

2 x Wörterbuch der Versicherung

Deutsch-Englisch / Englisch-Deutsch

Kein Muss für den Makler im Privatkundengeschäft



Die beiden Wörterbücher enthalten jeweils 20.000 bzw. 25.000 Einträge zum Wortschatz von Policen und Korrespondenzen zwischen Versicherern, Versicherungsnehmern und Versicherungsvermittlern sowie Einträge zu diversen Schaden und Personenversicherungen. Der Klappentext des Verlages erhebt den Anspruch, alle wesentlichen Sparten der benannten Kategorien erfasst zu haben.

Diesen Anspruch gilt es zu überprüfen.

Der Begriff Dread Disease ist zum Beispiel weder in der Deutsch-Englischen noch in der Englisch-Deutschen Variante zu finden. Gleiches gilt für eine funktionelle Invaliditätsversicherung oder auch die Wohngebäudeversicherung.

Von 22 abgefragten Begriffen aus den Sachversicherungssparten wie auf dem Feld der Personenversicherung ließen sich jedoch 90% ohne größere Probleme finden und damit vom Deutschen ins Englische übersetzen.

Mängel im Detail

Weniger positiv fällt die Bilanz aus, wenn man für ausgewählte Sparten detaillierte Begrifflichkeiten sucht. So dürfte man im Rahmen der Unfallversicherung u.a. folgende Begriffe erwarten: Invaliditätsleistung, Progression, Mitwirkungsanteil, erhöhte Kraftanstrengung und Eigenbewegung.

Im Zusammenhang mit Kfz-Versicherungen sollten zu finden sein u.a. Rabatterter, Rabattschutz, Fahrerschutz oder Fahrerunfallversicherung, Schadenfreiheitsrabatt und Mallorcadeckung.

Diesem Anspruch wird der Deutsch-Englische Teil leider nicht gerecht. Statt „Progression“ finden sich immerhin „Pro-

gressionssatz“, „progressive Invaliditätsstaffel“ sowie „progressive Staffel“. Die restlichen Begriffe zur Unfallversicherung fehlen gänzlich. Nicht viel anders sieht es mit der Kfz-Versicherung aus; mit Ausnahme des Schadenfreiheitsrabatts lässt das Wörterbuch den Suchenden auch hier im Regen stehen.

Schade ist es allerdings, wenn bei der Übersetzung vom Englischen ins Deutsche ein Begriff wie „variable annuity“ mit „dynamische Rente, veränderliche Rente“ übersetzt wird, was sicher wenig zum näheren Verständnis beiträgt. Hier wäre es wünschenswert bei diesen und ähnlichen Begriffen etwas zur Bedeutung beizutragen, da die Übersetzung sonst im Zweifel ohne Wert bleibt.

Hilfreich wäre in der Einleitung auch ein Hinweis zur Sortierung der Begriffe gewesen. So sucht man etwa den Eintrag „all risks cover“ (Allgefahrendeckung) zunächst zwischen „alloy of mercury Quecksilberlegierung, Amalgam“ und „allurement Verlockung; anziehende Gegenstände; Lockmittel, Reiz“, statt zwischen „alkaline salt Alkalisalz“ und „allegation Behauptung; Aussage, Anführung; Beschuldigung, Vorwurf“.

Fazit

Für den Makler im Privatkundengeschäft sind die beiden Wörterbücher trotz zahlreicher hinterlegter Begriffe weniger geeignet. Zielgruppe sind wohl eher Makler im Industrie- und Rückversicherungsgeschäft sowie Versicherer im Rahmen ihrer Korrespondenz mit ausländischen Töchtern und sonstigen Geschäftspartnern.

Friedhelm G. Nickel und Monika Fortmann:
„Wörterbuch der Versicherung. Dictionary of Insurance Terms. Deutsch-Englisch.“
Karlsruhe² (Verlag Versicherungswirtschaft),
2009, 488 Seiten; Ladenpreis: 48,00 Euro
ISBN: 978-3-89952-434-5

Friedhelm G. Nickel und Monika Fortmann:
„Wörterbuch der Versicherung. Dictionary of Insurance Terms. Englisch-Deutsch.“
Karlsruhe³ (Verlag Versicherungswirtschaft),
2009, 645 Seiten; Ladenpreis: 48,00 Euro
ISBN: 978-3-89952-435-2

Berufsunfähigkeitsversicherung

Fundiertes Standardwerk



Die zweite Auflage dieses Standardwerks zur Berufsunfähigkeitsversicherung berücksichtigt die Reform des Versicherungsgesetzes. Dabei wurde besonderes Gewicht auf die voll-

ständige Erfassung der obergerichtlichen Rechtsprechung seit dem Erscheinen der Erstauflage vor nahezu 15 Jahren gelegt. Ausführlich berücksichtigt wurde auch die AGB-Kontrolle formularvertraglicher Klauseln, welche im Versicherungsrecht eine immer größere Bedeutung gewonnen haben.

Mit der Neuauflage wird allen mit dem Thema befassten Parteien umfassendes Material an die Hand gegeben, was vom Vertrieb (z.B. Umgang mit Ratings, Dokumentationspflichten), über den Leistungsfall (z.B. Beurteilung von Berufsunfähigkeit in Abhängigkeit von bedingungsseitigen Formulierungen und beruflichem Status) bis zu einem eventuellen Rechtsstreit (z.B. Abwehr und Durchsetzung von Rechtsansprüchen sowie Kostenberechnung) so gut wie alle wichtigen Punkte abarbeitet. Für die Praxis wurden außerdem diverse Schaubilder und Checklisten sowie Rechtsprechungsübersichten eingefügt. Am Rande wird auch auf alternative Formen der Arbeitskraftabsicherung (z.B. Unfallversicherung oder Dread Disease) eingegangen.

Vorrangige Zielgruppe sind Versicherungsunternehmen, Richter, Rechtsanwälte, Verbände und Vereinigungen der Versicherungsbranche, aber auch Versicherungsmakler und -vertreter.

Fazit:

Ein Muss für jeden ernsthaft am Thema Berufsunfähigkeit Interessierten.

W. Voit / K.-J. Neuhaus:
„Berufsunfähigkeitsversicherung.“
München (C.H. Beck), 2., völlig neu bearbeitete Auflage 2009. XXII,
689 Seiten; Ladenpreis: 98,- Euro;
ISBN: 978 3 406 566325

Absolut Lesenswert:**Beratungspflichten von Versicherern und Vermittlern****Haftungsreduzierung durch fundierten theoretischen Überbau**

Im ersten Teil der Abhandlung untersucht Professor Dr. Christian Armbrüster die Beratungspflichten von Versicherern und Vermittlern im Rahmen der §§ 6, 61 VVG, wobei er auch die Unterscheidung zwischen Aufklärungs- und Beratungspflicht herausarbeitet. So bestehe zwar für Vermittler die Pflicht, ihren Rat schriftlich zu dokumentieren, nicht jedoch den Kunden im engeren Sinne über das zu vermittelnde Produkt zu beraten. Dazu heißt es: „Beratung geht über Aufklärung hinaus. Sie umfasst nämlich nicht nur eine auf die Bedürfnisse des konkreten Versicherungsnehmers ausgerichtete Information, sondern darüber hinaus eine konkrete Handlungsempfehlung (= These 1). Bei einer Aufklärungspflicht handelt es sich hingegen lediglich um eine Unterrichtungspflicht, die zwar auf die konkreten Verhältnisse des Versicherungsnehmers bezogen ist und sich darin von einer abstrakten Information unterscheidet, bei der aber die Erteilung eines Rates fehlt.“

Starke Differenzierung der Beratungsthematik

Insgesamt stellt Armbrüster im Rahmen seiner Abhandlung 12 Thesen auf und geht dabei unter anderem ein auf den Unterschied zwischen geschuldeter Aufklärung und umfassender Beratung, den Umfang eines Beratungsanlasses, das Verhältnis zwischen Produktinformation und Beratungsanlass, die Möglichkeit eines Beratungsverzichts, die Initiativlast auf Seiten des Versicherers vor- und nur im Ausnahmefall nach Vertragsabschluss und die Besonderheiten einer etwaigen Beratungspflicht bei Verträgen über Fernabsatz.

Auf Seite 7 stellt der Autor die These auf, dass „Fehlvorstellungen über den Deckungsumfang [...] zu den personenbezogenen Anlässen für Beratung“ ge-

hören und schreibt dazu im Vorfeld wie folgt: „Es wurde schon dargelegt, dass die Schwierigkeit, die Versicherung zu beurteilen, am Maßstab eines durchschnittlichen Versicherungsnehmers zu beurteilen ist. Liegen Kenntnisse und intellektuelle Fähigkeiten des konkreten Vertragsinteressenten darüber, so bleibt ihm nur die Verzichtsmöglichkeit; liegen sie umgekehrt darunter, so gibt dies einen eigenständigen – nicht produkt-, sondern personenbezogenen – Anlass zur Beratung.“ Damit erscheint der Beratungsverzicht unter bestimmten Umständen das Mittel der Wahl zu sein. In diesem Zusammenhang sollte man jedoch auch die Betrachtungen zu These 10 sorgfältig lesen (S. 21-25), wonach „allein eine hohe Verzichtquote noch nicht als Misstand angesehen werden“ könne, „sondern allenfalls als ein Indiz für die Ausübung von Druck.

Getrennte Zahlung von Beratungsleistung und Prämie

Brisant erscheint auch die These auf S. 8, wonach ein Vermittler einem Interessenten im Zweifel von bestimmten Produkten abraten solle, obwohl es doch „primär“ darum gehe, Deckungslücken zu verhindern. Damit werde, so Armbrüster, ein weitreichender Eingriff in die Privatautonomie vorgenommen, der in der sonstigen privaten Wirtschaft nicht vorgesehen ist.

Spannend sind die Betrachtungen zum Verhältnis zwischen dem Umfang der geschuldeten Prämie eines Vertrages sowie der damit für den Vermittler erzielbaren Provision (Proportionalitätsregel). Daraus ergibt sich These 7, wonach es darauf ankommen müsse, „ob ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer mit dem Kenntnisstand und in der (wirtschaftlichen und familiären) Situation des Kunden die Beratungsleistung auch dann zu bezahlen bereit wäre, wenn sie neben der Prämie separat berechnet würde“. Davon unbenommen ist die Option einer zwar überobligatorischen Beratungsdienstleistung des Vermittlers, die dennoch zutreffend zu sein hat (S. 13-17).

Von Interesse ist auch These 9, wonach ein Versicherer seinen Versicherten erneut eine anlassbezogene Beratung schulde, wenn ein Makler seine Betreuung eines konkreten von ihm vermittelten Vertrages einstellt (S. 20).

Makler, Spartenmakler, Mehrfachagent

In dem zweiten, kürzeren Teil des Heftes, geht Dr. Frank Baumann den praktischen

Auswirkungen der Beratungspflichten des Vermittlers nach. Zunächst stellt er fest, dass ein flächendeckender Gebrauch von Verzichtserklärungen nicht festzustellen ist. Dafür allerdings hätten viele Mehrfachagenten ihre Beratungsgrundlage eingeschränkt. In diesem Zusammenhang geht Baumann auch dem Problem Pool/Mehrfachvertreter im Gegensatz zu Pool/Makler nach. Konkret hätten einige Pools eigene Mehrfachvertretungen gegründet, um das gesetzliche Dilemma in der praktischen Zusammenarbeit mit Mehrfachvertretern zu umgehen. Baumann zufolge könne jemand auch dann als Makler tätig sein, wenn er seine Beratungsgrundlage ständig auf eine bestimmte Auswahl beschränke, „denn auch der in der Begründung zu § 60 VVG ausdrücklich erwähnte Spartenmakler erbringt seine volle Maklerleistung gegenüber seinem Kunden, selbst wenn er sich in die Beratungsgrundlage in bestimmten Segmenten ständig auf bestimmte Produktanbieter beschränkt. Entscheidend ist vielmehr, dass Transparenz für den Kunden hergestellt wird, wenn der Kunde über die Beschränkung der Beratungsgrundlage aufgeklärt wird.“ (S. 36)

Baumann geht weiter der Frage nach, in welchem Umfang Kunden tatsächlich über die umfangreichen neuen Beratungspflichten und vor allem das deutliche Mehr an Papier positiv reagieren. Faktisch könne ein Zuviel an Beratung nicht nur verwirren, sondern sogar ungewünscht sein.

Kritisch hinterfragt wird auch die gesetzlich vorgenommene Unterscheidung zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherern im Zusammenhang mit dem Fernabsatz (S. 38-39).

Fazit

Die Lektüre des Beitrages von Armbrüster ist überaus lohnenswert für alle Makler, die ein Interesse nicht nur am praktischen Verkauf, sondern auch an einer Haftungsreduzierung durch fundierten theoretischen Überbau haben.

Christian Armbrüster: „Aktuelle Rechtsfragen der Beratungspflichten von Versicherern und Vermittlern (§§ 6, 61 VVG).“ und Frank Baumann: „Die praktischen Auswirkungen der Beratungspflichten des Vermittlers.“ Karlsruhe (Verlag Versicherungswirtschaft), 2009 (Vorträge, gehalten auf dem 26. Münsterischen Versicherungstag am 22. November 2008; Münsteraner Reihe Band 110), 43 Seiten; Ladenpreis: 12,90 Euro, ISBN 978-3-89952-446-8