

Sehr geehrte Damen und Herren,

auf Ihre Mailanfrage vom 13.4.2007 hin teilen wir mit, dass es sich bei der Ihnen am 10.4. zur Verfügung gestellten Stellungnahme um eine vertrauliche Version handelt.

Nachfolgend reichen wir die nicht vertrauliche Version unserer Stellungnahme nach. Einer Veröffentlichung dieser Stellungnahme stimmen wir zu:

Wie in dem Zwischenbericht der EU-Kommission vorgesehen, möchten wir gerne ein Feedback zu den Feststellungen in dem Bericht geben, wobei wir uns jedoch kurz fassen und nur einige, uns besonders aufgefallene Punkte, ansprechen möchten.

Unser Unternehmen, also die VICTORIA Versicherung AG in Düsseldorf, ist sowohl im gewerblichen als auch selektiv im Industrieversicherungsgeschäft aktiv. Nähere Angaben zu unserem Unternehmen liegen Ihnen vor, da wir von Ihnen in die Befragung im Zusammenhang mit der Sektoruntersuchung einbezogen worden waren.

Unser Unternehmen, also die VICTORIA Versicherung AG in Düsseldorf, ist sowohl im gewerblichen als auch selektiv im Industrieversicherungsgeschäft aktiv. Nähere Angaben zu unserem Unternehmen liegen Ihnen vor, da wir von Ihnen in die Befragung im Zusammenhang mit der Sektoruntersuchung einbezogen worden waren.

1. Wettbewerb allgemein

Zunächst einmal können wir bestätigen, dass wir auf dem deutschen Versicherungsmarkt im Gewerbe- und Industriebereich einen sehr intensiven Wettbewerb erleben. Die Versicherungskunden sind in diesem Marktsegment mit Hilfe der sie betreuenden Makler nicht nur bestrebt, sondern auch erfolgreich, möglichst gute Konditionen und günstige Preise beim Versicherungsschutz zu erzielen. Dies mag daran liegen, dass die Gewerbe- und Industriekunden ihrerseits einem starken Kostendruck unterliegen.

2. Verwirklichung des Binnenmarktes

Der weiteren Verwirklichung des Binnenmarktes im Bereich Gewerbe- und Industrieversicherung stehen aus unserer Sicht weder lange Laufzeiten von Versicherungsverträgen noch bestehende Vertriebsinfrastrukturen entgegen. Vielmehr sind die folgenden Gründe Hinderungsgründe für eine weitergehende internationale Tätigkeit von Versicherungsunternehmen und behindern so die Verwirklichung des Binnenmarktes:

- Unterschiedliche Sprache
- Häufig fehlende, aber notwendige eigene Infrastruktur vor Ort. So sind beispielsweise Experten vor Ort zur Besichtigung des zu versichernden Risikos und damit für eine adäquate Risikobewertung sowie Schadenregulierer vor Ort für eine schnelle und akkurate Schadenregulierung notwendig.
- Rechtliche Rahmenbedingungen und das daraus resultierende eigene Know-How zur adäquaten Risikoeinschätzung und Versicherungsvertragsgestaltung
- Unzureichende statistische Daten, um z.B. Preiskalkulationen vornehmen zu können
- Steuerliche Unterschiede

Die Vertragslaufzeiten bei Unternehmensversicherungen betragen bei uns regelmäßig nur ein Jahr mit automatischer Verlängerung um ein weiteres Jahr, wenn nicht eine Partei zuvor gekündigt hat. Vorher kann bei jedem Schadenfall der Vertrag gekündigt werden. Regelmäßig werden aber ohnehin diese Versicherungsverträge nach einem Jahr zwischen den Parteien neu verhandelt. Dem Umfang nach stärkster Vertriebsweg für Versicherungen im Gewerbe- und Industriegeschäft sind die Makler. Diese sind unabhängig und frei in ihrer Entscheidung, mit welchen Versicherern sie zusammenarbeiten. Jeder ausländische Versicherungsanbieter kann daher den Vertriebskanal über Makler im Gewerbe- und Industriegeschäft ungehindert nutzen. Eine irgendwie geartete Marktzutrittsbeschränkung existiert in Deutschland also nicht.

### 3. Offenlegung von Vermittlervergütungen

Aus unserer Sicht sind keine Vorteile für den Kunden und damit keine Notwendigkeit für die Offenlegung von Maklervergütungen erkennbar. Hierbei handelt es sich letztlich jedoch nicht um ein originäres Thema der Versicherungsunternehmen, sondern um ein Thema der Makler und ihrer Verbände, die hierzu verstärkt gehört werden sollten.

### 4. Provisionsvereinbarungen mit Maklern

Contingent Commissions, die rein auf das von einem Makler vermittelte Prämienvolumen abstellen, erscheinen auch uns problematisch, allerdings weniger aus rechtlichen als aus kaufmännisch-unternehmerischen Gründen. Denn sie verleiten den Makler tendenziell dazu, möglichst volumenbezogen zu vermitteln und bergen die Gefahr in sich, dass die Qualität des vermittelten Geschäfts nicht so sehr im Vordergrund steht. Weil dies aber bei den Profit-Commissions, die das Erreichen bestimmter Ertragsziele bei dem vermittelten Geschäft vorsehen, gerade der Fall ist, halten wir solche Profit-Commissions nicht nur für rechtlich zulässig, sondern auch für unternehmerisch-kaufmännisch zweckmäßig.

### 5. Notwendigkeit der Gruppenfreistellungsverordnung Versicherungswirtschaft

Wir sind der Überzeugung, dass sich die Gruppenfreistellungsverordnung Versicherungswirtschaft bewährt hat und beibehalten bzw. verlängert werden sollte.

#### a) Schadenbedarfsstatistiken

Grundsätzlich basieren unsere Kalkulationen auf unseren eigenen Statistiken. Darüber hinaus brauchen wir in einigen Bereichen/Sparten weitergehende Schadenbedarfsstatistiken, da auch unsere eigenen Bestände nicht dem Gesetz der großen Zahl genügen. Ohne ausreichende statistische Basis wird kleineren und mittleren Versicherungsunternehmen die Möglichkeit zur Kalkulation und damit zum Angebot von qualifizierten Versicherungsprodukten genommen. Bereits unter Punkt 2 hatten wir auf die Bedeutung von ausreichendem statistischen Material für die Ausweitung internationaler Versicherungstätigkeit hingewiesen. Schadenbedarfsstatistiken beleben daher den Wettbewerb auf dem Versicherungssektor.

#### b) Musterversicherungsbedingungen

Musterversicherungsbedingungen sind ebenfalls eine Orientierungshilfe für Versicherer, Versicherungskunden und potenzielle ausländische Anbieter. Das Beispiel des Großprojektes „Umsetzung VVG-Reform“ zeigt, welcher erheblicher Aufwand mit der Umsetzung in wordings verbunden ist. Diesen Aufwand können kleinere und mittlere Unternehmen – gerade auch in Hinblick auf die vorgegebenen

Umsetzungsfristen und die dafür notwendigen Ressourcen – vielfach nicht leisten. Das Fehlen von Musterbedingungen würde in diesem Fall zu einer deutlich geringeren Anzahl von Anbietern führen. Wir finden im Markt keine einheitliche Produktlandschaft, sondern eine große Produktvielfalt vor. Seit der Deregulierung des Versicherungswesens in Deutschland 1994 und den seither nur noch gebräuchlichen Musterversicherungsbedingungen hat sich diese erhebliche Produktvielfalt entwickelt. Ein Wegfall der Musterversicherungsbedingungen würde im Übrigen zu einer erheblichen Rechtsunsicherheit führen.

c) Mitversicherung

Richtig ist, dass in Deutschland Mitversicherungslösungen bei der Abdeckung größerer Risiken und insbesondere bei Größtrisiken verbreitet sind. Sie kommen insbesondere dann in Betracht, wenn die Kapazitäten eines einzelnen Unternehmens für die Abdeckung derartiger Risiken nicht ausreichen oder der Kunde/Vermittler eine Risikostreuung wünscht. Ohne Mitversicherungslösungen würde sich also die Anbieterseite deutlich reduzieren. Weiterhin kann es ohne Mitversicherungslösungen in Einzelfällen auf der Kundenseite zu einem sog. Versicherungsnotstand kommen. Aus unserer Sicht fördern daher Mitversicherungslösungen den Wettbewerb. Die Gruppenfreistellungsverordnung Versicherungswirtschaft gibt einen rechtlichen Rahmen für die Zulässigkeit von Mitversicherungslösungen und trägt somit zur Rechtssicherheit in diesem Bereich maßgeblich bei. Zu präzisieren wären allerdings aus unserer Sicht die Definitionen für den räumlich und sachlich relevanten Markt. Hier neigt das deutsche Bundeskartellamt zu einer sehr restriktiven Auslegung, die weder der Internationalisierung des Versicherungsgeschäfts im Industriebereich Rechnung trägt noch der Tatsache, dass viele Versicherungsprodukte eines Versicherungszweigs in ihrer Grundkonzeption einheitlich und daher austauschbar sind.

Sollte sich aus den Anmerkungen Rückfragebedarf erheben, steht Ihnen der Leiter des Bereichs Recht, Herr Holger Schmelzer (Tel.: 0049/211/4937-1562) gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen  
gez. Holger Schmelzer

gez. Dr. Paul Oldenkott

VICTORIA Versicherung AG  
Leiter Recht / REE D  
Victoriaplatz 1  
40198 Düsseldorf  
Tel. 0211/4937-1562  
Fax 0211/4937-1563  
[holger.schmelzer@ergo.de](mailto:holger.schmelzer@ergo.de)