



**Urteil: Fristlose Kündigung**

Kündigt ein Versicherer einem Vermittler den Vertretervertrag, weil dieser sich weigert, einer Verlängerung der Haftungszeit zuzustimmen, so stehen dem Vermittler ein Ausgleichsanspruch sowie die Zahlung von Schadenersatz zu. Das hat das Landgericht Hamburg mit Urteil vom 27. Januar 2009 entschieden (Az.: 412 O 111/08).

Gemäß einer Meldung des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) war eines seiner Mitglieder von der Hamburg-Mannheimer dazu aufgefordert worden, einer Verlängerung der Stornohaftung für Lebensversicherungs-Verträge auf eine Dauer von fünf Jahren zuzustimmen. Der Vermittler weigerte sich trotz mehrfacher Aufforderung, der Vertragsänderung zuzustimmen. Die Hamburg-Mannheimer kündigte dann die Vermittlervereinbarung aus wichtigem Grund. Nach Auffassung der Gesellschaft war wegen der Weigerung die Geschäftsgrundlage entfallen. Der Vermittler sprach nun ebenfalls eine fristlose Kündigung aus. Gleichzeitig forderte er den Versicherer zur Zahlung von Schadenersatz wegen entgangener Provisionseinnahmen sowie zur Zahlung eines Ausgleichsanspruchs auf. Der Streit endete vor dem Hamburger Landgericht mit einer Niederlage der HM. Nach Ansicht des Gerichts bestand für den Versicherer kein wichtiger Grund für eine fristlose Kündigung. Der Vermittler war dazu berechtigt, seine Zustimmung zu der Vertragsänderung zu verweigern. Das Gericht sieht in der Novellierung des Versicherungsvertrags-Gesetzes keine Verpflichtung der Versicherer, das Stornorisiko ausnahmslos auf die Vermittler zu verteilen. Dadurch, dass sie eine ungerichtfertige fristlose Kündigung aussprach und dem Kläger jegliche Möglichkeit nahm, weiter für sie tätig zu werden, hat die Hamburg-Mannheimer nach Auffassung der Richter schuldhaft ihre Verpflichtungen aus dem Handelsvertretervertrag verletzt. Der BVK fühlt sich durch diese Entscheidung in seiner Auffassung bestätigt, dass die Versicherer durch die Änderung des Versicherungsvertrags-Gesetzes nicht dazu gezwungen sind, die Verträge mit ihren Vermittlern zu verändern, indem sie eine Zustimmung zu verlängerten Haftungszeiten verlangen.

Die Hamburg-Mannheimer will gegen die Entscheidung in Berufung gehen.

**Rechtsschutz-Kombipolice**

Um das beste Kombiprodukt zu finden, hat das DISQ\* unter 22 Anbietern die Angebote mit den günstigsten Jahresprämien/Tarifen sowie der besten Versicherungs-Ausstattung/Leistung ermittelt. Keine Daten lieferten Allianz, Continentale, HDI, HDI24, Hamburg Mannheimer und Zurich.

In die Gesamtwertung gingen jeweils zur Hälfte das Prämienniveau/Tarifvielfalt in acht Modellfällen sowie das Kriterium Versicherungs-Ausstattung/Leistung ein. Hier die Rangliste gemäß der besten Versicherungs-Ausstattung.

**Die Kombiprodukte mit dem besten Leistungsumfang (Privat-, Berufs- und Verkehrsrechtsschutz)**

Platz	Gesellschaft	Punkte
1	Rechtsschutz Union	87,1
2	Nürnberger/ Neue Rechtsschutz	74,2
3	Deurag	69,9
4	VHV/ Neue Rechtsschutz	69,2
5	Advocard	66,9
6	HUK24	65,8
6	HUK-Coburg	65,8
6	Örag	65,8
9	Roland	65,4
10	DMB	59,7
11	LVM	57,7
12	R+V	57,6
13	Allrecht	57,1
14	Arag	55,8
15	Württembergische	55,3

*Quelle: Deutsches Institut für Service-Qualität 2009*

In die Teilnote Versicherungs-Ausstattung/Leistung flossen zu jeweils 25 Prozent die allgemeinen Leistungs- und Tarifmerkmale und die speziellen Leistungen im Privat-, Berufs- und Verkehrsbereich ein. Das Kriterium Geltungsbereich/Versicherungsumfang wurde mit 15 Prozent gewichtet, während die Vereinbarungen und Klauseln zu 35 Prozent berücksichtigt wurden.

Im Kriterium Vereinbarungen und Klauseln standen die Innovationsklausel, außerordentliche Kündigungsmöglichkeiten sowie die Regelungen beim Versichererwechsel, zum Selbstbehalt sowie eventuellem Verzicht darauf auf dem Prüfstand.

*\*Deutsches Institut für Service-Qualität*

**Leipzig: Fünfte Versicherungs- und Fondsmesse (LVFM)**

Die von der Invers-Gruppe ausgerichtete LVFM findet am 22.04.2009 auf dem Gelände der Leipziger Messe statt. Sie zählt bundesweit als eine der größten Messen im Versicherungs- und Fondsbereich. In den Neuen Bundesländern ist die LVFM die Finanz-Leitmesse.

■ **Messekoordination:**  
 Ute.Graefe@invers-gruppe.de  
 Telefon 0341/5256 -520

**Münchener Verein: Starkes Neugeschäft**

Die Münchener Verein Versicherungsgruppe erzielte im Geschäftsjahr 2008 in allen Sparten gegenüber dem Vorjahr ein hohes Neugeschäfts-Plus:

- 53,4% in der Krankenversicherung,
- 37,8% in der Lebensversicherung,
- 64,0% in der betrieblichen Altersversorgung,
- 8,8% in der Allgemeinen Versicherung.

[www.muenchener-verein.de](http://www.muenchener-verein.de)



### Riester-Anbieter aus Maklersicht

Die DWS ist der beliebteste Riester-Anbieter. Das dokumentieren die „Asscompact Trends I/2009“\*\* Zwischen Anfang und Mitte Januar wurden 1.187 unabhängige Vermittler per E-Mail-Interviews unter anderem zu ihren aktuell favorisierten Produkten und Produkthanbietern im Riestermarkt befragt. Die befragten Vermittler gaben 799 Nennungen für 43 Gesellschaften ab.

#### Top Ten der Riester-Anbieter

Rang	Gesellschaft	Relativer Anteil
1	DWS Investment GmbH	29,8%
2	Volkswahl Bund Lebensversicherung a.G.	15,8%
3	Allianz Lebensversicherungs AG	7,1%
4	Nürnberger Lebensversicherung AG	6,4%
5	HDI-Gerling Lebensversicherung AG	5,4%
6	Axa Lebensversicherung AG	4,5%
6	Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG	4,5%
8	Lebensversicherung von 1871 a.G.	3,3%
9	HanseMercur Lebensversicherung AG	2,5%
10	Swiss Life	2,0%

Quelle: Asscompact Trends I/2009

\* BBG Betriebsberatungs GmbH / Managementberatung  
Smartcompagnie GmbH

## Pflegekosten

Die aktuell vom Statistischen Bundesamt vorgelegte Pflegestatistik 2007 weist hohe Deckungslücken zwischen den Kosten einer vollstationären Pflege und der Unterbringung in einem Heim im Verhältnis zu den Erstattungen durch die gesetzliche Pflegeversicherung auf. Regionale Unterschiede sind ebenfalls gegeben. Ende 2007 waren in der höchsten Pflegeklasse III durchschnittlich 2.766 Euro an das Pflegeheim zu entrichten. Dabei wurden über die Ausgaben für Pflege, Unterkunft und Verpflegung hinausgehende Kosten nicht erfasst. Diese können aber im Durchschnitt monatlich mit weiteren 367 Euro zu Buche schlagen. Für die Pflegeklasse II waren im Bundesdurchschnitt monatlich 2.341 Euro aufzubringen. In der Pflegeklasse I betrug der Vergütungssatz 1.915 Euro. Die höchsten Heimkosten in der Pflegeklasse III ergaben sich in Nordrhein-Westfalen mit 3.131 Euro. Es folgen Hamburg (3.040 Euro), Baden-Württemberg (2.979 Euro) und Rheinland-Pfalz (2.827 Euro). Die geringste Vergütung für Pflege, Unterkunft und Verpflegung in der Pflegeklasse III wurde für Sachsen-Anhalt mit monatlich 2.250 Euro errechnet, gefolgt von Sachsen mit 2.280 Euro. Auch in den anderen drei neuen Bundesländern lagen die Vergütungen unter dem Bundesdurchschnitt. 2007 standen rund 11.000 Pflegeheime zur Verfügung.

## MEHR RENDITE = MEHR RENTE

### Garantie Investment Rente

Die Versorgungslücke im Alter wird für die meisten Menschen immer größer. Je größer die Lücke, desto wichtiger wird eine hohe Nettorendite. Aber bedeutet hohe Renditechance bislang nicht gleichzeitig hohes Risiko? Mit der neuen GARANTIE INVESTMENT RENTE bieten Sie Ihren Kunden die Lösung: eine hohe garantierte Rente\*, die auch noch steigen kann! Zudem können Ihre Kunden jederzeit über das Kapital verfügen.

Canada Life und Fidelity – beides Spezialisten auf ihrem Gebiet – bringen von Hause aus mit, was Ihr Kunde zu Recht erwartet, wenn es um seine Altersvorsorge geht: höchste Kompetenz für Risikoversorge und Vermögensbildung. GARANTIE INVESTMENT RENTE – der neue Maßstab für innovative Altersvorsorge.

Nutzen Sie diese sofort beginnende Rente  
für Ihren Vertriebsfolg:

[www.garantie-investment-rente.de](http://www.garantie-investment-rente.de)



DER GLOBALE INVESTMENT SPEZIALIST