

versicherungs



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

Die Grünen-Bundesvorsitzende Annalena Baerbock fordert per Brief Umweltaktivisten auf, u. a. beim Thema Klimaschutz darauf hinzuwirken, „dass SPD und FDP hier ambitionierte Vorschläge einbringen“. Also Stimmung machen gegen die Partner der Koalitionsverhandlung. Eine Basis für vertrauensvolle gemeinsame Regierungsarbeit? Heute in ,vt': ● Verivox: Lässt für Makler wichtige Revision einfach sausen ● HDI: Neue Vertriebschefin soll große Ziele erreichen ● AfW: Wichtiges Vermittlerbarometer gestartet ● Heutige Beilage: Tipps für Makler zum Verivox-Urteil

Erst spart Verivox an juristischer Kompetenz, dann kneift das Portal vor der Revision

Das einzig Gute, *sehr verehrte Leserin, sehr geehrter Leser*, an dem für Versicherungsmakler höchst problematischen und folgenreichen Urteil des **OLG Karlsruhe** vom 22.09.2021 (Az. 6 U 82/20) war, dass der Senat die Revision zum **BGH** zuließ. So brachten ,vt' ebenso wie Dozent für Versicherungsrecht Versicherungsmakler **Wilfried E. Simon** und große Teile der Branche die Hoffnung zum Ausdruck, dass **Verivox** „die Revision nutzt und der BGH bei der Auslegung des § 60 Abs. 1 VVG die Marktrealitäten berücksichtigt“ (vgl. ,vt' 43/21). Doch unsere Recherche bei Ablauf der Revisionsfrist beim BGH, OLG und Verivox, ob denn Revision eingelegt wurde, ließ nichts Gutes erahnen. So teilte uns der BGH mit, zu dem angefragten „vorinstanzlichen Aktenzeichen“ könne „kein Verfahren“ zugeordnet werden, „die Rechtskraft“ müssten wir beim OLG anfragen. Das hatten wir bereits getan. Das OLG informierte uns fast zeitgleich: „Die Revisionsfrist dürfte am 25.10.2021 abgelaufen sein. Ob innerhalb dieser Frist eine Revisionsschrift beim Bundesgerichtshof eingegangen ist, ist uns nicht bekannt und müssten Sie daher dort erfragen. Wir können lediglich sagen, dass eine Aktenanforderung des BGH bisher nicht eingegangen ist.“ Nur die Verantwortlichen bei Verivox, die um die eigene Entscheidung wussten, beantworteten die ,vt'-Anfrage nicht. Offenbar wollte man lieber der heimischen Presse die Info stecken, garniert mit einer selbstgefälligen Argumentation, in der Hoffnung, dass diese übernommen wird. „Verivox verzichtet nach Rüge auf Revision beim BGH“, titelt am 04.11.2021 die, ebenso wie Verivox in Heidelberg ansässige, regionale Postille **„Rhein-Neckar-Zeitung“** und zitiert einen Verivox-Sprecher: „Aus unserer Sicht entspricht die bisherige Darstellung dem geltenden Recht (...) Gleichwohl haben wir uns dazu entschieden, den für die Revision erforderlichen Aufwand anderweitig einzusetzen, und zwar indem wir die Darstellung der Markt- und Informationsgrundlage für unsere Nutzer noch weiter verbessern und optimieren.“

vt'-Fazit: Versicherungsmakler übernehmen per Gesetz für Mandanten die Aufgabe der Beratung und Vermittlung individuell passenden Versicherungsschutzes. Versicherungsmakler betreuen den Kunden und unterstützen ihn im Schadensfalle. Das alles ist bei Versicherern, die mit Versicherungsmaklern nicht zusammenarbeiten, nicht möglich. Dem OLG- und dem vorinstanzlichen Urteil haben wir keine Argumentation der Verivox vertretenden Kanzlei entnommen, die auf fundierte Kenntnisse der Maklertätigkeit und der Marktrealitäten schließen lässt. Da war die klagende **vzbv** besser aufgestellt. Dass Verivox nun die Revision nicht nutzt, um mit kompetenten Juristen dem OLG-Urteil entgegenzutreten, ist ein Hohn für alle qualifizierten Versicherungsmakler. Mit der Rechtskraft gilt es nun eiligst, sich gegen wettbewerbs- und haftungsrechtliche Folgen zu wappnen. Was Versicherungsmakler nun tun sollten, können Sie unserem heutigen ‚Spezial Recht‘ von Rechtsanwalt **Jürgen Evers** entnehmen.

HDI will mit neuen Vertriebsvorständen und Strategien ambitionierte Ziele erreichen

Zum Jahresende scheidet **Wolfgang Hanssmann** aus seinen Vorstandsämtern bei der **Talanx-Tochter HDI** aus. Der 58-jährige war, damals von der **AXA** kommend, seit 01.05.2015 im Vorstand der **HDI Deutschland**

Ihr direkter Draht ...
 **0211/6698-330**
Fax: 0211/6698-777
e-mail: vt@kmi-verlag.de
... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, D-40235 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6698 777. 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

AG, der HDI Lebensversicherung AG und der HDI Versicherung AG für Vertrieb und Marketing verantwortlich. Talanx gibt zugleich auch die wichtige Nachfolge mit neuer Struktur bekannt: ++ Stefanie Schlick übernimmt zum 01.01.2022 das Vertriebsressort im Vorstand von HDI Deutschland. Jüngst teilte die **Generali Deutschland AG** mit, dass Schlick „das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt und sich neuen beruflichen Herausforderungen außerhalb der Generali widmet“ (vgl. ,vt' 43/21). Die 49-jährige war als Vertriebsvorstand der **Dialog Leben** und **Dialog Versicherung** für das Maklergeschäft der Generali verantwortlich

tal anx. und findet nun in Hannover ihre neue berufliche Heimat ++ Neuer Vertriebsvorstand des Sachversicherers HDI Versicherung wird **Malte Dittmann** (45) und ++ **Thomas Lüer** wird neuer Vertriebsvorstand der HDI Lebensversicherung. Soweit die Infos zu den den Maklerkanal betreffenden Vorstandsveränderungen, womit unser Bericht enden könnte. Allerdings geht die Überschrift der Presseinfo „HDI Deutschland AG richtet Vertriebsführung auf neue Strategie aus“ weit über Personalmeldungen hinaus. Und auch Dr. Christopher Lohmann, der im Talanx-Vorstand den Geschäftsbereich Privat- und Firmenversicherung Deutschland verantwortet und gleichzeitig Vorstandsvorsitzender der HDI Deutschland ist, spricht von einer „neuen Strategie“: „Ziel unserer neuen Strategie ist es, als Mittelständler im Herzen bester Maklerversicherer in Deutschland zu werden, im Geschäft mit kleinen und mittelgroßen Unternehmen stark zu wachsen sowie die Kooperationen mit Bankpartnern auszubauen.“ Das Ziel, „bester Maklerversicherer in Deutschland zu werden“, lesen wir mit großem Interesse. Wer das mit leistungsstarken Produkten, Service und maklerkonformem Umgang schafft, der wird das weitere Ziel, „im Geschäft mit kleinen und mittelgroßen Unternehmen stark zu wachsen“, automatisch erreichen. Doch mit welcher „neuen Strategie“, auf die zwar mehrfach hingewiesen wird, berichtet HDI in der Pressemitteilung nicht. Fündig werden wir bei der Talanx-Unternehmensmeldung „Mittelständler im Herzen: Geschäftsbereich Privat- und Firmenversicherung Deutschland strebt mit neuem strategischem Fokus profitables Wachstum bis 2025 an“ aus April 2021. Die Kernaussagen dort:

Mit stärkerer Kundenorientierung, Agilität, digitaler Prozesseffizienz und der Handlungs- und Denkweise eines Mittelständlers soll bis 2025 die Eigenkapitalrendite des Geschäftsbereichs von 4,6 % im Jahr 2020 auf das Ziel der Talanx Gruppe von mehr als 8 % über risikofreiem Zins erhöht werden, „dabei spielen Wachstum wie auch Kostendisziplin eine wichtige Rolle“. Stichwort ist auch „profitables Wachstum“. Durch die Optimierung von Prozessen und durch ein risikoadäquates Underwriting soll die kombinierte Schaden-Kostenquote trotz Wachstum im Geschäft mit kleinen und mittleren Unternehmen bei rund 95 % stabil gehalten werden. Insgesamt will der Geschäftsbereich „bester Versicherer für Firmen & freie Berufe werden“. Auch das Kfz-Geschäft soll wieder profitabel wachsen: „Digitale Prozesse, reduzierte Kosten sowie exzellenter Vertrieb und Betrieb tragen zur Erreichung des Ziels bei wie auch herausragendes Schadenmanagement.“

Der Geschäftsbereich soll sich im Bereich der Vorsorge im Neugeschäft noch mehr als bisher auf biometrische Risiken wie Berufsunfähigkeit und Risikolebensversicherungen sowie kapitaleffizientere Produkte fokussieren. „Ziel ist es, die Kunden- und Vertriebspartnerzufriedenheit über alle Sparten hinweg deutlich zu erhöhen (...) Durch die Etablierung eines einheitlichen agilen Zusammenarbeitsmodells werden Produktentwicklungsprozesse deutlich verkürzt, so dass schneller auf Veränderungen am Markt reagiert werden kann. Zudem werden Prozesse und Kontaktmöglichkeiten für Kunden und Vermittler durch eine beschleunigte Digitalisierung einfacher und effizienter. Dafür werden für den gesamten Geschäftsbereich zu den bestehenden digitalen Angeboten weitere Produkte hinzugefügt, digitale Antragsstrecken ausgebaut und Geschäftsprozesse automatisiert.“ Für Investoren lesen sich die ambitionierten Ziele gut. Immerhin hat HDI zahlreiches Optimierungspotential erkannt. Doch die oft angesprochene neue Strategie kommt uns deutlich zu kurz. Aber vielleicht ist es ja Aufgabe der neuen Vertriebschefin Schlick, die richtige und ausgefeilte Strategie zu entwickeln und umzusetzen. Zutrauen würden wir das der erfahrenen Managerin, die sich im Maklermarkt sehr gut auskennt. Bloß zulassen muss es dann auch HDI/Talanx und die notwendigen Weichen stellen. Dabei wäre es schon mal ein großer Erfolg, wenn HDI zwar nicht gleich bester Maklerversicherer in Deutschland wird, aber im ersten Schritt einen kräftigen Sprung nach vorne schafft. Denn zuverlässige Maklerversicherer sind bei Versicherungsmaklern und deren Kunden immer willkommen. Doch dazu zählen neben leistungsstarken Produkten und Service auch Umgang mit Versicherungsmaklern und Kunden sowie moderne IT mit flotten Prozessen, und da liegt nicht alles im Verantwortungsbereich der Vertriebsverantwortlichen. Jedenfalls ist „HDI = Hilft Dir Irgendwann ... vielleicht ...“ (vgl. ,vt' 37/21) kein positives Versicherungsmakler-Qualitätsurteil, ebenso wenig „Nach Helberg- und ,vt'-Kritik: HDI nimmt überzogenen BU-Fragebogen vom Markt“ (vgl. ,vt' 41 und 42/21). Kommen wir damit und abschließend zurück zum scheidenden Vorstand Hanssmann. Der bleibe „dem Unternehmen bis 2025 als Senior Advisor erhalten“ – also als leitender Berater. Ein schöner Titel. Aber was Hanssmann als Chefberater noch beisteuern soll, nachdem man ihm

HDI

offenbar nicht zutraut, die „neue Strategie“ umzusetzen, respektive die Ziele zu erreichen – oder Hanssmann eine andere Auffassung zu Zielen und Strategie hat – erscheint mehr als fragwürdig. Ein längerfristig geplanter strategischer Vorstandswechsel erscheint jedenfalls abwegig. Denn weniger als zwei Jahre vor dem aktuellen Vorstandsrevirement, im November 2019, wurde Hanssmann als Vorstandsmitglied wiederbestellt. Wohl kaum für zwei Jahre, sondern eher fünf Jahre. Das deckt sich dann wiederum mit der Laufzeit des „bis 2025“ vereinbarten Chefberater-Postens.

vt'-Fazit: Stärkere Kundenorientierung, bester Maklerversicherer in Deutschland werden, Kunden- und Vertriebspartnerzufriedenheit deutlich erhöhen: Die Ziele einer besseren Kunden- und Versicherungsmaklerorientierung sind zu begrüßen. Auf die zukünftige Strategie und deren Umsetzung sind wir gespannt. Lassen wir es dahingestellt sein, ob Talanx Hanssmann die Zielerreichung nicht zutraute oder Hanssmann eine „unterschiedliche Auffassung“ zu den Vorstellungen der Talanx-Oberen hatte. Blicken wir im Laufe des kommenden Jahres lieber genauer nach Hannover, was die neue Vertriebschefin Schick und die Maklervorstände Dittmann und Lürer Hilfreiches für Versicherungsmakler und Kunden aufs Gleis setzen.

Gerafft ♦ gestaffelt ♦ geprüft

AfW startet das 14. Vermittlerbarometer: Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW hat wieder seine alljährliche Umfrage zur Positionsbestimmung der Branche gestartet. Bereits zum 14. Mal ermittelt der AfW mit dem Vermittlerbarometer Ihre aktuelle Lage. Das ist kein Selbstzweck, denn die Ergebnisse aus den zahlreichen Antworten der Vermittler fließen immer wieder in die politische Diskussion ein: „Sie sehen: Ihre Antworten zählen! Und gerade jetzt im Umfeld der Koalitionsverhandlungen müssen wir unsere Positionen klar machen und belegen können. Daher sind Ihre Antworten so wichtig!“, ruft **Frank Rottenbacher**, Mitglied des AfW-Vorstandes, die Vermittler zur Teilnahme auf.

DER BUNDESVERBAND 
Finanzdienstleistung e.V.

Ein Appell, den wir gerne weiterreichen und unterstützen. Denn aus eigener Erfahrung im politischen Geschäft wissen wir, wie wichtig es ist, belastbare Daten und Fakten zu haben, um u. a. bei zum Teil ideologisch getriebenen (Über-)Regulierungsvorhaben sachlich fundiert aufzuklären und Fehlmeinungen mit belastbaren Fakten entgegenzutreten. Wenige Minuten genügen, um mit Ihrer Teilnahme die Interessenvertretung und damit auch Ihre eigenen Interessen zu stärken. Ihre persönliche Anonymität wird dabei selbstverständlich bewahrt. Den Einstieg in die Vermittlerumfrage finden Sie unter https://www.surveymonkey.de/r/AfW_FM_Vermittlerbarometer_2021.



Verlustreiche DFV will profitabel wachsen: Via „Handelsblatt“ präsentierte die **Deutsche Familienversicherung (DFV)** kürzlich eine spannende Investoren-Story. Während zum Halbjahr 2021 ein Nettoverlust von 0,7 Mio. € „in den Büchern“ stand, das Management um Gründer und Vorstandschef **Stefan Knoll** für das Gesamtjahr „mit einem Konzernergebnis vor Steuern von minus vier Mio. €“ rechnet und 2020 das Minus sogar „bei 10,6 Mio. € lag“, hat das InsurTech „die feste Absicht, 2022 schwarze Zahlen zu schreiben“, sagt Knoll. „Der wesentliche Grund für die fehlende Rentabilität der DFV liegt in den hohen Vertriebsaufwendungen“, heißt es. So wolle die DFV, die „einen Großteil des Geschäfts über Onlinekanäle macht“, in diesem Jahr 30 Mio. € investieren. Und „der Maklervertrieb soll künftig deutlich mehr als die bestehenden 10 % zum Umsatz beitragen“, schreibt „Handelsblatt“ am 11.10. Allerdings würden über 70 % der Umsätze „weiter aus dem Onlinekanal erwartet“ und zudem sollen die Erlöse aus dem „Kooperationsvertrieb wie etwa mit **Lidl**, **Hagebau** oder der **Hamburger Sparkasse** steigen“. Versicherungsmakler haften allerdings für ihre Beratung und Vermittlung und schauen nicht nur auf die Prämie, sondern auch auf Produktqualität, Schadenregulierungsverhalten und Stabilität. Da kann es für den einen oder anderen Makler relevant sein, dass die DFV erst einmal in die Gewinnzone zurückkehrt. Interessant könnte daher werden, mit welchen Maßnahmen Knoll die Prämieinnahmen durch Makler kräftig steigern will.

DEUTSCHE 
Familienversicherung

zu schreiben“, sagt Knoll. „Der wesentliche Grund für die fehlende Rentabilität der DFV liegt in den hohen Vertriebsaufwendungen“, heißt es. So wolle die DFV, die „einen Großteil des Geschäfts über Onlinekanäle macht“, in diesem Jahr 30 Mio. € investieren. Und „der Maklervertrieb soll künftig deutlich mehr als die bestehenden 10 % zum Umsatz beitragen“, schreibt „Handelsblatt“ am 11.10. Allerdings würden über 70 % der Umsätze „weiter aus dem Onlinekanal erwartet“ und zudem sollen die Erlöse aus dem „Kooperationsvertrieb wie etwa mit **Lidl**, **Hagebau** oder der **Hamburger Sparkasse** steigen“. Versicherungsmakler haften allerdings für ihre Beratung und Vermittlung und schauen nicht nur auf die Prämie, sondern auch auf Produktqualität, Schadenregulierungsverhalten und Stabilität. Da kann es für den einen oder anderen Makler relevant sein, dass die DFV erst einmal in die Gewinnzone zurückkehrt. Interessant könnte daher werden, mit welchen Maßnahmen Knoll die Prämieinnahmen durch Makler kräftig steigern will.



Maklerstammtisch zu Arbeitskraftabsicherung: Der nächste Maklerstammtisch der **Kanzlei Michaelis** am 16.11.2021 (17.00–19.00 Uhr) befasst sich mit dem Thema „Der beste Weg zur optimalen Arbeitskraftabsicherung“. Als Ziele der rund zweistündigen Online-Weiterbildungsveranstaltung nennt die **Kanzlei**: ++ Umgang und Auslegung der gesetzlichen Regelungen erlernen ++ Kundeninteressen richtig beraten und erforderliche Maßnahmen ergreifen ++ Richtige Dokumentation der Beratungs- und Rechtsangelegenheiten ++ Rechtliche Grundlagen in der Praxis anwenden ++ Richtig beraten und Haftung vermeiden.



KANZLEI MICHAELIS
RECHTSANWÄLTE



„Herr Ober, ist das Kaffee oder Tee, was Sie mir serviert haben?“ – „Wonach schmeckt es denn?“ – „Nach Spülwasser!“ – „Dann ist es Kakao.“

**steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuertip GmbH intern**

EXCLUSIV  (Schweiz)

[illegible]

**Bank intern
kapital-markt intern
finanztip
versicherungstip
investment intern**

inside track (USA)