



Der Dortmunder Kreis informiert

Info-Service

Ausgabe 1/2012

Der Ersatz von behördlichen Wiederherstellungsbeschränkungen in der Sachversicherung

Durch ein Urteil des BGH vom 30.4.2008 (IV ZR 241/04) wurde in die bisherige Praxis der Versicherer, im Schadenfall Kosten für sog. behördliche Wiederherstellungsbeschränkungen zu ersetzen, maßgeblich eingegriffen.

Unter behördlichen Wiederherstellungsbeschränkungen sind zusätzliche Aufwendungen aufgrund behördlicher Auflagen zu verstehen, die für die Wiederherstellung der versicherten und vom Schaden betroffenen Sache erforderlich sind. Im konkreten Fall ist nun **gerichtlich festgestellt** worden,

welchen konkreten Voraussetzungen eine behördliche Beschränkung genügen muss, damit eine **Entschädigung durch den Versicherer** erwirkt werden kann. Diese Klärung zog jedoch eine generelle Klarstellung der versicherungstechnischen Entschädigungspraxis nach sich.

Das Urteil befasste sich insbesondere mit zwei grundsätzlichen Betrachtungsweisen:

1. Reichen für die Entschädigungspflicht des Versicherers bereits vorhandene behördliche und gesetzliche Vorschriften aus?

2. Muss eine konkrete (schriftliche) behördliche Weisung vorliegen?

Das Gericht entschied, dass hierfür allein die Gültigkeit der genannten Vorschriften genügt und eine konkrete Anweisung durch eine Behörde für die Schadenersatzpflicht des Versicherers nicht erheblich ist.

Im Ergebnis führte die Auslegung des BGH ebenfalls dazu, dass die Kosten für behördliche Wiederherstellungsbeschränkungen bereits über die „Allgemeinen Bedingungen für die Feuerversicherung (AFB)“ versichert gelten.

Da jedoch in den ergänzenden Klauseln auch und insbesondere die Anrechnung von sog. Restwerten auf die Ersatzleistung des Versicherers geregelt wurde, entbehrte es nach dem Urteil einer solchen (Klausel-)Regelung. Restwert im Sinne der Sach-

Inhalt

- Wiederherstellungsbeschränkungen Sachversicherung
- Auslandsdienstreisen
- Vorteile Versicherungsmakler
- Fondsgebundene vs. private Rentenversicherung

versicherung ist der Wert der nach einem Versicherungsfall verbleibenden Reste versicherter Sachen, wenn diese zwar nicht vollständig zerstört sind, aber dennoch ein Totalschaden vorliegt, weil eine Reparatur nicht möglich oder wirtschaftlich nicht sinnvoll ist.

Im Ergebnis müssten Restwerte nunmehr in jedem Fall auf die Entschädigungsleistung angerechnet werden, was aber den Versicherungsnehmer dann benachteiligen würde, wenn Restwerte bei der Wiederherstellung der versicherten Sache keine Verwendung mehr finden. Das ist regelmäßig dann gegeben, wenn die versicherte Sache aufgrund behördlicher Vorschriften nicht mehr am gleichen Ort wiederhergestellt werden darf.

Die Versicherer haben diesem Umstand inzwischen Rechnung getragen und die AFB diesbezüglich (wenngleich mit bestimmten Einschränkungen) entsprechend modifiziert.

Sofern noch alte AFB, und dies auch bei Vereinbarung der Klausel zur Entschädigung der Restwerte, vereinbart gelten, könnte sich der Versicherer im Schadenfall auf das BGH-Urteil beziehen und eine Zahlung der Entschädigung für Restwerte verweigern. Damit besteht ein **Restrisiko**, den vollen Ersatzwert ggf. gerichtlich erstreiten zu müssen.

(MF/CT)



Auslandsdienstreisen und Entsendungen – Handlungsbedarf für Arbeitgeber wächst

In Zeiten globaler Märkte kommt es zunehmend vor, dass Arbeitgeber ihre Mitarbeiter, auch für längere Zeit, ins Ausland entsenden. Aufgrund der teilweise dramatischen politischen und gesellschaftlichen Veränderungen in bestimmten Regionen dieser Welt bzw. einzelnen Ländern, sei es nun in Nordafrika, in den ehemaligen GUS-Staaten oder im Nahen Osten, stellt sich für viele Unternehmen die Frage, wie sie ihre Mitarbeiter angemessen versichern können, um ihrer gesetzlichen Fürsorgepflicht nachzukommen.

Nachfolgend möchten wir nur stichwortartig skizzieren, welche Absicherungsmöglichkeiten es gibt:

1. Reisegepäck-Versicherung

Versichert ist das gesamte Reisegepäck – einschließlich Firmeneigentum –, welches die versicherte Person auf Dienstreisen mit sich führt.

Das Gepäck ist versichert, wenn es aufgegeben wird, durch strafbare Handlungen Dritter beschädigt wird bzw. abhanden kommt, durch Unfälle des Transportmittels oder sonstige unvorhersehbare Ereignisse zu Schaden kommt oder verloren geht. Regelmäßig kann umfassender Versicherungsschutz auf „All risks“-Basis vereinbart werden.

Ersetzt wird der Zeitwert des Reisegepäcks bis zur vereinbarten Versicherungssumme. Für Wertsachen gelten besondere Höchstgrenzen.

2. Auslandsreise-Krankenversicherung

Fast jeder Mitarbeiter ist heute Mitglied in einer gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung. Dieser Versicherungsschutz ist jedoch speziell auf die deutschen Verhältnisse ausgerichtet und bietet nicht immer den notwendigen Schutz im Ausland. Das

gilt selbst für Länder, mit denen Sozialversicherungsabkommen bestehen. Eine private Auslandsreise-Krankenversicherung gilt oftmals nicht für Dienstreisen ins Ausland. Ferner haftet der Arbeitgeber gemäß § 17 SGB V bei Erkrankungen des Arbeitnehmers und der begleitenden Familienangehörigen, selbst wenn diese nur zu Besuch sind.

Hinzu kommt, dass trotz bestehendem Versicherungsschutz in einigen Ländern, insbesondere z. B. in den USA, die Entschädigungsleistungen gängiger Krankenversicherungen gemäß den im Heimatland üblichen Behandlungssätzen nicht ausreichend bemessen sind.

Diese Probleme können Sie ganz einfach lösen – mit einer Auslandsreise-Krankenversicherung in der Gestaltung eines Gruppenversicherungsvertrages. Dieser Vertrag bietet nicht nur Ihren Mitarbeitern weltweiten Krankenversicherungsschutz für Dienstreisen, sondern auch Ihnen als Arbeitgeber wichtige Vorteile:

- Rundumversorgung der Mitarbeiter im Krankheitsfall während der Dienstreise
- Kostenübernahme der Krankheitsbehandlung während der Dienstreise
- Kein Verwaltungsaufwand im Krankheitsfall für das Unternehmen durch Assistance-Leistungen des Versicherers
- Beitrag zur Auslandsreise-Krankenversicherung gilt als Betriebsausgabe
- Kurzfristreisen: für Reisen von bis zu 92 Tagen Dauer im Ausland ohne namentliche Nennung
- Langfristreisen: für Reisen ab 92 Tagen Dauer mit namentlicher Nennung
- Ausländische Gäste in Deutschland sind mitversichert
- Sämtliche Tochterunternehmen sind automatisch mitversichert
- i. d. R. keine Gesundheitsprüfung erforderlich

3. Unfallversicherung

Im Rahmen einer Unfallversicherung wird Versicherungsschutz gewährt für dauerhafte Schäden bzw. Invalidität nach einem Unfall, also nach einem plötzlich von außen einwirkenden unfreiwilligen Ereignis.

Folgende Leistungsarten können versichert werden:

- Tod
- Invalidität
- Übergangslleistung
- Krankenhaustagegeld / Genesungsgeld
- Tagegeld

- Kosten für kosmetische Operationen
- Bergungskosten
- Kurbeihilfe

Insbesondere die Versicherungssummen für Tod und Invalidität sind grundsätzlich frei wählbar und sollten in Abhängigkeit zum Arbeitsvertrag bzw. zum Gehalt bestimmt werden. Sollte in ihrem Unternehmen eine Gruppen-Unfallversicherung mit weltweitem 24-stündigem Versicherungsschutz bestehen, können Auslandsdienstreisen entsendeter Mitarbeiter vom Versicherungsschutz erfasst werden.

4. Kidnapping- & Erpressungs-Versicherung

Im Rahmen dieser Versicherung können Ereignisse wie

- Entführung
- Erpressung
- Freiheitsberaubung
- Verkehrsmittelentführung

versichert werden.

Versichert werden namentlich genannte Mitarbeiter oder definierte Mitarbeitergruppen mit individuell zu bestimmenden Versicherungssummen.

Neben der Kostenerstattung bieten die Versicherer auch präventive Krisenberatung an. Im Schadenfall stehen Ihnen für diesen Fall ausgebildete Spezialisten zur Seite.

5. Risiko-Lebensversicherung

Im Rahmen einer adäquaten Absicherung sollte in jedem Fall auch die Absicherung für den Todesfall überprüft und ggf. angepasst werden. Die Risiko-Lebensversicherung ist dafür nur geeignet, wenn längere und langfristig geplante Aufenthalte vorgesehen sind. Aufgrund der notwendigen Gesundheitsprüfung und einer Mindestlaufzeit bei den meisten Versicherungsgesellschaften von einem Jahr, kann der Mitarbeiter abgelehnt werden oder die Prämie ist bei Kurzaufenthalten verhältnismäßig hoch. Als sinnvolle Alternative bietet sich in diesen Fällen die Todesfallabsicherung über die Unfallversicherung an.

Fazit:

Bei Auslandsdienstreisen und Entsendungen herrschen für Arbeitgeber unkalkulierbare Risiken. Mit einer maßgeschneiderten Absicherung werden diese kalkulierbar.

(SW/LM)



Mehrwert für Mandanten aus der Zusammenarbeit mit einem Versicherungsmakler



Oft werden wir als Versicherungsmakler gefragt, was den Unterschied ausmacht zwischen dem Versicherungsagenten und dem Versicherungsmakler. Die Antwort lautet eindeutig: „Der Mehrwert aus der Zusammenarbeit“.

Diesen Mehrwert, den ein Mandant in der Zusammenarbeit mit seinem Versicherungsmakler erhält, möchten wir Ihnen aufzeigen:

Der Versicherungsmakler ist nicht nur kraft Gesetzes im Lager seines Kunden, weil er dessen Interessenvertreter ist, sondern auch aufgrund seiner Position gegenüber dem Versicherer. Der Versicherungsmakler ist gegenüber den Versicherern unabhängig und ist damit auch nicht weisungsgebunden. Im Gegensatz dazu befindet sich der Versicherungsagent mit seinem Agenturvertrag für die Vermittlung von Versicherungsverträgen im Abhängigkeitsverhältnis zu seinem Auftrag- bzw. Arbeitgeber, dem Versicherer, insofern ist er auch weisungsgebunden.

Weil wir als Versicherungsmakler unabhängig sind, verfügen wir über umfassende Marktkenntnisse und Zutrittsmöglichkeiten in der Assekuranz, die ein Agent aufgrund seiner Ausschließlichkeit nicht besitzt. Diesen wesentlichen Vorteil nutzen wir in unseren Verhandlungen für unsere Mandanten, wenn es um risiko- und marktgerechte Preis-Leistungs-Verhältnisse für seine Versicherungsverträge geht.

Im Vergleich zum Agenten verfügen wir mit diesem Wettbewerbsvorteil bei allen führenden Versicherern über qualitativ hochwertige Rahmenverträge, die weit über die Standardwerke des einzelnen Versicherers hinausgehen. Dies versetzt uns in die Lage, durch unsere Marktkenntnisse und

-möglichkeiten für den Mandanten je nach individueller Risikosituation bessere Versicherungskonzepte erarbeiten zu können als der Ausschließlichkeits-Agent. Diesem ist dies aufgrund seiner Agenturgröße und Kundenausrichtung oft gar nicht möglich. Der Agent kann nur die vorgegebenen Standardprodukte seines Arbeitgebers anbieten und ist vorwiegend im Privatkunden- und kleingewerblichen Geschäft vermittelnd unterwegs.

Mit der zunehmenden Unternehmensgröße bei den Versicherungsgesellschaften wächst die Anonymität. Dies hat leider auch negative Auswirkungen auf die Serviceleistung der Versicherer, was wir Versicherungsmakler schon seit Langem kritisch beobachten und bemängeln. Aus diesem Grund erhält unser Mandant keine Versicherungsscheine direkt vom Versicherer, sondern ausschließlich von uns geprüfte und für richtig befundene Dokumente, denn erfahrungsgemäß sind 5 von 10 Dokumenten vom Versicherer fehlerhaft ausgestellt. Ein Service, den der Agent systembedingt nicht liefern kann.

Wichtig in diesem Zusammenhang sind auch die in jedem Versicherungsvertrag verankerten Vertragsobligationen und Fristen. Mithilfe unserer IT-Systeme machen wir Sie auf wichtige wiederkehrende Vertragsobligationen aufmerksam und beobachten regelmäßig einzuhaltende Vertragsfristen, auch um ggf. wegen günstiger Marktzyklen Vertragsoptimierungen für Sie zu erarbeiten. Ebenfalls ein Service, den der Agent nicht leisten kann, weil dies aufgrund seiner Vertriebsorientierung kontraproduktiv für ihn wäre.

Anonymität ist bei uns generell ein Fremdwort, denn Sie als Mandant haben bei uns

einen festen bekannten Ansprechpartner, der alles Weitere für Sie intern und extern koordiniert. Callcenter oder zigfaches Weiterverbinden gibt es bei uns nicht.

Unsere Unabhängigkeit und unsere Marktkenntnisse zahlen sich besonders im Versicherungsfall aus. Da wir mit unseren Mandanten „in einem Boot sitzen“, können wir aufgrund unserer Kompetenz und weitreichender Vollmachten ihre berechtigten Interessen vertreten. Wir kennen die Versicherungsbedingungen bis ins Kleingedruckte, sprechen die gleiche Sprache wie die Versicherer, kennen die Gesprächspartner im Schadenfall und sind als unternehmerisch tätiger Geschäftspartner anerkannt.

All diese Mehrwerte sind für unsere Kunden nicht mit Prämienzuschlägen oder zusätzlichen Honoraren verbunden. Unsere Courttage ist integrierter, also kalkulatorischer Bestandteil einer jeden Versicherungsprämie. Im Vergleich zum Agenten erhalten wir eine durchgängige geringe Betreuungscourttage. Der Agent hingegen erhält eine hohe einmalige Abschlussprovision für die Versicherungsvermittlung im Sach- und Haftpflichtversicherungsgeschäft. In der Regel hat der Agent durch dieses Vergütungssystem kein langfristig angelegtes Betreuungs- und Pflegeinteresse gegenüber seiner Klientel. Im Gegensatz zu uns Versicherungsmaklern.

Wir freuen uns, Ihnen diese Mehrwerte als Ihr Versicherungsmakler bieten zu können und stehen für Kontinuität und Verlässlichkeit.

(MS,VP)

Fondsgebundene vs. klassische private Rentenversicherung

Es erinnert an die Gespräche über die „gute, alte Zeit“: Stiegen die gesetzlich festgelegten Rechnungszinsen für Lebensversicherungsverträge in den Jahren 1980 bis 1994 noch stetig von 3,0 % über 3,5 % auf dann 4,0 % an, so sinken sie seither kontinuierlich. Jetzt, im Jahr 2012, wird der bisher tiefste Stand mit 1,75 % erreicht.

Aber die staatliche Rente reicht für die Altersvorsorge nicht aus – daran gibt es keinen Zweifel. Hinzu kommt: Wir Deutschen leben länger. Mit der längeren Lebenserwartung steigt der Kapitalbedarf im Alter.

Fest steht: Die globalen Märkte beeinflussen unseren Alltag. Es beginnt an der Zapfsäule und endet möglicherweise bei der Frage, wie man angesichts dieser Faktoren die eigene Vorsorgeplanung effektiv gestalten kann.

Dabei geht es vor allem darum, Vorsorgelösungen zu finden, die flexibel und renditestark sind, um effektiv auf die Veränderungen unserer Zeit reagieren zu können. Fondsorientierte Produkte können gerade im Bereich langer Laufzeiten eine Alternative sein.

Nur wenn wir unterstellen, dass die Versicherer weiterhin mit historisch niedrigen Kapitalmarktzinsen bei gleichzeitig volatilem Aktienmarkt zu kämpfen haben und sich die aktuellen Szenarien zusätzlich erheblich verschlechtern, erhält der garantierte Höchstrechnungszins für den Kunden eine entscheidende Bedeutung.

Gerade im Bereich der kurzen Laufzeiten von unter 15 Jahren wird der Versicherte erstmalig eine geringere garantierte Ablaufleistung erhalten, als die Summe seiner eingezahlten Beiträge ausmacht. Bei der Auswahl des Versicherers ist also umso mehr darauf zu achten, inwieweit dieser Versicherer in der Lage ist, Überschüsse über die Garantieverzinsung hinaus durch eine kluge Anlagepolitik zu erwirtschaften.

Man könnte jetzt auf den Gedanken kommen, dass – bei derart niedrigen Garantien – fond-

sorientierte Produkte eine lukrativere Variante in der Kapitalanlage darstellen. Aktuell ist der Trend spürbar, für eine bessere Verzinsung „etwas mehr ins Risiko“ zu gehen.

Nun ist Fondspolice nicht gleich Fondspolice und die unterschiedlichsten Gestaltungen sind mittlerweile am Markt erhältlich. Generell ist festzustellen, dass Fondspolice ohne jegliche Garantien eine risikoreichere Alternative sind – gerade bei kurzen Laufzeiten.

Die in den vergangenen Jahren vielfach abgestürzten Fondskurse wirkten sich negativ auf die Rendite so mancher fondsgebundenen Versicherung aus. Die neue Generation der Fondspolice soll den stärker werdenden Schwankungen an den Kapitalmärkten besser Rechnung tragen und Renditechancen sowie die Sicherung des Vermögens kombinieren.

Sogenannte Garantieprodukte (z. B. 3-Topf-Hybride) beinhalten zwar kein Verlustrisiko, reduzieren aber durch die Garantiekosten die mögliche Rendite. Je länger die Laufzeiten, desto höher sind die Chancen für das Fondsprodukt, die klassische Variante der Rentenversicherung in der Kapitalabfindung zu übertreffen. Dabei zeichnen sich folgende Trends ab:

- Individuellere Gestaltung der Garantien
- Auslagerung der Kapitalanlage an Vermögensverwalter mit besonderer Expertise
- Flexibilität in der Ansparphase und größere Freiheiten in der Auszahlungsphase

Die Konzepte werden damit aber auch ständig komplexer und verlangen nach Aufklärung und Begleitung durch den Berater.

Ein entscheidender Punkt bzgl. der Vorteilhaftigkeit einer fondsgebundenen Rentenversicherung ist die Auswahlmöglichkeit der zur Verfügung stehenden Fonds. Grundsätzlich sollten nur Versicherer in Frage kommen, die über eine große Auswahl top gerateter Fonds verfügen und nicht nur auf hauseigene Produkte abstellen. Sofern sich der Kunde nicht selbst mit der Auswahl und der zukünftigen Beobachtung der Fonds beschäftigen möchte, empfehlen sich Versicherer, die auch über klug gemanagte Varianten verfügen.

Eine schlechtere Performance der fondsgebundenen Versicherung liegt meistens an der Auswahl der falschen Investmentfonds. Die Entscheidung, welches Produkt für die Zukunft gewählt werden sollte und wie viel Garantien notwendig sind, ist immer mehr abhängig von einer genauen Analyse der



derzeitigen Versorgungssituation (Wird das Kapital zu einem Stichtag, z. B. dem 65. bzw. 67. Geburtstag, benötigt oder besteht ein genügend großes Zeitfenster, um Entwicklungen an den Kapitalmärkten zu nutzen?) sowie der individuellen Risikobereitschaft des Kunden.

(JU/LU)

Absender



Lurz & Hölscher
Versicherungsmakler GmbH
Rochusstraße 47
40479 Düsseldorf

Telefon 02 11 / 69 06 90
Telefax 02 11 / 69 06 969
info@lhvm.de
www.lhvm.de

Impressum

Partnerhäuser des Dortmunder Kreises e. V.:

- Biller Versicherungsmakler GmbH
- Dr. Markus Baum e. K.
- Farnschläder Assekuranz Versicherungsbetreuungs- und -vermittlungsgesellschaft GmbH
- Kraushaar Versicherungsmakler GmbH
- Kurt Wegscheider Versicherungsmakler GmbH
- Logos Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH
- Lurz & Hölscher Versicherungsmakler GmbH
- M.A.R.K. Versicherungsmakler GmbH
- Marx & Marx Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
- Schmitz · Horn · Treber GmbH
- SecuRat Versicherungsmakler GmbH
- T & S Versicherungsmakler GmbH
- Tharra & Partner Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

Sie haben Fragen zu diesen oder anderen Themen?

Rufen Sie uns an - wir informieren Sie gern.
Oder besuchen Sie uns im Internet unter:

www.dortmunderkreis.de

Der Info-Service erscheint dreimal jährlich. Verantwortlich für den Inhalt ist der jeweilige Absender des Info-Services. Nachdruck sowie jegliche andere Form der Wiedergabe, auch auszugsweise, ist untersagt.
Erstausgabe: 1993