selbst erworben habe, so der BGH.

Geheimnisverrat nur durch Beschäftigte des Unternehmens

Dem Berufungsgericht sei in der Annahme beizupflichten, dass ein Verstoß gegen § 17 Abs. 1 UWG schon deshalb ausscheide, weil nicht nachgewiesen sei, dass der Beklagte bei der Klägerin oder bei seinem Vater angestellt gewesen sei. Täter eines Geheimnisverrats nach § 17 Abs. 1 UWG könne nur eine Person sein, die bei dem Unternehmen beschäftigt ist, dem das Geschäfts- oder Betriebsgeheimnis zusteht. Der Begriff des bei einem Unternehmen Beschäftigten i.S. von § 17 Abs. 1 UWG sei zwar weit auszulegen, selbstständige Gewerbetreibende fielen jedoch nicht darunter.² Selbst wenn der Beklagte als Untervertreter seines Vaters gehandelt habe oder wie ein Untervertreter zu behandeln sei, scheidet er als Täter eines Geheimnisverrats nach § 17 Abs. 1 UWG aus. Auch der Handelsvertreter, der als Untervertreter für einen anderen Handelsvertreter als Un-

ternehmer Geschäfte vermittele oder in dessen Namen abschlieÙe, übe eine selbstständige Tätigkeit aus. Als Täter eines Geheimnisverrats nach § 17 Abs. 1 UWG komme daher nur der nicht selbstständig tätige Handelsvertreter in Betracht, der nach § 84 Abs. 2 HGB als Angestellter gelte.³

Rechtsirrig sei dagegen die Annahme des Berufungsgerichts, dass ein Verstoß gegen § 17 Abs. 2 UWG zu verneinen sei, weil sich der Beklagte weder ein Geschäftsgeheimnis der Klägerin unbefugt verschafft noch es unbefugt verwertet habe. Ein Geschäfts- oder Betriebsgeheimnis i.S. von § 17 UWG sei jede im Zusammenhang mit einem Betrieb stehende Tatsache, die nicht offenkundig, sondern nur einem eng

begrenzten Personenkreis bekannt sei und nach dem bekundeten, auf wirtschaftlichen Interessen beruhenden Willen des Betriebsinhabers geheim gehalten werden solle.⁴ Kundendaten eines Unternehmens könnten ein Geschäftsgeheimnis darstellen, wenn sie Kunden betreffen, zu denen bereits eine Geschäftsbeziehung bestehe und die daher auch in Zukunft als Abnehmer der angebotenen Produkte in Frage kämen. Dabei dürfe es sich nicht lediglich um Angaben handeln, die jederzeit ohne großen Aufwand aus allgemein zugänglichen Quellen erstellt werden können.⁵

Das Berufungsgericht ging in seiner Entscheidung davon aus, dass der Beklagte sich diese Kundendaten nicht unbefugt i.S. von § 17

Abs. 2 Nr. 1 UWG verschafft hatte. Es handele sich um Kundendaten, die dieser selbst erworben habe.

Dem könne aus Rechtsgründen nicht beigetreten werden, so der BGH. Der Umstand, dass der Beklagte schon während der Zeit seiner Tätigkeit für die Agentur seines Vaters Kenntnis von den in Rede stehenden Kundendaten erlangt habe, schlieÙe nicht aus, dass er sich das in diesen Daten verkörperte Geschäftsgeheimnis der Klägerin unbefugt verschafft habe. Ein ausgeschiedener Mitarbeiter dürfe zwar die während der Beschäftigungszeit erworbenen Kenntnisse auch später unbeschränkt verwenden, sofern er keinem Wettbewerbsverbot unterliege.⁶ Dies gelte allerdings

Die besten Themen verpasst?



Außendienst: Sie schlagen und sie küsten ihn 2/08



Das Geschäft mit der Gier 3/08



Auf der Suche nach neuen Kunden 4/08

Bestellen Sie Ihr VV-Paket (6 Hefte) für 19,- €.



Ich bestelle 6 Hefte (2/08-1/09) für 19,- € inkl. Versandkosten (nur Deutschland).

Ich bestelle ___ Expl. Heft ___ à 4,50 € zzgl. Versandkosten.

Ich abonniere ab sofort ___ Versicherungsvertrieb (ab Heft 2/09) für 24,- € p. Jahr (6 Hefte/Jahr) und erhalte die letzten 6 Ausgaben gratis.

Name/Vorname _____

Firma _____

StraÙe/Hausnummer _____ PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____

E-Mail _____

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

Mir ist bekannt, dass ich diesen Auftrag innerhalb von 2 Wochen schriftlich beim Verlag Versicherungswirtschaft GmbH widerrufen kann.

Datum/Unterschrift _____



Bemutterte Makler 5/08



Beamate: Treu und zahlungsfähig 6/08



Akademisches für Vermittler 1/09

Bei Sofort-Abo erhalten Sie die letzten 6 Hefte gratis!

Fax: 0721 3509-201



Verlag Versicherungswirtschaft

Postfach 64 69 · 76044 Karlsruhe · Tel. 0721 3509-0 · Fax 0721 3509-201

www.vvv.de

nur für Informationen, die ihm aus dem Gedächtnis erinnerlich seien⁷ oder auf die er aufgrund anderer Quellen zugreifen könne, zu denen er befugtermaßen Zugang habe. Die Berechtigung, erworbene Kenntnisse nach Beendigung des Dienstverhältnisses auch zum Nachteil des früheren Dienstherrn einzusetzen, beziehe sich dagegen nicht auf Informationen, die dem Ausgeschiedenen nur deswegen noch bekannt seien, weil er auf schriftliche Unterlagen zurückgreifen könne, die er während der Beschäftigungszeit angefertigt habe.⁸ Lügen dem Ausgeschiedenen derartige schriftliche Unterlagen vor – beispielsweise in Form privater Aufzeichnungen oder in Form einer auf dem privaten Notebook abgespeicherten Datei – und entnehme er ihnen ein Geschäftsgeheimnis seines früheren Dienstherrn, verschaffe er sich damit dieses Geschäftsgeheimnis unbefugt i.S. von § 17 Abs. 2 Nr. 2 UWG.⁹

Verwertungsverbot auch für selbstständige Handelsvertreter

Einem entsprechenden Verwertungsverbot im Hinblick auf Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse unterlägen nicht nur Angestellte i.S. von § 84 Abs. 2 HGB, sondern auch Handelsvertreter, die eine selbstständige Tätigkeit ausüben. Nach § 90 HGB dürfe der Handelsvertreter Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse, die ihm anvertraut worden oder durch seine Tätigkeit für den Unternehmer bekannt geworden seien, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht verwerten oder anderen mitteilen, soweit dies nach den gesamten Umständen der Berufsauffassung eines ordentlichen Kaufmanns widersprechen würde. Das Verwertungsverbot nach § 90 HGB betreffe grundsätzlich alle Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse, die dem ausgeschiedenen Handelsvertreter während des Vertragsverhältnisses bekannt geworden seien. Es sei daher für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung ohne Belang, dass dem Beklagten die Namen der von ihm angeschriebenen Kunden deshalb bekannt geworden seien, weil er die Kunden selbst erworben und über die Agentur seines Vaters dem Versicherer vermittelt habe.

Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs sei für eine Abwägung mit einem Verwertungsinteresse des Handelsvertreters im Rahmen des § 90 HGB schon von vorneherein kein Raum. Vielmehr sei der Handelsvertreter nach § 667 BGB, der auf die Rechtsbeziehungen zwischen Unternehmer und Handelsvertreter als einem Auftragsverhältnis ergänzend anzuwenden sei, verpflichtet, nach Beendigung des Vertragsverhältnisses alle Kundenanschriften an den Unternehmer herauszugeben. Die Herausgabepflicht beziehe sich auf alles, was der Handelsvertreter aus der Tätigkeit für den Un-

ternehmer erlange. Demnach umfasse sie auch die Daten von Kunden, welche der Handelsvertreter selbst erworben habe.¹⁰ War der Beklagte als Untervertreter seines Vaters tätig, wäre er folglich nach § 667 BGB verpflichtet, alle Kundenanschriften inklusive der Exemplare für Neukunden an die Klägerin herauszugeben. Zwischen der Klägerin und dem Beklagten bestanden zwar keine unmittelbaren Vertragsbeziehungen. Eine Herausgabepflicht des Beklagten habe jedoch jedenfalls mittelbar bestanden, weil er gegenüber seinem Vater und sein Vater gegenüber der Klägerin der Herausgabepflicht nach § 667 BGB unterlagen. Aus den dargelegten Gründen könnten auch die Voraussetzungen einer unbefugten Verwertung i.S. von § 17 Abs. 2 Nr. 2 UWG nicht verneint werden.

Der Unterlassungsanspruch folge aus § 8 Abs. 1 Satz 1 i.V. mit §§ 3, 4 Nr. 11 UWG. Die Verpflichtung zum Schadensersatz ergebe sich aus § 9 Satz 1 UWG, der vorbereitende Auskunftsanspruch aus § 242 BGB. Die Herausgabe oder Vernichtung der Kundendaten könne mit dem Anspruch auf Beseitigung nach § 8 Abs. 1 Satz 1 UWG verlangt werden.¹¹

Kein Herausgabeanpruch von Kundendaten

Der Senat wies darauf hin, dass das Berufungsgericht zunächst festzustellen habe, ob – und gegebenenfalls in welchem Umfang – der Beklagte bei der Vermittlung der von der Agentur seines Vaters betreuten Kunden als Versicherungsmakler tätig geworden sei. Kunden, die der Beklagte als Versicherungsmakler über die Agentur seines Vaters vermittelt habe, seien auch seine Kunden, weil der Versicherungsmakler im Auftrag des Kunden tätig werde.¹² Eine Pflicht des Beklagten zur Herausgabe entsprechender Kundendaten an die Klägerin bestehe nicht, sodass insoweit ein Verstoß gegen § 17 Abs. 2 UWG zu verneinen wäre. Soweit der Beklagte als Untervertreter seines Vaters i.S. von §§ 92, 84 Abs. 3 HGB tätig geworden sein sollte, werde das Berufungsgericht zu prüfen haben, ob das Klagebegehren der Klägerin zu weit gehe, weil es sich auch auf Kundendaten beziehe, zu deren Verwertung der Beklagte befugt sei. Das auf Schadensersatz, Unterlassung, Auskunft, Herausgabe und Löschung gerichtete Begehren der Klägerin könne nur insoweit begründet sein, als der Beklagte verpflichtet sei, die betreffenden Kundendaten an die Klägerin herauszugeben und er ihm bekannte Kundendaten nicht zu eigenen Zwecken verwenden dürfe. So dürfe er insbesondere Namen und Anschriften von Kunden, die ihm unabhängig von schriftlichen oder sonstigen Aufzeichnungen bekannt seien und die er deshalb im Gedächtnis behalten habe oder die er aufgrund seiner Kenntnis leicht ermitteln könne, unbe-

schränkt verwenden.¹³ Auf Daten von Kunden, über die er aufgrund der Vermittlung an andere Versicherungsgesellschaften befugtermaßen verfüge, dürfe der Beklagte, selbst wenn er diese Kunden für die Rechtsvorgängerin der Klägerin als Untervertreter seines Vaters und nicht als Versicherungsmakler erworben habe, auch nach der Beendigung der Rechtsbeziehungen zu der Klägerin weiterhin zugreifen.

Der Entscheidung des BGH ist im Ergebnis beizupflichten. Unpräzise ist zwar die Feststellung, der Beklagte sei zur Herausgabe der Kundendaten an die Klägerin nach § 667 BGB verpflichtet, soweit er als echter Untervertreter für seinen Vater tätig gewesen sei. Richtig ist vielmehr – und dies klingt in einem Nachsatz in der Entscheidung des BGH auch an –, dass lediglich eine mittelbare Verpflichtung hierzu bestand. Endet das Agenturvertragsverhältnis zwischen dem Versicherer und einem Generalvertreter, so hat der Versicherer gegen den Versicherungsvertreter einen Anspruch auf Herausgabe der Kundendaten nach § 667 BGB. Dies betrifft dann auch Kunden, die der Versicherungsvertreter ihm zugeführt hat.¹⁴ Dieser Anspruch richtet sich aber nur gegen den Versicherungsvertreter als Vertragspartner des Versicherers. Ein unmittelbarer Anspruch gegen dessen echten Untervertreter kann schon deshalb nicht bestehen, weil es insoweit an der erforderlichen Vertragsbeziehung fehlt. Anderenfalls müsste der Versicherer umgekehrt auch verpflichtet sein, die Rechte aus den §§ 84 ff. HGB gegenüber dem Untervertreter, beispielsweise auf Erteilung eines Buchauszugs, zu erfüllen. In der Rechtsprechung ist indes geklärt, dass dem echten Untervertreter derlei Rechte respektive Pflichten in Ermangelung eines Vertragsverhältnisses gegenüber dem Versicherer gerade nicht zustehen. Vielmehr bestehen diese Rechte gegenüber dem Hauptvertreter als Vertragspartner des Untervertretervertrags.¹⁵ Bei einer Beendigung der vertraglichen Beziehungen zwischen dem Versicherer und dem Hauptvertreter hat dieser nach § 667 BGB einen Anspruch gegen seinen Untervertreter auf Herausgabe von Kundendaten, die der Hauptvertreter dem Versicherer herausgeben muss. Dieser Anspruch besteht unabhängig von dem Fortbestand des Untervertreterverhältnisses. Anders ist der Sachverhalt allerdings zu beurteilen, wenn sich der Hauptvertreter eines Versicherungsmaklers bei der Zuführung von Geschäft bedient hat. In diesem Fall, auch darin ist dem Senat beizupflichten, besteht kein Herausgabeanpruch des Hauptvertreters. Der Versicherungsmakler ist aufgrund eines mit dem Kunden geschlossenen Geschäftsbesorgungsvertrags tätig.¹⁶ Er ist daher dem Hauptvertreter gegenüber nicht zur Herausgabe verpflichtet. In Betracht kommt insoweit allenfalls, dass der Hauptvertreter sich dem Versicherer gegenüber

unter dem Gesichtspunkt einer Pflichtverletzung schadensersatzpflichtig gemacht haben könnte, soweit er dem Versicherer gegenüber nicht offengelegt hat, dass er sich bei der Werbung bzw. Bearbeitung des Kunden der Leistungen eines Versicherungsmaklers bedient hat.

Die Autoren: Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner, Daniela Eikemann Rechtsanwältin der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen. Beide sind auf Vertriebsrecht spezialisiert.

Anmerkungen

- 1 Az. I ZR 28/06.
- 2 Unter Verweis auf RG, Urt. v. 3. 5. 1927, JW 27, 2378; Hefermehl/Köhler/Bornkamm, UWG, 27. A., § 17 Rz. 14; Piper/Ohly, UWG, 4. A., § 17 Rz. 13; MünchKomm.UWG/Brammsen, § 17 Rz. 32 m.w.N.
- 3 Unter Verweis auf Fezer/Rengier, UWG, § 17 Rz. 29; Harte/Henning/Harte-Bavendamm, UWG, § 17 Rz. 8.
- 4 Unter Verweis auf BGH, Urt. v. 15. 3. 1955, GRUR 1955, 424 – Möbelpaste –; Urt. v. 1. 7. 1960, GRUR 61, 40 – Wurftaubenpresse –; Urt. v. 7. 11. 2002, GRUR 03, 356 – Präzisionsmessgeräte –.

- 5 Unter Verweis auf BGH, Urt. v. 27. 4. 2006, GRUR 06, 1044 – Kundendatenprogramm –.
- 6 BGH, Urt. v. 21. 12. 1962, BGHZ 38, 391 – Industrieböden –; Urt. v. 03. 05. 2001, GRUR 02, 91 – Spritzgießwerkzeuge –.
- 7 Unter Verweis auf BGH, Urt. v. 14. 1. 1999, GRUR 99, 934 – Weinberater –.
- 8 Unter Verweis auf BGH, Urt. v. 19. 12. 2002, GRUR 03, 453 – Verwertung von Kundenlisten –.
- 9 Unter Verweis auf BGH, Urt. v. 27. 4. 2006, GRUR 06, 1004 – Kundendatenprogramm – m.w.N.
- 10 Unter Verweis auf BGH, Urt. v. 28. 1. 1993, NJW 93, 1786; Urt. v. 10. 5. 1995, NJW-RR 95, 1243 f.
- 11 Unter Verweis auf BGH, Urt. v. 27. 4. 2006, GRUR 06, 1004 – Kundendatenprogramm – m.w.N.
- 12 Vgl. § 59 Abs. 3 VVG.
- 13 Unter Verweis auf BGH, Urt. v. 14. 1. 1999, GRUR 99, 934 – Weinberater –.
- 14 BGH, Urt. v. 28. 1. 1993, NJW 93, 1786 = VertR-LS 8 m.w.N.; KG, Urt. v. 28. 10. 1954, VertR-LS 2 = VersR 55, 548; Staub/Brüggemann, HGB, 4. A., § 86 Rz. 25; Hopt, Handelsvertreterrecht, § 86 Rz. 17; Ankele, Handelsvertreterrecht, § 89 Rz. 22; Heymann/Sonnenschein/Weitemeyer, HGB, 2. A., § 86 Rz. 24; Gallus, Wettbewerbsbeschränkungen im Recht des Handelsvertreters, S. 90; Westphal, Handelsvertretervertrag, 1997, Rz. 71; Heidel/Pau-ly/Amend/Ahouzaridi, AnwaltFormulare, Nr. 15

- Rz. 19; a.A. OLG Brandenburg, Urt. v. 8. 9. 1998, VertR-LS 12 = HVR Nr. 939; Staub/Emde, HGB 5. A., § 86 Rz. 42; Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn/Löwisch, HGB, 2. A., § 86 Rz. 38; Küstner/v. Mantuffel, HdB-ADR, Bd. I, 2. A., Rz. 2100; Küstner/Thume, HdB-ADR, Bd. I, 3. A., Rz. 634; Schröder, Recht der Handelsvertreter, 5. A. 1973, § 89 Rz. 39; unklar v. Westphalen, Handbuch des Handelsvertreterrechts in den EU-Staaten und der Schweiz 1995, Deutschland, Rz. 198.
- 15 OLG Düsseldorf, Urt. v. 19. 1. 1990, VertR-LS 32 = VersR 90, 1398.
- 16 BGH, Urt. v. 22. 5. 1985, VertR-LS 11 = BGHZ 94, 356 – Victoria –; Urt. v. 5. 5. 1971, WM 71, 966 = VertR-LS 3 m.w.N.; OLG Düsseldorf, Urt. v. 30. 4. 1999, VertR-LS 3 = VersR 00, 54; Urt. v. 10. 11. 1995, VertR-LS 2 = VersR 96, 1104; Urt. v. 12. 2. 1970, VertR-LS 9 = VersR 70, 853; LG Nürnberg-Fürth, Urt. v. 10. 9. 1999, VertR-LS 3 = VersR 00, 1235 – FWU I –; Pröls/Martin/Kollhoser, 26. A., Anh. zu §§ 43-48 Rz. 4; Bruck/Möller, VVG, Anm. 38 vor §§ 43-48; Schwintowski/Brömmelmeyer/Michaelis, VVG, § 59 Rz. 7; Baumann, Versicherungsvermittlung durch Versicherungsmakler, S. 121; Trinkhaus, Handbuch der Versicherungsvermittlung, 1955, S. 131; Waldstein, Der Versicherungsmakler, S. 14; Evers, Anm. 19.3 zu OLG Hamburg, Urt. v. 5. 9. 1984 – 5 U 59/84 – VertR-LS.

Veranstaltungen

Aktuare wünschen sich die Versicherer transparenter

DAV spricht sich für Variable Annuities aus – Risiken lassen sich handhaben

Nach Einschätzung der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) bergen Rentenversicherungen in Form der Variable Annuity (VA) auch nicht mehr Risiken als konventionelle Produkte. „Wir von der DAV sind der Meinung, dass wir das beherrschen. VAs sind per se nicht unsicher“, sagte Dr. Johannes Lörper (Vorstand der Ergo-Lebensversicherer), neuer stellvertretender

Vorsitzender der berufsständischen Vereinigung von derzeit 3 216 Aktuaren, vor der Presse anlässlich der diesjährigen Mitgliederversammlung der DAV Deutschen Aktuarvereinigung und der DGVFM Deutschen Gesellschaft für Versicherungs- und Finanzmathematik. Die VA-Produkte legen vollständig in Fonds an und stellen die Garantien durch externes

Hedging dar. Für die Absicherungen müssen folglich Garantiegebühren gezahlt werden. Letztere hatten die Produkte im Zuge der hohen Volatilitäten an den von der Finanzkrise geschüttelten Kapitalmärkten teilweise arg verteuert. So hatte die Axa das Neugeschäft mit ihrer Produktreihe Twinstar aus der ersten und dritten Schicht eingestellt. Die Riester- und eine Klassik-Variante werden aber weiterverkauft. Auch von anderer Seite ist zu hören, dass einzelne Anbieter VAs aktuell nicht sehr aktiv verkaufen wollen, und der US-Versicherer Hartford hat seinen Verkaufsstart in Deutschland gar abgesagt.

Ja zu Solvency II – auch in eigener Sache

Die Deutsche Aktuarvereinigung hat die EU-Richtlinie zu Solvency II begrüßt. Ein Scheitern dieses neuen risikobasierten Aufsichtssystems für die europäische Versicherungswirtschaft wäre angesichts der Finanzkrise ein verheerendes Signal gewesen. Der am Ende gefundene Kompromiss sei besser als keine Einigung, teilen die Aktuare mit. Bei der umstrittenen Bewertung von Aktien im Portfolio von Versicherern hätte sich die berufsständische Vereinigung zwar eine strengere Regelung gewünscht.

Dabei profitieren die deutschen Aktuare auch vom neuen Eigenkapitalregime. Artikel 47 der Rahmenrichtlinie legt nämlich die aktuarielle Funktion

fest, die, so lässt der DAV durchblicken, in Deutschland nicht mehr ausreichend wertgeschätzt wird. Gegen viele Widerstände sei es letztlich gelungen, dort den Hinweis auf besondere Berufsstandards festzuschreiben, die für die Ausübung einer aktuariellen Tätigkeit erforderlich sind. Die Europäische Kommission erwartet nun von den Aktuaren auf nationaler und europäischer Ebene Vorschläge für die Beschreibung dieser Berufsstandards – eine wichtige Aufgabe, der sich die Deutsche Aktuarvereinigung umgehend stellen will. „Die DAV wird diese Chance gerne nutzen, auch um unsere Forderung nach einem Bestellten Aktuar der Schadenversicherung und einer Haftungsbegrenzung für Verantwortliche Aktuare erneut mit Nachdruck vorzubrin-

gen“, sagte Dr. Ulrich Orbanz, in seiner letztmaligen Funktion als DAV-Vorsitzender.

Da sich mit Solvency II die zum umfassenderen Risikomanagement hinverlagern, will die DAV bei ihrer aktuariellen Ausbildung die Zusatzqualifikation ERM (Enterprise-Risk-Management) einführen. Die Deutsche Aktuarvereinigung e.V. (DAV) ist die berufsständische Vertretung der Versicherungs- und Finanzmathematiker in Deutschland mit derzeit 3 216 Mitgliedern. Darüber hinaus stehen aktuell ungefähr 1 800 meist jüngere Finanz- und Versicherungsmathematiker nach entsprechendem Hochschulstudium und mindestens dreijähriger Berufspraxis im geregelten Ausbildungsgang zum Aktuar.