

versicherungs



Der unabhängige, exklusive Insider-Report für autonome Makler, kompetente Vermittler und integre Führungskräfte der Assekuranz

Trotz Schnee-Wochenenden im Advent wird es Weiße Weihnachten auch 2017 in den Flachlagen nicht geben. Bevor die Geschenke unter dem Weihnachtsbaum liegen, finden Sie heute in ‚vt‘ folgende Themen: ●● **Hannoversche** – Was passiert mit Kundendaten, die Versicherungsmakler liefern? ●● **Umsatzsteuerpflicht** – Wenn Fehler beim Vertriebsaufbau sehr teuer werden ●● **Nürnberger** – Mit Personal-Pressemitteilung nach ‚vt‘-Bericht. – Doch zunächst, *sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser*, können Sie bis Weihnachten noch an einer Petition teilnehmen:

Verbraucherschützer-Mindestqualifikation: Online-Petition beim Deutschen Bundestag

„Mit der Petition wird gefordert, dass der Verbraucherschutz / die Verbraucherzentralen grundsätzlich neu zu organisieren sind. Dabei gehören Befähigungsnachweise wie bei jedem Vermittler, eine Dokumentationspflicht, Berufshaftpflicht und ständige Weiterbildung dazu.“ Diese Petition von Versicherungsmakler **Frank Dietrich, Frank Dietrich Fachmakler GmbH/Potsdam**, hat die erste Hürde geschafft und ist nach Prüfung nun auf dem Petitions-Portal des **Deutschen Bundestages** veröffentlicht. Sie können die Petition (unter <https://tinyurl.com/y7u3l2og>) elektronisch mitzeichnen und damit das Anliegen unterstützen.



Deutscher Bundestag

Die Petition befindet sich bis zum 25.12.2017 noch in der Mitzeichnungsfrist. Auch wenn das Quorum von 50.000 Mitunterzeichnern wohl nicht erreicht wird, ist jede Stimme wichtig. Denn wenn die notwendige Anzahl an Unterstützern für eine öffentliche Beratung des **Petitionsausschusses** nicht erreicht wird, kann eine Petition dennoch die Hürde zu einer öffentlichen Beratung im Petitionsausschuss nehmen. Der Inhalt der Petition ist dafür maßgeblich, und Ihre Stimme kann das nur unterstützen. **vt'-Fazit:** Verbraucherschutz ist eine wichtige Sache. Doch sogenannte Verbraucherschützer wie Verbraucherzentralen, die bspw. kostenpflichtige Versicherungsberatung anbieten, müssen auch entsprechend qualifiziert sein. Eben mit der Mindestqualifikation eines jeden Versicherungsvermittlers und -Beraters mit u. a. Sachkundeprüfung, Beratungsdokumentationspflicht, VSH und zukünftig auch Weiterbildungspflicht. Qualifizierte Beratung und Haftung ist eine berechnete Erwartung der Verbraucher und daher ist das ein Thema für den Gesetzgeber.

Missbraucht Hannoversche Makler-Kundendaten für Direkt(ab)werbung?

Der ‚vt‘-Redaktion liegt ein Fall auf dem Tisch, der den Verdacht eines gravierenden Direkt(ab)werbungs-Geschäftsgebahren der **Hannoversche Lebensversicherung AG** zum Versicherungsmakler-Nachteil schürt. Kunde und Zufall spielten bei der Entdeckung eine wichtige Rolle: Versicherungsmakler **Tom Sluyter**, Gesellschafter und Geschäftsführer der **EHA Versicherungskontor GmbH/Emmerich**, beriet am 27.11.2017 einen Kunden bzgl. Risikolebensversicherung. Nach Konsultation einschlägiger Vergleichssoftware fiel die Entscheidung, bei der Hannoverschen ein Angebot abzufordern. Wie Sluyter schildert, gab er telefonisch die Eckdaten des Kunden, wie Geburtsdatum, Laufzeit und Höhe der Versicherungssumme, durch



und bat neben dem Angebot auch direkt um einen Blanko-Antrag. Der Mitarbeiter bot dazu an, die VN-Daten einzutragen, das erspare dem Makler Arbeit. Der willigte ein und gab neben Vor- und Nachname auch die Adresse des VN telefonisch durch. „Die Hannoversche hat wie gewohnt sehr schnell am gleichen Abend das PDF und den Antrag per Mail gesendet“, schildert Sluyter. Am 07.12. besuchte er den Kunden und machte mit ihm den Antrag fertig. Just am gleichen Tag hatte der Mandant ein Werbeschreiben der Hannoverschen für Risiko-LV, BU, Riester- und Rürup-Rente auf den Tisch bekommen! Das war dem Kunden deshalb noch präsent und nicht in der Ablage ‚P‘ gelandet. So bekam Makler Sluyter die (Ab)Werbung der Hannoverschen in die Hände. Ist es Zufall, dass das Werbescheiben vom 27.11. datiert und damit vom Tag der telefonischen Angebotsabforderung und Kundenda-

Ihr direkter Draht ...



02 11 / 66 98 - 330

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: vt@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

versicherungstip Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Redaktionsdirektoren: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber. Chefredakteur: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen. Redaktionsbeirat: Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curt Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0178-5699

tenübermittlung durch den Makler? Ist es Zufall, dass bei den persönlichen Daten der Angebotsabforderung jene postalische Daten des Kunden eingedruckt sind, die der Makler telefonisch durchgegeben hatte? „Weder in dem Werbeschreiben noch im Angebot werden wir als Vertragspartner der Hannoverischen und Betreuer des Kunden aufgeführt“, ärgert sich der mandatierte Versicherungsmakler Sluyter.

vt'-Fazit: Nutzt die Hannoverische von Versicherungsmaklern übermittelte Daten, um hinter deren Rücken die Kunden zum Direktabschluss zu animieren? ,vt' geht der Sache auf den Grund. Einstweilen sollten Makler auf das arbeitserleichternde Angebot des Versicherers, die Kontaktdaten des potentiellen VN gleich in das Angebot mit aufzunehmen, verzichten, wenn sie einer unliebsamen Überraschung, wie sie Kollege Sluyter erleben musste, nicht Vorschub leisten wollen.

Tolle Auszeichnung für mehrere unserer Gastautoren

Als kompetenter Gastautor verfasste Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, **Hans Witt, Witt Rechtsanwälte PartGmbH/Heidelberg – München – Berlin** (www.witt-rechtsanwaelte.de) zuletzt das Spezial Recht „inora LIFE World Invest 300 – eine Mogelpackung?“ (vgl. ,vt' 12/17) und informierte Sie, dass und wie die Verträge rechtlich angegriffen werden können. Umso mehr freut es uns, dass das in England ansässige Magazin ‚Finance Monthly‘ Witt Rechtsanwälte zur besten Kanzlei im Bank- und Kapitalmarkt-bereich gekürt und mit dem Titel ‚Banking and Capital Markets Law Firm of the Year‘ ausgezeichnet hat. ‚Finance Monthly‘ verleiht seit 2009 jedes Jahr die Auszeichnung ‚Law Firm of the Year – Anwaltsfirma des Jahres‘ innerhalb jedes Rechtsbereichs. „Wir haben uns schon so darüber gefreut, auf der Liste der Finalisten für diesen Bereich zu stehen. Dass wir den Finance Monthly Global Award für Law Firm of the Year mit unserem Team tatsächlich gewinnen konnten, damit haben wir nicht gerechnet“, sagt RA Hans Witt. Die Fachjury habe insbesondere die seit Jahren verfolgte konsequente Ausrichtung auf die Vertretung von Kapitalanlegern und Investoren beeindruckt. Das ist eine respektable Auszeichnung und schöner Erfolg für das Team, zu dem neben Witt auch unsere Gastautoren RAin **Dr. Tamara Knöpfel**, RA **Thomas Franken** und RA **Tobias Pielsticker** zählen. Die schon seit Jahren gegebene Ausrichtung auf Anleger und Vermittler, die sich von Produktgebern betrogen sehen, können wir mit unseren Veröffentlichungen bestätigen, beginnend mit der ,vt'-Ausgabe 37/10 vom 14.09.2010 („Langzeit-Performance Darstellung von Clerical Medical war irreführend“). Viel beachtet auch das von RA Witt erstrittene Urteil vor dem **Bundesgerichtshof** gegen die **Clerical Medical Investment Group Ltd.** vom 11.07.2012 (Az.: IV ZR 151/11), über das wir u. a. in der ,vt'-Ausgabe 29/12 vom 17.07.2012 („BGH spielt ‚Schiffe versenken‘ mit CMI“) berichteten.

vt'-Fazit: Mit der jahrelangen akribischen Recherche und unseren vielen Berichten über CMI konnten wir vielen Vermittlern, die dem britischen Versicherer einst vertrauten und dessen Produkte ihrer Kundschaft vermittelten, helfen und lieferten Argumentationsunterstützung mit Blick auf die sich entwickelnde Rechtsprechung, verwendbar als Empfehlung für die Mandanten. Nicht zuletzt damit Forderungen der Kunden sich zu Recht auf den mächtigen Produktgeber mit einem Herr von Juristen fokussierten und nicht in erster Linie Vermittler mit Haftungsansprüchen überhäuft wurden. Auf die Qualität unserer Recherche, auch in der Zusammenarbeit mit kompetenten Gastautoren, werden wir in Ihrem Interesse weiterhin unser Augenmerk legen.

Gerafft ♦ gestaffelt ♦ geprüft

Reiner Vertriebsaufbau ist keine umsatzsteuerfreie Tätigkeit: Der Aufbau von Unterstrukturen eines Strukturvertriebes durch Werbung von Versicherungsvertretern oder -maklern ist keine nach § 4 Nr. 11 **Umsatzsteuergesetz (UStG)** steuerfreie Tätigkeit als Versicherungsvertreter oder Versicherungsmakler, weil es an dem hierfür erforderlichen spezifischen und wesentlichen Bezug zu einzelnen Versicherungsgeschäften fehlt. Der vom **Bundesfinanzhof** am 03.08.2017 (Az.: V R 19/16) entschiedene Fall betrifft zwar einen Vermittler, der bei der **Infinus AG** als „Strukturoberer“ Unterstrukturen aufbauen sollte, doch die Ausführungen gelten auch im kleineren Maßstab, wenn Sie mit Untervertretern zusammenarbeiten. Zunächst hatte der Vermittler auf sich und sein Umfeld Rentenversicherungsverträge in Millionenhöhe über einen Vertriebsdirektor der Infinus abgeschlossen. Dabei dienten die Abschluss-Provisionen der Refinanzierung des Vertriebsaufbaus durch den Vermittler. Doch die Zahlungen an den Vermittler stufte das Finanzamt nicht als umsatzsteuerfreie Provisionszahlungen für die Vermittlung der Eigenverträge ein. Das sah der Vermittler anders: Er habe selbst Versicherungsverträge vermittelt, und Sinn eines Strukturvertriebes sei der Abschluss von Eigenverträgen und der Aufbau einer Struktur. Beides dürfte nicht voneinander getrennt werden. Dem folgt der BFH aber nicht und arbeitet in dem Urteil detail-



liert heraus, unter welchen beiden Voraussetzungen Leistungen umsatzsteuerfrei sind: ++ „Erstens muss der Dienstleistungserbringer sowohl mit dem Versicherer als auch mit dem Versicherten in Verbindung stehen. Diese Verbindung kann auch nur mittelbarer Natur sein, wenn der Dienstleistungserbringer ein Unterauftragsunternehmer des Versicherungsmaklers oder -vertreter ist.“ ++ „Zweitens muss seine Tätigkeit wesentliche Aspekte der Versicherungsvermittlungstätigkeit, wie Kunden zu suchen und diese mit dem Versicherer zusammenzubringen, umfassen. Bei einem Unterauftragnehmer ist entscheidend, dass er am Abschluss von Versicherungsverträgen beteiligt ist.“ Der übliche Aufbau und die Leitung eines (Struktur)Vertriebes beinhalten keine umsatzsteuerbefreiten Tätigkeiten, so der BFH: „Die typischerweise mit dem Aufbau und der Aufrechterhaltung eines Strukturvertriebes einhergehende Betreuung, Schulung, und Überwachung von Versicherungsvertretern, die Festsetzung und Auszahlung von Provisionen sowie das Halten von Kontakten zu den Versicherungsvertretern gehört nicht zu den Tätigkeiten eines Versicherungsvertreter.“ Der BFH zeigt aber auch auf, wie dennoch eine Steuerfreiheit bewerkstelligt werden kann: „Derartige Leistungen sind nur steuerfrei, wenn der Unternehmer durch Prüfung eines jeden Vertragsangebotes mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken kann, wobei auf die Möglichkeit, eine solche Prüfung im Einzelfall durchzuführen, abzustellen ist.“ Da im konkreten Fall die Einwirkungsmöglichkeiten fehlten, verpflichtet der BFH den Vermittler zur Umsatzsteuerzahlung. **,vt'-Fazit:** Wenn Sie mit Untervermittlern arbeiten, sollten Sie darauf achten, dass Sie die notwendigen Einwirkungsmöglichkeit auf die einzelnen Versicherungsverträge haben, damit eine nach § 4 Nr. 11 UStG steuerfreie Tätigkeit als Versicherungsmakler oder -vertreter vorliegt.

,versicherungstip'-Service

Das Urteil erhalten Sie im Abonnenten-Login auf unserer Homepage oder gegen Einsendung eines Service-Wertschecks unter vt 51.17.01 BFH Umsatzsteuer Vertriebsaufbau



Nürnberger zieht mit Personal-Pressenachrichtigung nach: Dass mit **Dr. Wolf-Rüdiger Knocke** der – zumindest auf dem Papier – zweitwichtigste Mann der **Nürnberger Beteiligungs-AG (NBG)** zum 31.12.2017 aus dem Vorstand ausscheidet, konnten Sie in ,vt' bereits am 12.12.2017 (vgl. ,vt' 50/17) lesen. ‚Nachgezogen‘ hat nun der Versicherer am 18.12. mit einer Presse-Information zu *„Veränderungen im Vorstand der Nürnberger“*. Allerdings wird da nur die Personalie ‚Knocke‘ behandelt. Kein Wort findet sich dort, dass die bAV-Expertin **Dr. Stefanie Alt**, immerhin Vorstandsmitglied u. a. der **Nürnberger Pensionsfonds AG** und der **Nürnberger Pensionskassen AG**, ebenfalls zum 31.12 die **Nürnberger Versicherungsgruppe** verlässt. Aber auch darüber sind ,vt'-Leser seit der Vorwoche informiert.



Zürich reduziert die Anzahl der Vorstandsmitglieder: Wie wir Sie in der ,vt'-Ausgabe der Vorwoche informierten, scheiden bei der **Zürich Gruppe Deutschland** gleich drei Vorstände aus, für die es aber keine Nachfolger gibt (vgl. ,vt' 50/17). Die Zurich hatte unsere Fragen bis zum Redaktionsschluss nicht beantwortet, hat aber inzwischen geliefert. Die Antworten wollen wir Ihnen nicht vorenthalten. So wird nach Angaben des Versicherers *„Jörg Bolay auf eigenen Wunsch zum 31.12.2017 aus dem Vorstand der Zürich Beteiligungs-AG ausscheiden, die Herren Alexander Libor und Gerhard Frieg zum 31.03.2018“*. Die Zurich bestätigt, dass es keine Nachfolger geben wird: *„Mit dem Ausscheiden der o. g. Personen aus dem Vorstand der Zürich Beteiligungs-AG werden die Aufgaben im Interesse einer Vereinfachung unserer Organisation künftig auf anderer Ebene im Unternehmen wahrgenommen.“* Welchen Einfluss hat das Ausscheiden von Bolay auf die Vorstandsbesetzung der **Baden-Badener Versicherung AG** und wer wird dort Nachfolger? Hier verweist der Versicherer darauf, dass Bolay *„auf eigenen Wunsch zum 31.12.2017 aus dem Vorstand der Baden-Badener“* ausscheidet. *„Die Nachfolge“* werde man *„in Kürze kommunizieren“*. Der Standort in St. Ingbert sollte bisher spätestens zum 01.01.2019 geschlossen werden. *„Wir befinden uns derzeit in der Umsetzungsphase der Integration“*, liefert die Zurich keinen konkreteren Zeitplan. Die Baden-Badener bleibe *„bis zum Abschluss der Integration unseren Vermittlern unverändert ein verlässlicher Partner“*. **,vt'-Fazit:** Die Unsicherheit der Vermittler ist in der Tat, ob die Zurich auch nach der Integration für die dann ehemaligen Baden-Badener Bestände ein verlässlicher Partner bleibt oder ob frühzeitige Umdeckungsmaßnahmen notwendig sind, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden.



Laut Vermittlerbarometer sind Berater immer weniger mit Regulierung zufrieden: Der **Bundesverband Finanzdienstleistung AfW** hatte im September das **10. AfW Vermittlerbarometer** gestartet (vgl. ,vt' 36/17). Die Umfrageergebnisse zeigen, dass der permanente europäische und deutsche Regulierungseifer auf zunehmend weniger Verständnis stößt. Von den vier nach Produktklassen getrennten Vertriebsregulierungen erhielt die seit 2007 für die Versicherungsvermittlung geltende Regulierung (§ 34d GewO) noch die beste Bewertung. *„Rund jeder Zweite (48,1 %) der rund 1.600 online befragten Vermittler beurteilte diese älteste Vermittlerregulierung mit ‚sehr positiv‘ oder ‚positiv“*.

