

Das Bundesaufsichtsamt (BaFin) beantragte für die BVAG Berliner Versicherung Aktiengesellschaft eine Insolvenz. Was bedeutet dies für betroffene Versicherungsmakler?

von Dr. Johannes Fiala, RA (München), VB, RB, MBA Finanzdienstleistungen (Univ.), MM (Univ.), Geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), Bankkaufmann (www.fiala.de)

und

Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Sachverständiger für Versicherungsmathematik (Diethardt), Aktuar DAV, öffentlich bestellt und vereidigt von der IHK Frankfurt am Main für Versicherungsmathematik in der privaten Krankenversicherung (www.pkv-gutachter.de).

Jahresfehlbetrag 6,3 Mio. Euro

Bereits im Mai 2013 wurde in der Fachpresse über 6,3 Mio. Jahresfehlbetrag des Versicherers berichtet. Wenn bereits damals eine Insolvenz des Versicherers absehbar gewesen wäre, oder gedroht hätte, bzw. sich die Bonität des Versicherers damit deutlich verschlechterte, wäre es keinem Versicherungsnehmer mehr zumutbar gewesen, an seinen Verträgen festzuhalten. Denn unter diesen Voraussetzungen kann jeder Versicherungsnehmer seinen Vertrag fristlos kündigen. Doch waren seinerzeit die Eigentümer willens und in der Lage, BVAG freiwillig mit dem erforderlichen Kapital zu versorgen. Denn Kapital ist bei einem auf Wachstum abstellenden Versicherer nötig, um den für Wachstum erforderlichen Aufwand zu decken – Gewinne auf dieses Investment sind erst später zu erwarten.

Neuer Eigentümer lässt BVAG in die Insolvenz gehen

Der seit Oktober 2014 neue Eigentümer, eine Schweizer Beteiligungsgesellschaft, die damit erstmals ein Engagement im deutschen Versicherungsmarkt einging, war dazu hingegen nicht mehr bereit. Dabei sollte es klar sein, dass zunächst nicht Gewinne zu erwarten waren, sondern erheblicher weiterer Aufwand, um sich im Markt zu etablieren und zu wachsen. Vielleicht waren die Schweizer überrascht, dass Gewinne in der Zukunft erst einmal noch mehr Investitionen erfordert hätten? So ließ man dann recht bald das gerade erst erworbene Investment in die Insolvenz gehen.

Betreuung durch Versicherungsmakler

Der Bundesgerichtshof hat bereits in den 1950er-Jahren entschieden, dass es keinem Versicherungsnehmer zumutbar ist, bei einer sich offensichtlich verschlechternden Bonität zuzuwarten, ob und wann es zu einer Insolvenz kommt. Somit hätte spätestens seit Ende 2014 für Versicherungsmakler genügend Anlass bestanden, zu fragen, ob der neue Investor wirklich bereit war, den Versicherer mit dem für sein Wachstum erforderlichen frischen Kapital zu versorgen. Andernfalls die Bestände umzudecken anstatt „weiterhin auf Augenhöhe mit diesem Maklerversicherer“ zusammenzuarbeiten.

Allerdings besteht für Versicherungsmakler nach der gesetzlichen Lage keine Verpflichtung laufende Versicherungsverträge zu betreuen, denn die Betreuung steht als gesetzliche Kardinalpflicht weder im Handelsgesetzbuch, noch gibt es eine Betreuungspflicht nach der Rechtsprechung. Jedoch haben sich sehr viele Versicherungsmakler gegenüber ihren Kunden völlig unnötig zur Betreuung der Verträge, auch zur Verwaltung der Versicherungsverbindungen, sowie zur Unterstützung in Schadensfällen verpflichtet. Derartige freiwillige und durch Musterverträge eingegangene Verpflichtungen führen naturgemäß zu einer unnötigen Haftung des Versicherungsmaklers. Die Kunden könnten dem Makler also vorwerfen, dass er längst hätte erkennen müssen wie schlecht es um die Bonität bei vermittelten Versicherern als Vertragspartnern des Kunden steht: Im Zweifel wird zudem die Haftpflichtversicherung des Versicherungsmaklers sagen „Betreuung, Vertragsverwaltung,

Schadensabwicklung, sind alles keine gesetzlichen Maklerpflichten – und in unserer VSH-Police sind derartige Tätigkeiten von Hause aus gar nicht erst versichert“.

Versprechen der Betreuung als Haftungsfalle und verschenkte Vergütung des Maklers

Die so genannte Betreuung bedeutet für den Versicherungsmakler eine erhebliche Verantwortung, denn er muss beispielsweise (wie bei Vermittlung einer Deckung sowieso) die Bonität des Versicherers im Auge behalten. Diese kann sich schlagartig ändern, wenn der Versicherer am Tropf eines Investors hängt, und dieser wechselt. Dreht der neue Investor bei einem Versicherer, der wachsen muss, den Geldhahn zu, so ist die Insolvenz ggf. unvermeidlich. Also müsste der Makler auch die Bereitschaft des neuen Investors einschätzen, den Versicherer weiter mit für das Wachstum erforderlichen Kapital zu versorgen.

Der gesamte Aufwand der Betreuung für den Versicherungsmakler spiegelt sich auch darin wieder, dass die Kosten für die VSH-Prämien erheblich steigen, wenn individuell zusätzliche Tätigkeiten mit eingeschlossen werden sollen. Dies eröffnet für den Versicherungsmakler die Möglichkeit für eine Zusatzvergütung vom Versicherungsnehmer, oder alternativ die eigenen Musterformulare zur Kundenverbindung gerade so zu gestalten, dass nicht mehr als die gesetzlichen Pflichten des Versicherungsmaklers übernommen werden.

Die heutige Zahlungsunfähigkeit des Versicherers bedeutet gerade nicht, dass er überschuldet ist. Bei laufenden Schadensfällen, die vielleicht nur teilweise oder noch gar nicht reguliert sind, könnten die Versicherungsnehmer jedoch auf die Idee kommen erst mal den Versicherungsmakler um Vorleistung zu bitten, ganz nach dem Motto „Sie hätten doch bereits vor etwa zwei Jahren umdenken müssen, denn dann hätte ich nicht die Schwierigkeit meinen Rechtsanspruch auf Versicherungsleistungen beim Insolvenzverwalter anmelden zu müssen, mit der Aussicht nur einen Bruchteil zu bekommen, und dies vielleicht erst nach vielen Jahren, wenn der Insolvenzverwalter soweit in der Bearbeitung gekommen ist“.

Geschädigte in der Haftpflichtversicherung können den ehemals versicherten Schädiger auch mit Millionenforderungen und lebenslangen Renten in Anspruch nehmen, wenn der Versicherer ausfällt.

Aktive Enthftung des Versicherungsmaklers

Versicherungsmakler benötigen heute Maklerverträge, um die eigene Haftung zu minimieren, anstatt sich durch kostenlose Muster von sogenannten Fachautoren, Verbänden und Vereinen – vielfach unterstützt durch Versicherer – unnötig in eine existenzgefährdende eigene persönliche Haftung zu begeben. Das alleine ersetzt aber keine pflichtgemäße Beratung durch den Versicherungsmakler. So hat die Finanzaufsicht BaFin auch Hoffnungen deutscher Lebensversicherer angesichts der langdauernden Niedrigzinsphase auf Lockerungen bei der Zinszusatzreserve gedämpft: "Es ist nicht unser Job als Versicherungsaufsicht dafür zu sorgen, dass die schwächsten Versicherungsunternehmen mittels Gesetzänderungen überleben", sagte BaFin-Präsident Felix Hufeld am 22. Juni 2015 auf einer Versicherungskonferenz. Als Makler muss man daher fragen, ob der Lebensversicherer notfalls von seinen Aktionären gerettet wird, oder diese Nachschüsse verweigern und ihn einfach mit Verlusten für die Versicherten in die Auffanggesellschaft Protektor oder in die Insolvenz gehen lassen.