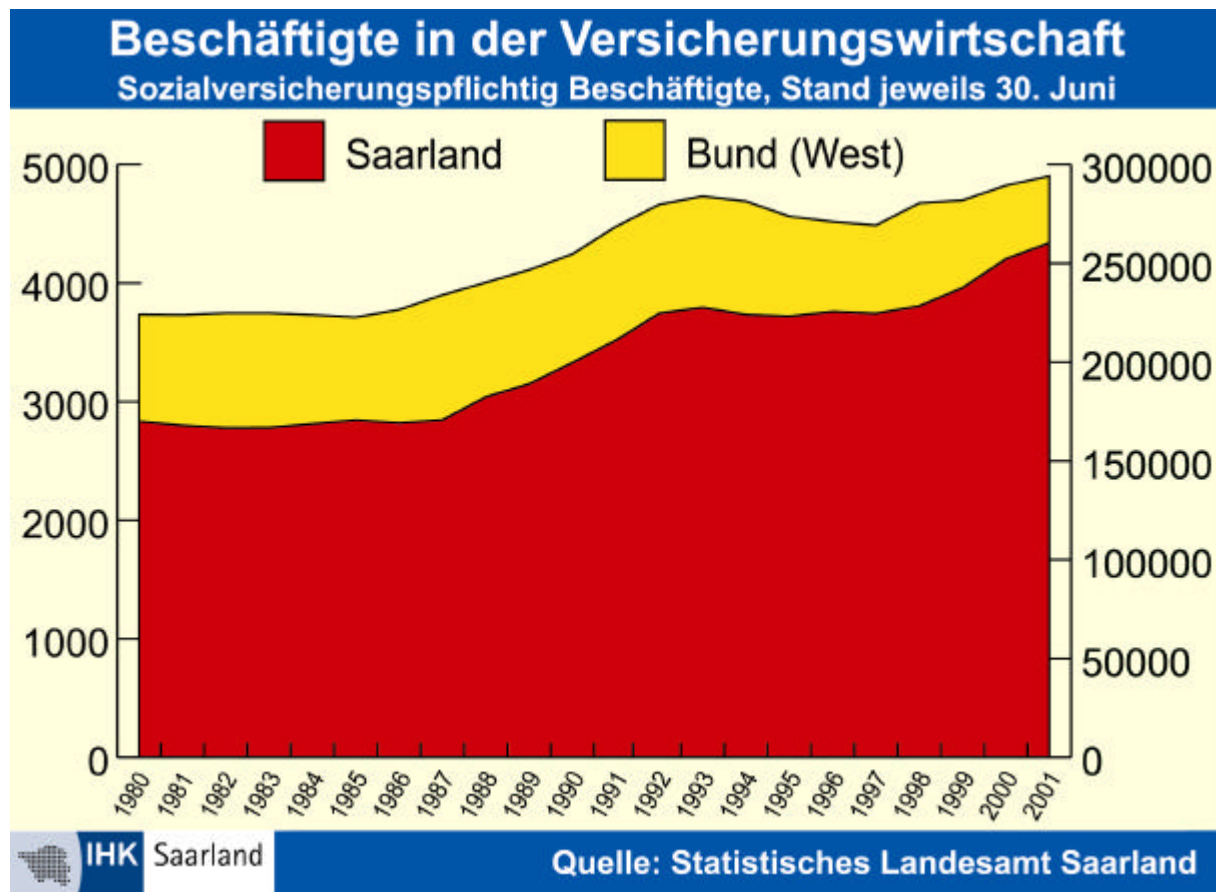


Versicherungswirtschaft im Umbruch

Von Assessorin Heike Cloß und Dr. Uwe Rentmeister

Das Leben in unserer Welt war und ist vor allem eines: bedroht und unsicher. Jederzeit und überall lauern Risiken für unser Leben, unsere Gesundheit und für unsere Vermögenswerte. Das Streben nach Sicherheit gehört daher zu den menschlichen Urbedürfnissen. Früher gab die Großfamilie, der Stamm, die dörfliche oder städtische Gemeinschaft Halt und Sicherheit. Heute sind es die Versicherungen, deren Individualpolicen die Funktion der alten Kollektive übernommen haben. Am Grundprinzip hat sich dadurch nichts geändert: Auch Versicherungen mindern individuelle Risiken, indem sie Solidargemeinschaften bilden, auch ihr Grundprinzip ist das Gesetz der großen Zahl. Freilich, die Angebote sind „passgenauer“, die Kosten sorgfältig kalkuliert, und auf die präzise definierten Leistungen besteht ein einklagbarer Anspruch. Nur unsere großen staatlichen Sozialversicherungssysteme erinnern gelegentlich noch an frühere Zeiten – nur dass der Staat darin die Funktion des Familienoberhauptes oder Stammeshäuptlings übernommen hat.

Keine Frage: Versicherungen machen das Leben für den einzelnen kalkulierbarer. Sie erfüllen aber auch eine wichtige volkswirtschaftliche Funktion. Viele gewinnbringende, aber risikobehaftete Aktivitäten würden ohne sie unterbleiben und schließlich stellt die Versicherungswirtschaft selbst einen nicht unbeträchtlichen Wirtschaftsfaktor dar. So war das Saarland in 2002 Sitz von 11 Versicherungsgesellschaften. Daneben gab es rund 2.600 Versicherungsvermittler und Versicherungsmakler. Insgesamt beschäftigt die Versicherungswirtschaft gegenwärtig gut 4.100 Mitarbeiter an der Saar, darunter 281 in der Ausbildung zum Versicherungskaufmann.



Für jeden Topf den passenden Deckel: Versicherungen für jedes Risiko

Für nahezu jedes Risiko lässt sich heutzutage eine Versicherung abschließen. Grundsätzlich wird zwischen Personen-, Schaden- und Spezialversicherungen unterschieden.

Neben der privaten Krankenversicherung ist die Lebensversicherung nicht nur die bekannteste, sondern von den Beiträgen und Leistungen her auch die mit Abstand größte Personenversicherung. Sie enthält häufig neben der Absicherungskomponente (Todesfallrisiko, Hinterbliebenenversorgung) eine Sparkomponente, die der Vermögensbildung dient. Dieser Teil ist im Grunde keine Versicherung (Älterwerden ist ja schließlich kein unkalkulierbares „Risiko“), sondern ein Instrument der Altersvorsorge. Gleiches gilt für die private Rentenversicherung. Im Gegensatz dazu decken die private Krankenversicherung und die Berufsunfähigkeitszusatzversicherung klar definierte individuelle Risiken ab. Über die private Unfallversicherung werden schließlich Personenschäden abgedeckt.

Schäden bei Dritten, die aus eigenem (Fehl-)Verhalten herrühren, können durch eine Haftpflichtversicherung abgedeckt werden, und im Falle von juristischen Auseinandersetzungen

hilft eine Rechtsschutzversicherung, sich nicht von hohen Prozesskosten abschrecken zu lassen.

Zu den allgemeinen Schadenversicherungen zählen ferner die Kfz-Versicherung mit Kasko- und Kfz-Haftpflichtversicherung sowie die Sachversicherungen für Privatpersonen und Unternehmen. Im privaten Bereich sind dies hauptsächlich die Hausrat- und Wohngebäudeversicherung. Bei den Unternehmen ist die Spannweite der Sachversicherungen ungleich größer, da hier ja auch eine wesentlich größere Zahl von Risiken abzuschließen ist. Die Palette reicht von der Feuer-, Wasser-, Sturm-, und Glasversicherung über spezielle Technische Versicherungen und Betriebsausfallversicherungen bis hin zu Einbruchdiebstahl- und Beraubungsversicherungen. Logistikdienstleistungen werden mittels Transportversicherungen abgesichert.

Das klassische Geschäft der Kreditversicherer ist die Warenkredit- und Ausfuhrkreditversicherung. Sie bietet Unternehmen Schutz vor Forderungsausfall bei Warenlieferungen und Dienstleistungen im In- und Ausland. Die Investitionsgüterkreditversicherung deckt dagegen Risiken ab, die aus kreditfinanzierten Verkäufen von Maschinen und Anlagen resultieren. Mit der Kautionsversicherung übernehmen Kreditversicherer für ihre Kunden aber auch Bürgschaften und Garantien gegenüber in- und ausländischen Vertragspartnern. Sie bieten Schutz im Falle der Insolvenz von Geschäftspartnern und fördern so insbesondere den internationalen Waren- und Dienstleistungsverkehr.

Spezialversicherungen gibt es für nahezu jedes denkbare Risiko – von der Reisegepäck- über die Luft- und Raumfahrtversicherung bis hin zur Nuklearversicherung.

Eine ganz eigene Art der Versicherung ist schließlich die sogenannte Rückversicherung. Hierbei handelt es sich im Prinzip um eine Versicherung für Versicherer. Rückversicherung bedeutet, dass der Erstversicherer einen mehr oder minder großen Teil seines aus jedem Versicherungsvertrag zu übernehmenden Risikos mit dem entsprechenden Beitrags-/Prämienanteil an einen anderen Versicherer, den Rückversicherer, überträgt. Dieser schafft sich wiederum einen Risikoausgleich, indem er die "Überrisiken" mehrerer Erstversicherer poolt. Durch die Rückversicherung schützt sich der Erstversicherer vor der Gefahr, durch sehr hohe Einzelrisiken oder z. B. Katastrophen nicht kalkulierbare Vermögensschäden zu erleiden. Damit gibt die Rückversicherung dem Erstversicherer andererseits erst die Möglichkeit, Wagnisse zu versichern, die wegen ihrer Höhe oder ihrer Gefährlichkeit seine wirtschaftliche Kraft übersteigen würden.

Leistungen der deutschen Versicherungswirtschaft

Versicherungsleistungen der Erstversicherer im GDV

Versicherungszweige	2002*)		2001		2000
	Mrd. EUR	Veränd. In %	Mrd. EUR	Veränd. In %	Mrd. EUR
Lebensversicherung¹⁾	85,7	4,2	82,2	- 6,6	88,1
ausgezahlte Leistungen	55,1	5,3	52,3	5,9	49,4
Zuwachs Leistungsverpflichtungen	30,6	2,3	29,9	- 22,7	38,7
Private Krankenversicherung²⁾	27,3	6,4	25,7	6,9	24,1
ausgezahlte Leistungen	15,2	5,5	14,4	5,9	13,6
Krankheitskosten	14,7	5,6	13,9	6,0	13,1
Pflegepflichtversicherung	0,5	2,7	0,5	3,2	0,5
Schaden- und Unfallversicherung³⁾	44,3	10,2	40,2	0,9	39,9
Kraftfahrtversicherung	20,7	2,8	20,2	- 1,0	20,4
Haftpflichtversicherung	5,0	-0,5	5,1	8,2	4,7
Unfallversicherung	2,5	0,5	2,5	- 0,4	2,5
Rechtsschutzversicherung	2,0	2,0	2,0	2,3	1,9
Sachversicherung	12,4	39,3	8,9	- 0,4	9,0
Industrielle Sachversicherung	3,8	21,3	3,1	4,7	3,0
Gewerbliche Sachversicherung	2,3	45,0	1,6	1,0	1,6
Landwirtschaftliche Sachversicherung	0,4	25,0	0,3	- 18,7	0,4
Private Sachversicherung	5,9	50,0	3,9	- 3,0	4,0
davon Verbundene Wohngebäude	4,1	70,0	2,4	- 3,0	2,5
davon Verbundene Hausrat	1,5	20,0	1,2	- 3,3	1,3
Transportversicherung	1,7	3,0	1,6	11,3	1,5
Kredit-, Luftfahrt-, Nuklearversicherung⁴⁾	1,4	7,5	1,3	11,0	1,1
GDV insgesamt	158,7	6,2	149,5	- 2,4	153,1

*) vorläufig, 1) jährlich erbrachte Leistungen (ausgezahlte bzw. den Leistungsreserven zugeführte Beträge), 2) Brutto-Aufwendungen für Versicherungsfälle, 0 Aufwendungen für RfB und Zuführung zur Alterungsrückstellung, 3) deutsches Direktgeschäft; ohne Kredit-, Luftfahrt- und Nuklear-, Luft- und Raumfahrzeughaftpflicht- und Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, inklusive Schutzbriefversicherung; Summe aus HUKR und Sach-, 4) direktes und indirektes Geschäft einschließlich Vertrauensschadenversicherung; teilweise geschätzt, einschl. Schadenregulierungskosten.



Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), PKV-Verband

Versicherungsunternehmen leiden unter der Börsenkrise ...

Seit Mitte der 90er Jahre hat der überwiegende Teil der Versicherungswirtschaft von Kapitalerträgen gelebt. Die satten Kursgewinne der vergangenen Jahre überdeckten dabei die strukturelle Probleme der vermeintlich krisensicheren Branche: Kaum ein Anbieter hat noch im eigentlichen Versicherungsgeschäft Gewinne erwirtschaftet. Vielfach muss ein Großteil der laufenden Einnahmen zur Deckung überhöhter Vertriebs- und Verwaltungskosten ausgegeben werden. Der Absturz an den Weltbörsen traf dann fast alle Versicherungsunternehmen an empfindlicher Stelle.

Obwohl sie nur maximal 30 Prozent der Kundengelder in Aktien anlegen dürfen, konnten beispielsweise die Lebensversicherer in den goldenen Börsenjahren ihre Renditen durch

Aktiengeschäfte deutlich steigern. Mit diesen Gewinnen ließ sich dann auch leicht das Neugeschäft finanzieren und neue Kunden für langfristig laufende Lebensversicherungen gewinnen. Inzwischen sind derartige Ausgleichsmöglichkeiten deutlich schlechter geworden. Nur Unternehmen, die früh in Aktien investiert hatten, stehen noch einigermaßen gut da. Wer zu spät und zu hohen Preisen in die Aktienmärkte eingestiegen ist, hat keine stillen Reserven mehr. Das bisher gut funktionierende Geschäftsmodell, die Versicherung als Quelle für Einnahmen zu betrachten, mit denen man dann an der Börse das eigentliche Geld verdient, hat spätestens seit dem Ende der Börseneuphorie ausgedient.

Die zurückgehenden Kapitalanlageergebnisse führen dazu, dass die Lebensversicherer die in der Vergangenheit deutlich über der gesetzlichen Mindestverzinsung liegenden Renditen absenken müssen. Branchenweit ist daher mit einer deutlichen Absenkung der Überschussbeteiligung zu rechnen. Selbst die Absenkung der gesetzlichen Mindestverzinsung von 3,25 auf 2,75 Prozent ab Anfang 2004 wird inzwischen öffentlich diskutiert.

Einen Hoffnungsschimmer sieht die Versicherungswirtschaft in dem allgemeinen Trend zu mehr Eigenvorsorge für das Alter und für die Gesundheit. Obwohl die Riester-Rente bislang sowohl beim Umsatz als auch bei den Gewinnaussichten hinter den Erwartungen zurück bleibt, sollten über die langsam in Fahrt kommende Schiene der betrieblichen Altersversorgung neue Wachstumsimpulse ausgelöst werden können. Die Branche erwartet deshalb auch für das laufende Jahr ein Beitragswachstum um die 3,5 Prozent bei den Lebensversicherungen und sogar knapp 6 Prozent bei den privaten Krankenversicherungen (Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)).

... und unter Umweltkatastrophen

Diverse Herbststürme und nicht zuletzt die Hochwasserkatastrophe vom August 2002 ließen den Aufwand der Versicherungswirtschaft für die Begleichung von Sturm- und Elementarschäden in den letzten Jahren fühlbar steigen. Allein in der Allgemeinen Sachversicherung führte das Augusthochwasser zu einem zusätzlichen Aufwand von 1,1 Milliarden Euro. 2002 war damit für die Sachversicherer das schlechteste Jahr seit 20 Jahren. Auch die Autoversicherer hatten unter den Unwettern zu leiden. Nachdem sie sich im 2001 bei deutlich gestiegenen Beitragseinnahmen und sinkendem Schadenaufwand noch Hoffnung auf eine Wende zum Besseren gemacht hatten, hielt dieser Trend in 2002 nicht an. Insgesamt wurden den Kaskoversicherern erheblich mehr Schäden als im Jahr zuvor gemeldet. Allein das Augusthochwasser belastete sie zusätzlich mit etwa 60 Millionen Euro.

Trotz einer verhaltenen Steigerung auf der Einnahmeseite schloss der Bereich der Schaden- und Unfallversicherung das letzte Jahr mit einem deutlichen Verlust von rund 3 Milliarden Euro ab. Allerdings haben die Stürme und Wasserfluten des Jahres 2002 nachhaltig das Risikobewusstsein in der Bevölkerung sensibilisiert. Eingeschränkt wird das Bedürfnis nach mehr Versicherungsschutz aber durch knappere Haushaltskassen. Die Branche rechnet daher im Bereich der Schaden- und Unfallversicherung per Saldo nur mit einem bescheidenen Beitragswachstum von etwa 1,5 Prozent. Für die gesamte deutsche Versicherungswirtschaft ergibt sich damit als Prognose für das Beitragswachstum des laufenden Jahres eine mäßige Steigerung von knapp 3 Prozent (Quelle: GDV).

Beitragseinnahmen der deutschen Versicherungswirtschaft					
Gebuchte Brutto-Beitragseinnahmen deutsches Direktgeschäft					
Versicherungszweig	2002*)		2001		2000
	Mrd. EUR	Veränd. In %	Mrd. EUR	Veränd. In %	Mrd. EUR
Lebensversicherung¹⁾	65,1	4,3	62,39	1,9	61,23
Private Krankenversicherung²⁾	23,1	6,4	21,72	4,9	20,71
Voll- und Zusatzversicherung	21,1	6,8	19,76	5,7	18,70
Private Pflegepflichtversicherung	2,0	2,3	1,96	-2,7	2,01
Schaden- und Unfallversicherung³⁾	51,1	2,8	49,73	2,7	48,41
Kraftfahrtversicherung ⁴⁾	21,9	2,9	21,34	4,8	20,36
Allgemeine Haftpflichtversicherung	6,0	1,0	5,92	0,8	5,88
Unfallversicherung	5,6	1,5	5,49	1,5	5,40
Rechtsschutzversicherung	2,7	1,0	2,71	0,6	2,69
Sachversicherung	12,8	3,4	12,38	0,7	12,30
Industrielle Sachversicherung	3,4	12,3	3,07	1,4	3,03
Gewerbliche Sachversicherung	2,4	0,5	2,36	-0,7	2,38
Landwirtschaftliche Sachversicherung	0,5	-1,0	0,52	3,1	0,50
Private Sachversicherung	6,5	1,5	6,43	0,7	6,39
davon Wohngebäudeversicherung	3,6	1,5	3,53	0,7	3,51
davon Hausratversicherung	2,4	1,0	2,42	1,3	2,39
Transportversicherung	1,8	3,0	1,75	6,7	1,64
Kredit-, Luftfahrt-, Nuklearversicherung⁵⁾	1,7	5,4	1,58	7,5	1,47
GDV insgesamt	141,0	4,1	135,41	2,7	131,82

*) Lebensversicherung endgültige Daten, alle anderen vorläufig, 1) Mitgliedsunternehmen ohne Beiträge aus der Rückstellung für Beitragsrückerstattung, 2) einschl. Nebenleistungen, aber ohne die aus der Rückstellung für erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung (RfB) entnommenen Beiträge, 3) ohne Kredit-, Luftfahrt- und Nuklear-, Luft- und Raumfahrzeughaftpflicht- und Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, inklusive Schutzbriefversicherung, 4) Kfz-Haftpflicht, Vollkasko, Teilkasko, Insassen-Unfall, 5) Kreditversicherung ohne Prüfungsgebühren; direktes und indirektes Geschäft einschl. Vertrauensschadenversicherung.



Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), PKV-Verband

Konzentration in der Versicherungswirtschaft ...


In den 90er Jahren haben sich die Rahmenbedingungen in der deutschen Versicherungswirtschaft nachhaltig verändert. Die EU schuf die Voraussetzungen für einen europäischen

Binnenmarkt für Versicherungen. Durch jüngst erlassene Richtlinien (Wertpapier- und Finanzdienstleisterrichtlinie sowie Versicherungsvermittlerrichtlinie) ist das Verhältnis zwischen Versicherern und anderen Finanzdienstleistern in Bewegung geraten.

Enger gewordene Wachstumsspielräume und weiter steigender Druck auf die Ertragsmargen haben viele Versicherungsunternehmen veranlasst, ihre Positionierung am Markt neu zu bestimmen. Dabei gelangten sie vielfach zu einer veränderten Einschätzung der für sie optimalen Unternehmensgröße. In der Folge ist es zu zahlreichen Konzernneu- und -umgründungen gekommen. Die Zahl der Unternehmensübernahmen, Fusionen und Kooperationen hat sich erhöht.

... auch im Saarland

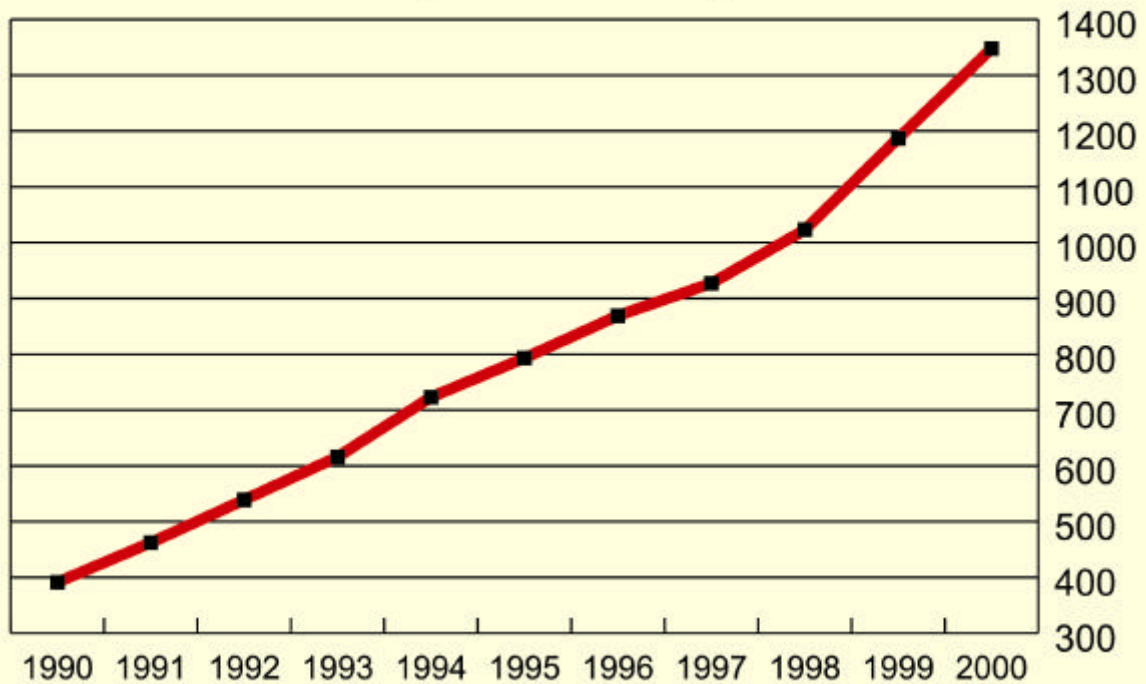
Auch die saarländische Versicherungswirtschaft folgt diesem Trend. Gab es hierzulande 1990 noch 13 Versicherungsunternehmen, so sind es heute nur noch 9 Unternehmen – ein Minus von fast 31 Prozent.

Versicherungsunternehmen mit Hauptniederlassung im Saarland	
Stand April 2003	
Baden-Badener Versicherung AG, Unfallversicherung	
Cosmos Krankenversicherungs AG, Versicherungsgesellschaft	
Cosmos Lebensversicherungs AG, Versicherungsgesellschaft	
Cosmos Versicherung Aktiengesellschaft, Versicherungsgesellschaft	
General Accident Life Assuran. Limited, Direktion für Deutschland, Versicherung	
Gerling G & A, Versicherungsgesellschaft	
Saarland Feuerversicherungs AG, Versicherungsgesellschaft	
Saarland Lebensversicherungs AG, Versicherungsgesellschaft	
Union Krankenversicherung AG, Versicherungsgesellschaft	
 IHK Saarland	Quelle: IHK Saarland

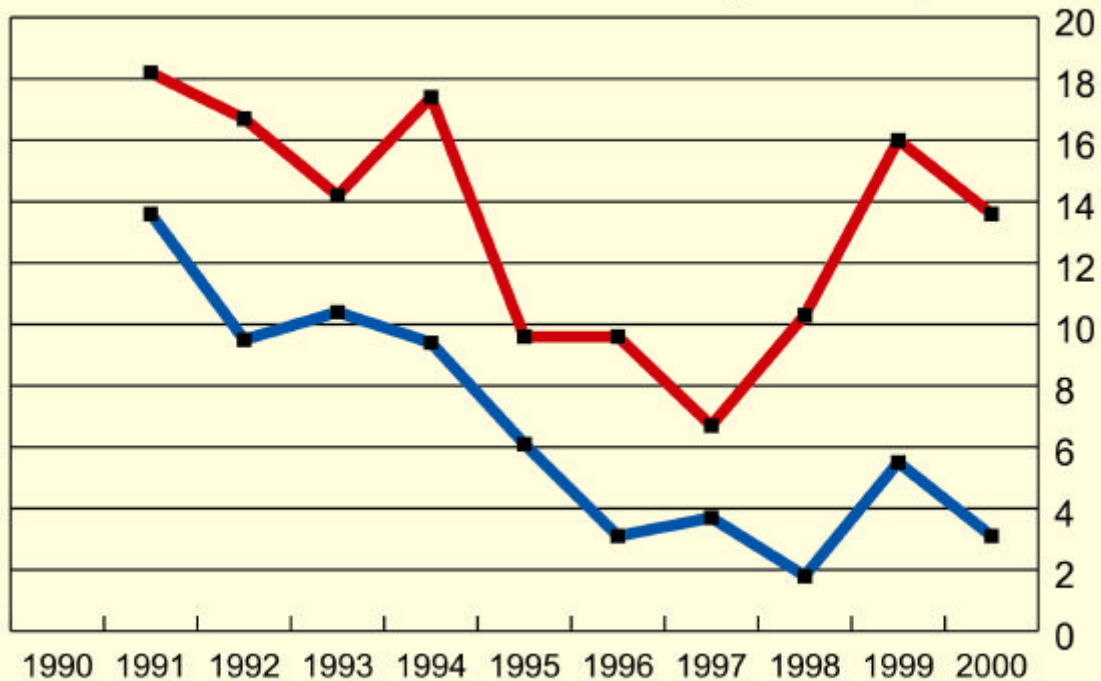
Erfreulicherweise zeigt sich die saarländische Versicherungswirtschaft im Vergleich zum Bund aber trotzdem relativ robust. Die Beitragseinnahmen der saarländischen Versicherungsunternehmen haben sich seit Beginn der 90er Jahre mehr als verdreifacht. Ihre jährlichen Zuwachsraten lagen dabei weit über dem Bundesdurchschnitt. In Punkto Beschäftigungsentwicklung konnte sich die saarländische Versicherungswirtschaft in den letzten Jahren sogar noch positiv von dem ohnehin schon sehr dynamischen Dienstleistungssektor im Lande absetzen.

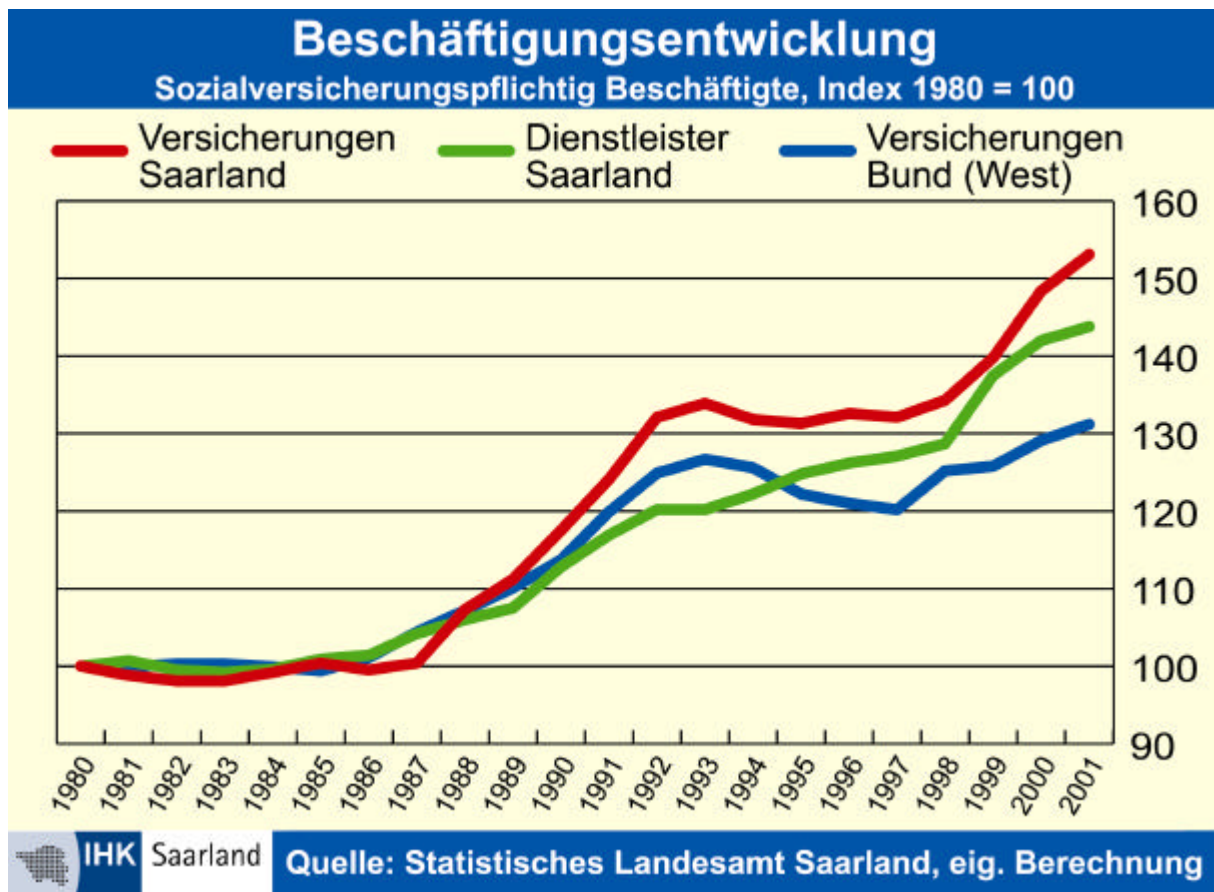
Versicherungsbeiträge an der Saar

■ Verdiene Bruttobeiträge der Versicherungsunternehmen in Mio. Euro



■ Saar ■ Bund Veränderungen zum Vorjahr in Prozent





Versicherungsvermittler und mehr ...

Die Versicherungsprodukte mögen so gut sein, wie sie wollen. Wie jedes andere Produkt auch muss es an den Mann bzw. an die Frau gebracht werden. Waren die Versicherungsunternehmen ursprünglich lokale Notgemeinschaften, so hat sich dieses in den letzten Jahrzehnten, noch bevor die Globalisierungstendenz einsetzte, drastisch gewandelt. Das Gros der Versicherungsunternehmen hat sich weiterentwickelt, indem es schon sehr früh von der lokalen über die regionale bis hin zur nationalen Ebene ein entsprechendes Vertriebsnetz mit Versicherungsvermittlern aufgebaut hat.

Versicherungsvermittler, Versicherungsmakler, Versicherungsagenturen, Außendienstmitarbeiter, Ausschließlichkeitsvertreter, Einfirmenvertreter: Für Außenstehende oft ein babylonisches Sprachgewirr. Um hier als Kunde den Überblick zu behalten, muss fein säuberlich unterschieden werden. Der Versicherungsvermittler ist selbständig, also kein Arbeitnehmer einer Versicherungsgesellschaft. Aber: Er verreibt die Produkte von Versicherungsunternehmen, vermittelt oder schließt Verträge im Namen der Versicherungen und für deren Rechnung ab. Dabei kann er durchaus auch für mehrere Versicherungsunternehmen parallel tätig werden. Je nachdem handelt es sich um einen Einfirmen- oder Ausschließlichkeitsver-

treter. Vertreter, die Produkte von mehreren Versicherungsunternehmen vertreiben, sind oft in einer Versicherungsagentur tätig oder als Mehrfachagent aktiv. Der Außendienstmitarbeiter ist dagegen Arbeitnehmer der Versicherungsgruppe und unterliegt damit den Weisungen seines Arbeitgebers. Sein Hauptaugenmerk liegt also nicht auf der unabhängigen Beratung des Kunden. Ganz anders der Versicherungsmakler. Er ist Interessenvertreter seiner Kunden und hat deren Weisung zu folgen. Er betreut, verwaltet und vermittelt die Versicherungsverträge seiner Kunden. Der Kunde ist in Anbetracht dieser Vielfalt des Vertriebsnetzes wohl beraten, zu überprüfen, wer ihm gegenüber tätig wird.

... mit geänderten Vertriebswegen

Neue Medien wie das Internet haben immer mehr Einfluss auf die tagtägliche Arbeit des Versicherungsvermittlers. Viele große Versicherungsunternehmen bieten mittlerweile ihre Produkte über das Internet direkt dem Endkunden an. Dabei ist der Trend spürbar, dass die Zahl der Abschlüsse im Internet wächst. Hatten im Oktober 2000 nur 4 Prozent aller deutschen Internetnutzer (rückblickend in den letzten 12 Monaten) einen Versicherungsabschluss im Internet getätigt, so waren es im Januar 2002 bereits 10 Prozent. Die anfängliche Euphorie weicht hier jedoch zum Teil Ernüchterung. Gerade bei komplexen Versicherungsprodukten wie z. B. einer Lebensversicherung hat sich gezeigt, dass über das Internet häufig nur Erstinformationen eingeholt werden. Bevor der Kunde jedoch den Vertragsabschluss anklickt, zögert er oft. Hier fehlt die persönliche Beratung.

Gefragt ist also immer noch der Versicherungsvermittler. Für die Beratung waren Schnelligkeit, Flexibilität und Kompetenz schon immer wichtig. Aber, Verkaufen durch Vertrauen wird trotz oder wegen des Internets zum entscheidenden Kriterium. Der Versicherungsnehmer von heute hat einen erhöhten Serviceanspruch, ein gestiegenes Preisbewusstsein und eine erhöhte Wechselbereitschaft zwischen den Versicherungsgesellschaften. Darum müssen auch im Versicherungsbereich Service und Produkt zunehmend direkt auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten werden. Es ist deshalb wichtiger denn je, dass der Versicherungsvermittler sich als Partner des Kunden auffasst und vertrauensvoll sowohl mit seinen Kunden als auch mit den Versicherungsgesellschaften gleichermaßen zusammenarbeitet. Nur dann wird sich der Kunde überlegen, ob er bei einer Kaffeerösterei oder bei einem Fachmann eine Versicherungspolice abschließen soll.

Dies alles setzt voraus, dass auch ein Versicherungsvermittler unternehmerisch denkt, flexibel handelt und über eine schlagkräftige eigene Organisation mit einem hohen Qualitätsniveau verfügt. Bundesweit geht hier der Trend dazu, dass sich Vermittler vermehrt zu Bürogemeinschaften, Großagenturen oder Sozietäten zusammenschließen. im Saarland setzt

sich dieser Trend erst behutsam um. Hier gibt es traditionell noch immer kleinere Agenturen und Vermittlergemeinschaften, die durch ihre Qualität am Markt überzeugen.

... und lebenslangem Lernen

Wenn der sogenannte „Nasenfaktor“, das Verkaufen durch Vertrauen, das entscheidende Kriterium für die Kundenbindung ist, muss der Versicherungsvermittler durch Kompetenz überzeugen. Eine fundierte Ausbildung zum Versicherungskaufmann/-frau ist dafür die Grundlage. Der Ausbildungsberuf Versicherungskaufmann wurde 1996 reformiert. Seit diesem Zeitpunkt können nicht nur Versicherungsunternehmen, sondern auch im Außendienst Tätige, also insbesondere Versicherungsvermittler, ausbilden. Dabei werden in einer dreijährigen Ausbildungszeit die Grundlagen gelegt für juristisches, betriebswirtschaftliches und fachspezifisches Wissen. Aufbauend darauf kann jeder Versicherungsvermittler sich sowohl branchenintern als auch über die IHK weiter fortbilden. Mögliche Weiterbildungsabschlüsse der Branche sind dabei Fachberater für Finanzdienstleistungen, Fachwirt für Finanzberatungen und der Versicherungsfachwirt. Gegenwärtig werden an der Saar 281 Versicherungskaufleute ausgebildet.

Basierend auf den bestehenden Weiterbildungsmaßnahmen wird zur Zeit daran gearbeitet, gemeinsam mit der Hochschule für Technik und Wirtschaft einen Lehrstuhl für Versicherungsbetriebswirtschaft einzurichten und als zweite Stufe einen Versicherungsbetriebswirt anzubieten. Damit hätten die Mitarbeiter der Versicherungsbranche erstmalig die Möglichkeit, innerhalb des Saarlandes einen staatlich anerkannten Betriebswirtabschluss zu erzielen.

Quo vadis Versicherungsvermittler?

Nicht nur die Vertriebswege ändern sich, auch die seit Jahrzehnten bestehenden Rechtsgrundlagen sind im Fluss. Das europäische Recht gibt dem Vermittler umfangreiche Informations- und Unterrichtungspflichten in einem bisher nicht bekannten Ausmaß vor. Es treffen ihn Informationspflichten beim Anbieten von Versicherungsleistungen und Finanzdienstleistungen. Sofern beim Vertragsschluss das Internet eingeschaltet wird, müssen auch die bereits geltenden Regeln des Fernabsatzvertrages eingehalten werden.

Bislang konnte jeder als Versicherungsvermittler tätig werden, der seine Tätigkeit bei dem örtlich zuständigen Gewerbeamt angemeldet hat. Aufgrund der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie vom 15. Januar 2003, die innerhalb von zwei Jahren in deutsches Recht umzusetzen ist, wird nun eine Registerpflicht für alle Versicherungsvermittler eingeführt. Nur wer re-

gistriert ist, kann künftig als Versicherungsvermittler tätig sein. Für bereits agierende Vermittler gibt es allerdings einen Bestandschutz. Ob und wie sich diese Regelung auf Versicherungsvermittler, -makler und -agenten auswirken wird, bleibt abzuwarten. Man darf gespannt sein, wo die Reise hingeht.