



**Kapitel 8**

**VERSICHERUNGEN**

Hansjörg Bach



## 8. VERSICHERUNGEN

### 8.1 RISIKO UND VERSICHERUNGEN

Die **Risikoorientierung** in der Immobilienwirtschaft hat in den letzten Jahren geradezu dramatisch an Bedeutung gewonnen. Eine wesentlich stärkere Beachtung möglicher Risiken erfolgt sowohl von Seiten der

- Investoren/Eigentümer als auch
- der Kreditgeber und
- durch das Immobilienmanagement sowie
- durch verschärfte Risikoeinschätzung durch Behörden.

Das Netz von Regelungen bei Immobilieninvestitionen hat sich insbesondere unter dem Blickwinkel des **Verbraucherschutzes** stark verdichtet. Der Stellenwert für Versicherungen hat im **Risiko-Management-Prozess** eines Immobilienunternehmens stark zugenommen.

Als erster Schritt bedarf es der Entwicklung einer **Risikophilosophie** im Unternehmen. Ein Immobilienunternehmen muss sich ebenso wie all diejenigen, die im Lebenszyklus einer Immobilie tätig werden, darüber klar werden, wie mit Risiken umgegangen wird.

Risiken sind, soweit dies im Voraus möglich ist, zu identifizieren und zu bewerten.

**Versicherungen dienen dazu, Risiken zu begrenzen.**

Seit 1994 ist die Öffnung des europäischen Binnenmarktes für die Versicherungswirtschaft Realität. Bis zu diesem Zeitpunkt gab es Versicherungsmonopole in der Bundesrepublik Deutschland. Die Zeit vor 1994 war durch ein hohes Maß an zuverlässiger Vorprüfung der Produkte am Versicherungsmarkt gekennzeichnet.

Seit 1994 gibt es eine beachtliche Vielzahl an neuen Produkten auf dem Versicherungsmarkt. Die Öffnung des europäischen Binnenmarktes und der Wegfall der Versicherungsmonopole zielten darauf, durch eine neue Konkurrenzsituation dem Verbraucher, d. h. dem Versicherungsnehmer, Vorteile zu verschaffen.

Die durch diese Entwicklung ausgelöste Produktvielfalt und Individualisierung hat jedoch die Vergleichbarkeit der Versicherungsprodukte für den Nichtfachmann in hohem Maße erschwert.

In gleichem Umfang haben die Bedeutung der Sachkunde und der Branchenüberblick der Versicherungsvermittler zugenommen.

Für die **Entscheidungsträger** in Unternehmen der Immobilienwirtschaft hat die neue Situation zur Folge, dass **Organisation** und **Kontrolle** des Versicherungswesens erhöhter Wachsamkeit bedarf und sich nicht allein auf traditionelle Wege verlassen kann.

Dies gilt umso mehr, weil der Versicherungsbereich bei Immobilienunternehmen häufig nicht im Prüfungsauftrag an die Wirtschaftsprüfungsgesellschaften enthalten ist.

Es ist allerdings schwer vorstellbar, dass das Risikomanagementsystem eines Unternehmens ohne Berücksichtigung seines Versicherungssystems sinnvoll überprüft werden kann.

Unverändert ist nach wie vor das ungelöste Problem, wie das notwendige Spezialwissen über Versicherungen, unabhängig von der Betriebsgröße, beschafft werden kann: Für kleinere und mittlere Unternehmen bietet sich eine Kooperation auf diesem Spezialgebiet an.

## 8.2 AUFGABEN DER VERSICHERUNGEN

**Versicherung** ist eine mögliche Form der **Vorsorge** mit dem Ziel, **wirtschaftlichen Schaden** von Einzelpersonen oder Unternehmen **abzuwenden**, der eintreten kann, wenn **subjektive Gefahren** für **Personen, Sachen oder Vermögen** tatsächlich eintreffen.

Zu Vermögensversicherungen zählen insbesondere die Haftpflichtversicherungen.

Die Schäden, welche hierdurch abgedeckt werden, tragen das gemeinsame Merkmal des schwer Kalkulierbaren, zum Teil der Unbegrenzbarkeit. Alle staatlich verordneten Versicherungen, z. B. Kfz-Haftpflicht, sind diesem Bereich zuzuordnen. Ein elementarer Schaden aus dem Risikobereich der privaten Haftpflichtversicherung kann möglicherweise am stärksten in den Bereich des persönlichen Vermögens eingreifen.

**Es handelt sich hier um ungewisse, jedoch abschätzbare Gefahren, die von einem Versicherer im Wege des Risikoausgleichs unter einer Vielzahl von Versicherten gegen Zahlung einer Prämie versichert werden.**

### Beispiele

- Ein Hauseigentümer haftet für den Schaden, den ein Besucher infolge eines Sturzes auf einer schadhaften Treppe seines Hauses erleidet.
- Ein Einkaufszentrum wird durch einen Brand schwer beschädigt.
- Ein Maklerunternehmen muss hohe Prozesskosten infolge eines verlorenen Prozesses tragen.

## 8.3 EINTEILUNG DER VERSICHERUNGEN

Es gibt eine erstaunliche **Vielfalt von Versicherungen**, die von der Strahlen-Haftpflichtversicherung über die Fotoapparatversicherung, langfristige Rindviehlebendversicherung bis hin zur Lizenzversicherung und Feuer-Betriebsunterbrechungsver-sicherung sowie zur Haftpflicht für Seilbahnen reicht.

Für das Verständnis der **Systematik der Versicherungen** ist die nachfolgende Darstellung der Formen der Versicherung hilfreich.

## Formen der Versicherung sind

Sozialversicherung  
\*Individualversicherung  
\*\*

\* Sozialversicherungen dienen der sozialen Sicherung von Arbeitnehmern und sind Zwangsversicherungen. Ihre Zweige sind:

Rentenversicherung der Arbeitnehmer (BfA, LVA etc.)

Rentenversicherung der Handwerker und Landwirte (LVA etc.)

Krankenversicherung (Ortskrankenkassen etc.)

Pflegeversicherung

Unfallversicherung (Berufsgenossenschaften)

Arbeitslosenversicherung (Bundesanstalt für Arbeit)

\*\* Individualversicherungen können Schutz vor zahlreichen Gefahren bieten, die durch Sozialversicherungen nicht abgedeckt werden. Im Gegensatz zu der Sozialversicherung sind bei der Individualversicherung gleichartige Risiken in einer Vielzahl von Zweigen zusammengefasst. Beispiele von Versicherungszweigen, die für die Grundstücks- und Wohnungswirtschaft Bedeutung haben, sind:

Allgemeine Haftpflichtversicherung

Verbundene Wohngebäudeversicherung

Rechtsschutzversicherung

Feuerversicherung

Diese Hauptversicherungszweige sind in zahlreiche Unterarten und Nebenversicherungszweige mit weiteren Unterarten aufgeteilt.

Im Hinblick auf die Zusammenfassung von Versicherungszweigen wird unterschieden zwischen:

- **Kombinierter Versicherung** (ein Versicherungszweig und -vertrag),  
Beispiel: Verbundene Wohngebäudeversicherung.
- **Gebündelter Vertrag** (mehrere Versicherungszweige und -verträge),  
Beispiel: Familienversicherung (Privathaftpflicht-, Hausrat-, Unfallversicherung).

Die Versicherungen lassen sich aus **versicherungswirtschaftlicher Sicht** weiter danach gliedern:



Unter dem Begriff **All-Risk-Versicherung** versteht man Angebote der Versicherungswirtschaft, die im Sinne einer Allgefahrendeckung einen lückenlosen Versicherungsschutz gegen Gefahren und Schäden an versicherten Sachen durch Zerstörung, Beschädigung und Abhandenkommen anbieten.

Bei diesen Versicherungsangeboten ist eine sorgfältige Nutzen-Kosten-Abwägung unabdingbar.

**Die Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB)** haben Gültigkeit für jeweils einen ganzen Versicherungszweig aufgrund **freiwilliger Branchenvereinbarungen**. Sie unterliegen **nicht mehr** einer **präventiven rechtlichen Prüfung**. Der Versicherer hat bei Vertragsabschluss ausdrücklich auf sie hinzuweisen und sie dem Versicherungsnehmer in geeigneter Weise zur Kenntnis zu geben (§§ 305 ff. BGB).

#### Beispiele

- Allgemeine Wohngebäude-Versicherungsbedingungen (VGB 88),
- Allgemeine Hausratversicherungsbedingungen (VHB 92).

Seit dem Wegfall der Versicherungsmonopole 1994 und der damit verbundenen Öffnung des Versicherungsmarktes beruhen die Allgemeinen Versicherungsbedingungen auf Branchenvereinbarungen.

Es ist somit sorgfältig zu beachten, welche Version der Allgemeinen Versicherungsbedingungen im einzelnen Versicherungsvertrag zur Anwendung kommt und wodurch sich die einzelnen Fassungen unterscheiden.

Die Regelungen können noch durch Besondere Versicherungsbedingungen (BVB) ergänzt werden.

Es bestehen sowohl besondere Versicherungsbedingungen, die nur auf einen ganz speziellen Einzelfall zugeschnitten sind (sie werden auch als echte Besondere Versicherungsbedingungen bezeichnet), als auch besondere Versicherungsbedingungen, die für bestimmte Tatbestände Anwendung finden (diese werden auch als unechte Besondere Versicherungsbedingungen bezeichnet).

Eine Abgrenzung ergibt sich auch durch die **Versicherungen, die aufgrund gesetzlicher Verpflichtungen abzuschließen sind (Pflichtversicherungen)**, z. B. für

- Jäger,
  - Notare,
  - Steuerberater,
  - Kraftfahrzeughalter
  - die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums einer Wohnungseigentümergeinschaft im Rahmen einer ordnungsmäßigen, dem Interesse der Gesamtheit der Wohnungseigentümer entsprechenden Verwaltung: die Feuerversicherung des gemeinschaftlichen Eigentums zum Neuwert sowie die angemessene Versicherung der Wohnungseigentümer gegen Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht (§ 21 Wohnungseigentumsgesetz),
  - Versicherungsvermittler,
- und solche, die vom Versicherungsnehmer aus **freiwilliger Entscheidung** abgeschlossen werden.

Man kann die Versicherungen nach **wohnungswirtschaftlichen Kriterien** einteilen.

Unter **immobilienwirtschaftlicher** Betrachtung ist die Unterscheidung bei den Individualversicherungen dahingehend von Bedeutung, wer die Kosten der Versicherung zu tragen hat.

- Bei Mietverhältnissen über **Geschäftsräume** ist im gesetzlich zulässigen Rahmen vertraglich vereinbar, welcher Vertragspartner die Kosten für welche Versicherungen trägt. Die Bestimmungen des § 556 BGB (Vereinbarungen über Betriebskosten) sind zu beachten.
- Im Bereich der **Wohnungsverwaltung** sind Versicherungen teilweise Betriebskosten im Rahmen der Bewirtschaftungskosten. Für den Geltungsbereich der Betriebskostenverordnung sind die Eingrenzungen zu beachten, die unter § 2 Abs. 13 dieser Verordnung diejenigen Sach- und Haftpflichtversicherungen aufzählt, die zum Betriebskostenkatalog gehören: „ . . . hierzu gehören namentlich die Kosten der Versicherung des Gebäudes gegen Feuer-, Sturm-, Wasser- sowie sonstige Elementarschäden, der Glasversicherung, der Haftpflichtversicherung für das Gebäude, den Öltank und den Aufzug.“

## 8.4 VERSICHERUNGSVERMITTLER

Für denjenigen, der Versicherungsschutz sucht und hierbei fachmännischen Rat in Anspruch nehmen möchte (besser gesagt: muss), kommen als Versicherungsvermittler im Sinne von § 59 Versicherungsvertragsgesetz in Betracht:

- Versicherungsvertreter und
- Versicherungsmakler.

**Wichtiger Hinweis:** Wer gewerbsmäßig als Versicherungsvermittler tätig ist, bedarf seit 2007 einer Erlaubnis nach § 34d Gewerbeordnung durch die zuständige Industrie- und Handelskammer. Die Voraussetzungen für die Erteilung der Erlaubnis sind:

- **Zuverlässigkeit:** keine rechtskräftige Verurteilung in den letzten 5 Jahren vor Antragstellung wegen eines Verbrechens oder wegen Diebstahls, Unterschlagung, Erpressung, Betruges, Untreue, Geldwäsche, Urkundenfälschung, Hehlerei, Wuchers oder einer Insolvenzstraftat.
- **Geordnete Vermögensverhältnisse:** Es darf kein Insolvenzverfahren über das Vermögen des Antragsstellers eröffnet – oder mangels Masse abgewiesen – worden sein. Er darf keine eidesstattliche Versicherung vor dem für ihn zuständigen Amtsgericht/Vollstreckungsgericht abgegeben haben.
- Nachweis über eine **Berufshaftpflichtversicherung:** Vermögensschadenhaftpflicht mit 1,13 Millionen € pro Versicherungsfall und 1,7 Millionen € für alle Versicherungsfälle eines Jahres.
- Nachweis über die **erforderliche Sachkunde:** erfolgt mit der erfolgreichen Ablegung einer Sachkundeprüfung vor der IKH bzw. einschlägigen Bildungsabschlüssen.

Es bestehen Ausnahmen von diesen Regelungen, auf diese wird hier jedoch nicht eingegangen.

Demjenigen, der sich Versicherungen vermitteln lässt, sollte jederzeit bewusst sein, dass größte Sorgfalt bei der Auswahl des Versicherungsvermittlers angebracht ist. Wiederholt ist darauf hinzuweisen, dass seit der Liberalisierung des Versicherungsmarktes 1994 die Vielfalt der Versicherungsprodukte so zugenommen hat, dass eine Versicherungsvermittlung verantwortungsvoll nur

- auf hohem fachlichem Niveau,
- mit regelmäßigem aktualisiertem Wissen und
- hervorragender Kenntnis der Versicherungsprodukte möglich ist.

Die Informations- und Beratungspflichten sind für Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler unterschiedlich. Alle Versicherungsvermittler werden auf Antrag bei der zuständigen IHK in ein Versicherungsvermittlungs-Register ([www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info)) eingetragen, das vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag geführt wird. Nach dessen Statistik waren in diesem Vermittlungsregister zum 30.9.2013 insgesamt 246.856 Versicherungsvermittler eingetragen.

### 8.4.1 Versicherungsvertreter

In § 59 Abs. 2 Versicherungsvertragsgesetz werden **Versicherungsvertreter** folgendermaßen definiert: „Versicherungsvertreter im Sinn dieses Gesetzes ist, wer von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.“

Sie sind in der Regel selbstständige Handelsvertreter i. S. v. § 84 Abs. 1 HGB und gegenüber der Versicherung bzw. den Versicherungen verpflichtet, die sie vertreiben. Dies schließt keinesfalls aus, dass sie auch die Interessenlage des Versicherten angemessen berücksichtigen – allerdings im Rahmen dessen, was die Versicherung zulässt, der sie verpflichtet sind.

Es wird unterschieden zwischen Versicherungsvertretern,

- die berechtigt zur **Vermittlung** oder
- berechtigt zum **Abschluss**

von Versicherungen sind. Die Einzelheiten dazu werden in einem Vertretungsvertrag geregelt. Es ist in vielfältiger Hinsicht bedeutsam, ob der Versicherungsvertreter zur Vermittlung oder zum Abschluss berechtigt ist, z. B. wenn es um die Erteilung von Deckungszusagen geht.

Ohne besondere, ausdrückliche Vollmacht ist der Versicherungsvertreter nicht befugt, Schadensregulierungen vorzunehmen.

Der **hauptamtliche Versicherungsvertreter** wird üblicherweise **Generalagent** genannt. Diesem können auch andere, z. B. nebenberuflich tätige Versicherungsvertreter, unterstellt sein. Einen hauptamtlichen Versicherungsvertreter/Generalagenten der mehr als eine Versicherung vertritt, bezeichnet man als **Mehrfachagenten**.

Dem Versicherungsvertreter obliegt eine **klar definierte Pflicht**, die Beratung zu dokumentieren, die er seinem Kunden, dem Versicherten, zukommen zu lassen hat. Diese **Beratungsdokumentation** ist dem Kunden vor Abschluss des Versicherungsvertrages in schriftlicher Form auszuhändigen. **Es ist nachdrücklich davor zu warnen, von der bestehenden Möglichkeit für den Versicherten Gebrauch zu**

**machen, von einer solchen Dokumentation abzusehen.** Letztlich geht es bei diesen verbraucherfreundlichen Regularien um die Sicherstellung von Beweisen für den Fall, dass es zu einem Verfahren wegen „Falschberatung“ oder einer nicht korrekten oder fehlenden Aufklärung und Risikoabklärung kommt.

## 8.4.2 Versicherungsmakler

In § 59 Abs. 3 Versicherungsvertragsgesetz werden **Versicherungsmakler** folgendermaßen definiert: „Versicherungsmakler im Sinn dieses Gesetzes ist, wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein. Als Versicherungsmakler gilt, wer gegenüber dem Versicherungsnehmer den Anschein erweckt, er erbringe seine Leistungen als Versicherungsmakler nach Satz 1.“

Versicherungsmakler sind Handelsmakler im Sinne von § 93 ff. HGB.

Der Versicherungsmakler ist zur Wahrnehmung der Interessen des Versicherungsnehmers verpflichtet. Trotzdem entstehen dem Versicherungsnehmer für seine Einschaltung keine Kosten. Er erhält eine „**Courtage**“ von der Versicherung für abgeschlossene Verträge.

Von besonderer Bedeutung ist, dass zunehmend unterschiedliche Modelle der Entlohnung des Maklers in Form der Courtage für seine Tätigkeit marktüblich werden.

- Modell 1: Die Courtage für den Makler ist bereits in der Versicherungsprämie einkalkuliert, die der Versicherungsnehmer letztendlich für die Versicherung bezahlt.
- Modell 2: Es wird eine sog. „nettoisierte“ Prämie vereinbart, sie enthält nicht die Courtage für den Makler und ist folglich geringer als diejenige bei Modell 1. Stattdessen wird der Versicherungsmakler für seine Tätigkeit durch den Versicherungsnehmer, der ihn beauftragt hat, mit einem separat vereinbarten Honorar entlohnt.

Nach derzeitiger herrschender Meinung können die Prämien bei umlagefähigen Versicherungen an den Mieter (soweit vereinbart) verrechnet werden. Anders verhält es sich bei Modell 2: Hier sind – nach derzeitiger herrschender Meinung – unter gleichen Bedingungen wie bei Modell 1 nur die „nettoisierten“ Prämien verrechenbar. Das vom Versicherungsnehmer an den Makler für seine Dienste entrichtete Honorar ist nicht weiterverrechenbar (umlagefähig).

Die **Beauftragung** eines Versicherungsmaklers durch den Versicherungsnehmer bzw. -interessenten erfolgt durch einen **Geschäftsbesorgungsvertrag**. Er hat **weitgehende Pflichten** gegenüber dem Versicherungsnehmer. So. z. B. eine Analyse des Risikos, Prüfung des Deckungsbedarfs, Prüfung einer Unterversicherung.

Für die Immobilienwirtschaft mit ihrer Vielfalt an Risiken bringt die Einschaltung eines Versicherungsmaklers, wenngleich nicht die Regel, erhebliche Vorteile mit sich.

Versicherungswirtschaftlicher Sachverstand in Verbindung mit weitgehender Haftung ohne zusätzliche Kosten wird vom Versicherungsmakler geboten. Er verschafft sich einen

- **Überblick** aus dem Angebot **verschiedener Versicherungen**,
- **vergleicht** die **Angebote** und
- **berät** seinen **Kunden**, den Versicherungsnehmer, **bei der Auswahl** aus diesem Angebot.

Der Versicherungsmakler muss seine Empfehlung an seinen Auftraggeber begründen. Der Umfang der Dokumentation sollte im Maklervertrag eindeutig geregelt werden. Es muss jedoch aus der (schriftlichen) Dokumentation deutlich erkennbar sein, dass sich der Makler einen Marktüberblick verschafft hat und das Ergebnis dieses Überblicks in seine Empfehlung an den Auftraggeber eingeflossen ist. Weiterer wesentlicher Bestandteil der Dokumentation sollte eine Begründung der Empfehlung des Versicherungsmaklers für eine bestimmte Lösung eines Versicherungsproblems sein.

Es gibt Empfehlungen der Versicherungswirtschaft über wesentliche Punkte, die bei Maklerverträgen zu diesem Gesichtspunkt berücksichtigt werden sollten.

**Die Entscheidung darüber, welche Versicherung aus dem Angebot letztendlich abgeschlossen wird, liegt beim Versicherungsnehmer.**

Darüber hinaus machen die einschlägigen **Berufsverbände für Versicherungsmakler** die Mitgliedschaft vom Abschluss einer **Vermögenshaftpflichtversicherung abhängig**. Diese **erhöht** somit de facto die **Sicherheit für den Versicherungsnehmer**, der sich eines Versicherungsmaklers bedient.

Die Tätigkeit des Versicherungsmaklers umfasst in aller Regel auch die intensive Betreuung seines Auftraggebers nach Abschluss einer Versicherung. Dieser Tätigkeitsbereich und die damit verbundene Honorierung sollten im Versicherungsmaklervertrag eindeutig geregelt werden. Dazu könnten gehören:

- regelmäßiger Abgleich einer möglicherweise veränderten Risikosituation beim Versicherungsnehmer bzw. dem oder den versicherten Objekten mit der bestehenden Versicherung,
- laufender Abgleich mit veränderten Versicherungsangeboten,
- Suchen nach kostengünstigen Alternativen zu den bestehenden Versicherungen,
- Abgleich des Schadenverlaufs mit Risikosituation, Risikomanagementsystem, vereinbarten Selbstbehalten, veränderten Marktsituationen etc.,
- Abwicklung von Schadensfällen.

Unter Berücksichtigung aller Umstände stellt die **Einschaltung eines Versicherungsmaklers** eine **zukunftsorientierte** organisatorische **Lösung** des Versicherungsbereiches eines Unternehmens der Immobilienwirtschaft dar. Sie verschafft dem Unternehmen kostengünstig Spezialwissen einer ständig im Wandel begriffenen Wirtschaftssphäre, verbunden mit einem strengen Haftungsrisiko des eingeschalteten Versicherungsmaklers. Insbesondere Klein- und Mittelbetriebe dürften erhebliche Vorteile aus einer solchen organisatorischen Lösung ziehen.