Warum die Justiz Makler ins Visier nimmt

Der Skandal um US-Versicherer breitet sich aus. Ihre Praktiken sind weltweit verbreitet.

Von Jürgen Hennemann

Erschienen in der Welt am Sonntag vom 14.11.2004

Der Autor ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Versicherungsrecht in Buchholz bei Hamburg

Mitte Oktober erhob der New Yorker Generalstaatsanwalt Eliot Spitzer Klage gegen den weltgrößten Versicherungsmakler Marsh & McLennan. Über eine Tochtergesellschaft gehört Marsh & McLennan auch in Deutschland zu den führenden Versicherungsmaklern, insbesondere für industrielle und großgewerbliche Risiken.

Spitzer wirft dem Unternehmen Korruption und Marktmanipulation sowie Betrug an Kunden und Aktionären vor. Konkret soll er Kunden mit Scheinangeboten, die Wettbewerb lediglich vortäuschten, dazu gebracht haben, daß sie einem Vertragsabschluß mit den vom Makler bevorzugten Versicherern zustimmten.

Zuvor sollen sich die jeweiligen Versicherer gegenüber Marsh & McLennan zu zusätzlichen Leistungen verpflichtet haben. Dazu gehörte neben der üblichen Vermittlungsprovision eine Sonderzahlung (Placement Service Agreement) sowie die Selbstverpflichtung, die Vermittlung einer Rückversicherung wieder über Marsh & McLennan abzuwickeln.

Im Zentrum der staatsanwaltschaftlichen Ermittlungen stehen gegenwärtig die American

International Group (AIG) als einer der weltgrößten Erstversicherer sowie die US-Tochtergesellschaft der Münchener Rückversicherung.

Im einzelnen soll Marsh & McLennan der AIG bei bereits bestehenden Versicherungsverträgen konkrete Bedingungs- und Prämienvorgaben gemacht haben. Dies galt auch, obwohl der Versicherer in der Lage gewesen wäre, für die Kunden ein günstigeres Angebot zu unterbreiten. In Fällen, in denen ein anderer Versicherer den Vertrag fortführen sollte, soll AIG vom Makler aufgefordert worden sein, ein geringfügig höheres Prämienangebot zu unterbreiten. Damit wurde zwar Wettbewerb vorgespiegelt, das Konkurrenzangebot konnte aber natürlich nicht gewinnen. So lauten die Vorwürfe des Staatsanwaltes.

Das amerikanische Haftungsrecht ist sehr streng und sieht bereits für deutlich geringere Formen von ethisch-moralischem Fehlverhalten geradezu drakonische Sanktionen vor. Daher erscheint es zweifelhaft, ob Marhs & McLennan am Ende einer sich bereits jetzt andeutenden zivilrechtlichen Klageflut und im Falle einer Verurteilung noch in der gegenwärtigen Form fortbestehen wird. Das gleiche Schicksal ereilte im Zuge der Insolvenz von Enron bekanntlich bereits die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Andersen. Sie hatte sich seinerzeit geweigert, mit den Ermittlungsbehörden zu kooperieren.

Erwartungsgemäß war aus deutschen Branchenkreisen bereits zu vernehmen, daß der Skandal lokal auf das US-Geschäft begrenzt sei. Insbesondere Makler, die das Geschäft ausschließlich mit Privatpersonen betreiben, seien per se nicht betroffen.

Das offenkundig blinde Vertrauen der Branche in das hiesige Geschäftsgebaren bei der Versicherung industrieller und großgewerblicher Risiken verwundert. Denn Marsh & McLennan teilen sich dieses Vermittlungssegment im wesentlichen mit Aon, das vor Jahren den damaligen deutschen Marktführer Jauch & Hübener übernommen hat. Auch auf Aon wurden die Ermittlungen zwischenzeitlich ausgedehnt.

Nun müssen Tochtergesellschaften nicht unbedingt in die Machenschaften der Mütter verwickelt sein. Die deutschen Töchter amerikanischer Unternehmen unterliegen aber

traditionell einer straffen Führung. Daher erscheint der eilends verbreitete Optimismus zumindest nicht angebracht. Dies gilt um so mehr, als auch die AIG und damit ein weiterer Protagonist im US-Versicherungsskandal in Deutschland aktiv ist.

Zahlreiche deutsche Privatversicherte dürften sich bereits gefragt haben, weshalb ihr Versicherungsmakler ausgerechnet sensible Vorsorgeversicherungen wie beispielsweise Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherungen bei Gesellschaften aus der "dritten Reihe" mit teils fragwürdiger Bonität plaziert. Wenn derartige Versicherer den Maklern jedoch Provisionen anbieten, die um 100 Prozent über dem Marktdurchschnitt liegen, bedarf die Beantwortung dieser Frage keiner eingehenderen Marktkenntnisse.

Entsprechendes gilt für das sogenannte Prämien-Loading bei Großrisiken, insbesondere im Bereich der Schiffs- und Transportversicherung. Dort werden die Risiken traditionell auf verschiedenen internationalen Märkten eingedeckt. "Der Einfachheit halber" beschränken sich die Versicherungsmakler darauf, ihren Kunden statt der Angebotskorrespondenz lediglich eine von ihnen ausgestellte Bestätigung der Plazierung zu bestimmten Bedingungen und Prämien zu übermitteln. Regelmäßig enthalten derartige von Maklern ausgestellte Versicherungsbestätigungen Prämiensätze, die über denen liegen, die die an der Deckung beteiligten Versicherer tatsächlich verlangt haben.

Insgesamt besteht hierzulande zumindest der Eindruck, daß außer dem Geschäft mit den privaten auch jenes mit gewerblichen Versicherungen von den Unternehmen längst nicht so professionell betrieben wird, wie dies in anderen Sektoren üblich ist. Dies gilt gleichermaßen für das interne wie externe Controlling von Versicherungsangelegenheiten. Dabei ist die Ansicht weit verbreitet, daß diesen Anforderungen durch die Beauftragung eines vermeintlich unabhängigen Versicherungsmaklers hinreichend entsprochen wird.

Die Ursachen der Probleme liegen aber auch in den Strukturen. Denn die Branche vermittelt traditionell weitgehend gegen Provision. Dabei gibt es schon lange den Reformansatz, diese Art der Versicherungsvermittlung durch eine Vermittlung auf Honorarbasis zu ersetzen. Nach diesem Modell haben sich Versicherer auf die Abgabe einer sogenannten Nettoquotierung zu beschränken. Die Prämie wird dem Kunden dabei netto, unter Abzug von jeglicher an den Makler zu zahlenden Provision angeboten.

Es ist dann Aufgabe des Kunden und des von ihm beauftragten Versicherungsmaklers, für dessen Beratungs- und Vermittlungsdienstleistung zu einem angemessenen Honorar zu gelangen. Das muß dann allerdings vom Kunden - aus der ersparten Prämie - direkt an den Makler gezahlt werden.

Das gegenwärtig praktizierte provisionierte Vermittlungssystem führt jedoch sowohl in der Privatkunden-Versicherung als auch in der gewerblichen Versicherung zu einem Provisionsaufkommen bei den Maklern, das vielfach in keinem Verhältnis zu der tatsächlich für den Kunden erbrachten Bearbeitungs- und Vermittlungsdienstleistung steht. Daher ist es kaum verwunderlich, daß weder in der Maklerschaft noch auf deren Verbandsebene Bestrebungen zu erkennen sind, das gegenwärtig vorherrschende System der Vermittlungsprovisionierung im Kern zu reformieren.