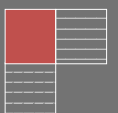


# Vergabe von Versicherungsleistungen öffentlicher Auftraggeber

Leitfaden für Entscheidungsträger

Aktuelles Vergaberecht für Ausschreibungen von  
Versicherungsdienstleistungen öffentlicher Auftraggeber



## Impressum/ Herausgeber

Klaus P. Obereigner (MBA)  
Sachverständiger für Versicherungsleistungen öffentlicher Auftraggeber  
Managing Partner der **Industrial Risk Consulting** Group  
Zugelassener Versicherungsberater

InRisCon - **Industrial Risk Consulting**  
Max-Planck-Str. 23  
D – 15831 Blankenfelde-Mahlow (bei Berlin)  
Phone: 030/ 9203839 - 796  
Homepage: [www.InRisCon.de](http://www.InRisCon.de)  
Email: [info@InRisCon.de](mailto:info@InRisCon.de)

Kanzlei für Versicherungsrecht & Versicherungsberatung  
Gutleutstr. 322  
D – 60327 Frankfurt am Main  
Phone: 069 – 272279 – 57  
Fax: 069 – 272279 – 56  
Email: [kanzlei-obereigner@InRisCon.de](mailto:kanzlei-obereigner@InRisCon.de)

## VORWORT

Obwohl mit Hilfe von rechtssicheren Ausschreibungen in der Regel sowohl massive Preisreduzierungen als auch signifikante Verbesserungen des Versicherungsschutzes erzielt werden konnten, nutzt bislang nur ein Teil der öffentlichen Auftraggeber diese Möglichkeit.

In der Vergangenheit vermissten öffentliche Auftraggeber allerdings oftmals seriöse fachliche Unterstützung und wirklich unabhängige Beratung bei Entscheidungen zu Art und Umfang ihrer Versicherungsdeckungen. Historisch gewachsene Versicherungsverträge, langjährige Verbindungen zu Versicherern oder deren Vermittlern führten oftmals dazu, dass vergaberrechtliche Bestimmungen nicht oder nur unzureichend beachtet wurden.

Dieser **InRisCon-Kurz-Leitfaden** dient dazu, auf erforderliche Optimierungschancen hinzuweisen. Voraussetzung für eine rechtssichere Vergabe ist eine wirklich unabhängige Beratung, die frei von Vertriebsinteressen ist und sich ausschließlich an den Interessen des öffentlichen Auftraggebers orientiert.

Unsere Kanzlei ist darauf spezialisiert, die Risiken von öffentlichen Auftraggebern und deren Eigenbetrieben sowie Industrieunternehmen qualitativ und quantitativ zu untersuchen, um aus den daraus resultierenden Erkenntnissen ein individuelles Versicherungskonzept zu entwickeln und mit den vorhandenen Deckungen zu vergleichen. Die Ergebnisse werden zusammen mit konkreten Empfehlungen zur Optimierung in einem übersichtlichen Gutachten (Basisanalyse) dokumentiert.

Im Rahmen unserer Zulassung zur Rechtsberatung für Versicherungsleistungen ist uns keinerlei Verkauf von Versicherungen oder die Annahme von Provisionen und sonstigen Vergütungen gestattet. Vielmehr beraten wir unsere Mandanten völlig unabhängig und ausschließlich auf Honorarbasis. Als Sachverständige begleiten wir die überwiegend EU-weiten Ausschreibungen von der Phase der Risikoanalyse über die Erstellung rechtssicherer Leistungsbeschreibungen, der Beantwortung der oftmals sehr komplexen Bieterückfragen bis hin zur Prüfung und Aufbereitung der eingegangenen Angebote mit Hilfe einer „Entscheidungsmatrix“. Daneben begleiten wir öffentliche Auftraggeber auch als Sachverständige bei Maklerausschreibungen.

Mit diesem Kurz-Leitfaden wollen wir auf die aktuelle Gesetzgebung im Vergaberecht und die für Entscheidungsträger relevanten Marktentwicklungen hinweisen.

Berlin/ Frankfurt am Main, den 01.02.2022



Klaus P. Oberegner (MBA)  
Managing Partner der InRisCon – **Industrial Risk Consulting** Group  
Kanzlei für Versicherungsrecht & zulassungspflichtige Versicherungsberatung

## Inhaltsverzeichnis

Impressum/ Herausgeber .....	2
V O R W O R T .....	3
Inhaltsverzeichnis .....	4
1. Warum müssen öffentliche Auftraggeber ausschreiben? .....	5
2. Welche Versicherungsverträge sind auszuschreiben? .....	5
3. Wann muss zwingend eine neue Ausschreibung erfolgen? .....	7
4. Gibt es genügend Anbieter? .....	7
5. Welche Vorteile lassen sich durch Ausschreibungen erzielen? .....	8
6. Wie sollte eine Ausschreibung vorbereitet werden? .....	9
7. Wie ist der zeitliche Ablauf? .....	11
8. Rechtsfolgen bei fehlender oder fehlerhafter Ausschreibung? .....	12
9. Dürfen öffentliche Auftraggeber Experten hinzuziehen? .....	12
10. Getrennte Ausschreibung von Versicherungsmaklerleistungen .....	13
Schlussbemerkung .....	14

## 1. Warum müssen öffentliche Auftraggeber ausschreiben?

Die europäische Kommission hat 1992 und 1993 mit Einführung der Dienstleistungs-koordinierungsrichtlinie (DKR) bzw. der Sektorenrichtlinie (SKR) alle öffentlichen Auftraggeber verpflichtet, alle benötigten Lieferungen und Leistungen bei Erreichen definierter Schwellenwerte europaweit auszuschreiben.

Diese rechtliche Verpflichtung gilt auch für alle **Versicherungsverträge** der öffentlichen Auftraggeber!

Die EU-Vorgaben wurden im nationalen Wettbewerbsrecht (GWB), der Vergabeverordnung (VgV) in nationales Recht umgesetzt und im Rahmen des zuletzt im Jahr 2016 im Rahmen des Vergaberechtsmodernisierungsgesetzes (VergRModG) aktualisiert.

Unterhalb der EU-Schwellenwerte sind nationale Vergaben gemäß UVgO vorgeschrieben (vormals VOL/A). Außerdem finden ggf. **landesrechtliche** Vergabevorschriften Anwendung. Die Möglichkeit, dass sich die Versicherungsbeiträge im Rahmen des Vergabeverfahrens erhöhen, entbindet öffentliche Auftraggeber nicht von der Ausschreibungspflicht.

## 2. Welche Versicherungsverträge sind auszuschreiben?

- a) Bei Erreichen bzw. Überschreiten der aktuellen EU-Schwellenwerte ist stets ein **EU-weites Vergabeverfahren gemäß VgV erforderlich**.
- b) Unterhalb der Schwellenwerte muss auch dann ausgeschrieben werden, wenn dies landesrechtliche oder kommunale Vergaberegeln fordern.
- c) Auch Vergaben an öffentlich-rechtliche Versicherer (z.B. GVV) dürfen nicht ohne vorherige Ausschreibung erfolgen, weil es sich mangels eines Weisungsrechts des öffentlich-rechtlichen Auftraggebers nicht um ein „Inhouse-Geschäft“ handelt.
- d) Auch Versicherungsverträge von ppp-Projekten oder kommunalen Tochtergesellschaften unterliegen denselben Schwellenwerten.

Der neue **EU-Schwellenwerte** seit **01.01.2022** für Dienstleistungsaufträge (also auch für Versicherungsverträge) beträgt **EUR 215.000**. Dieser Schwellenwert gilt ebenfalls für die Vergabe der Dienstleistungen von Versicherungsmaklern (Maklerausschreibungen). Auf die Regeln zur Berechnung des EU-Schwellenwerts werden wir später konkret eingehen.

Für Vergaben von Auftraggebern gemäß Sektorenrichtlinie (**SKR**) liegt der Schwellenwert seit dem 01.01.2020 bei **€431.000**. Unter die Sektorenrichtlinie fallen Aufträge im Bereich des Verkehrs, der Trinkwasserversorgung und der Energieversorgung (SektVO) sowie Auftraggeber im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich.

Für Erzeuger von Primärenergie bestehen derzeit besondere (erleichternde) Regelungen bezüglich der Verpflichtung zur Ausschreibung. Diese Erleichterungen gelten nicht für Wasserkraft und erneuerbare Energien und auch nicht für Unternehmen, die sich im überwiegenden Eigentum von Gebietskörperschaften (z.B. Kommunen) befinden.

Der Schwellenwert für Vergaben von Versicherungsdienstleistungen von obersten oder oberen **Bundesbehörden** sowie vergleichbare Bundeseinrichtungen beträgt seit dem 01.01.2022 nunmehr **€140.000**.

Die **Berechnungsweise** der Schwellenwerte bei Versicherungsverträgen hängt insbesondere von der Laufzeit der Verträge und der jeweils vereinbarten Kündigungsklausel ab und berechnet sich wie folgt:

- a) Bei allen Jahresverträgen mit automatischer **Verlängerungsklausel** wird der Schwellenwert berechnet, indem der zu erwartende Jahres-Bruttobeitrag einschl. Versicherungssteuer mit einer fiktiven Laufzeit von 4 Jahren multipliziert wird.

Überschreitet der Auftragswert, also der auf 4 Jahre bzw. **48 Monate** hochgerechnete Jahres-Bruttobeitrag den ab Januar 2020 in Kraft getretenen Schwellenwert, so ist eine EU-weite Ausschreibung vorgeschrieben.

- b) Bei **kurzfristigen** bzw. unterjährigen Deckungen (z.B. Bauwesen) ist der jeweilige Bruttobeitrag für die Gesamtlaufzeit maßgeblich.
- c) Für Jahresverträge ohne Verlängerungsklausel ist der jeweilige Jahres-Bruttobeitrag einschl. Versicherungssteuer ausschlaggebend.
- d) Bei **mehrjährigen** Verträgen (ohne Verlängerungsklausel) ist EU-weit auszuschreiben, wenn der Beitrag für die gesamte vereinbarte Laufzeit den Schwellenwert erreicht/ überschreitet.
- e) Bei neuen Risiken ist die Prämie realistisch zu schätzen (z.B. durch unabhängige Sachverständige/ zugelassene Versicherungsberater).
- f) Eine willkürliche Aufteilung von Versicherungsverträgen mit dem Ziel, die Schwellenwerte zu unterschreiten, ist nicht gestattet (Umgehungstatbestand).

In der Praxis gehen öffentliche Auftraggeber daher davon aus, dass die Laufzeit der auszuschreibenden Versicherungsverträge maximal 4 Jahre betragen darf. Ob sich allerdings je nach Marktlage und der individuellen Schadenquote überhaupt für Mehrjahresverträge eine hinreichende Anzahl von Bietern (Versicherern) findet, ist im Einzelfall zu prüfen, ggf. durch eine professionelle Markterkundung.

### 3. Wann ist ein neues Vergabeverfahren erforderlich?

- a) Bei allen **wesentlichen** Vertragsveränderungen (z.B. Modifizierungen von Vertragsbedingungen, Selbstbehalten, Versicherungssummen, Risikoorten).
- b) Bei Aufnahme **neuer** Risiken oder dem Abschluss bzw. dem Einschluss zusätzlicher Versicherungssparten.
- c) Bei **Vertragsverlängerungen**, die über die automatische Verlängerungsklausel hinausgehen.
- d) Wenn die letzte Ausschreibung mehr als **4 Jahre** zurückliegt.

### 4. Gibt es genügend Anbieter?

Neben den klassischen öffentlich-rechtlichen Versicherern bieten derzeit auch viele privatrechtlich organisierte Versicherer umfassende Deckungen für Körperschaften des öffentlichen Rechts. Dadurch ist ein für öffentliche Auftraggeber attraktiver Wettbewerb entstanden.

In letzter Zeit ist allerdings auch ein gewisser gegenläufiger Trend erkennbar, dass große und internationale Versicherer wegen der oftmals ausufernden Forderungen von Nachweisen auf eine Teilnahme an EU-Ausschreibungen verzichten.

Daher sollten in den Verdingungsunterlagen nur wirklich **unverzichtbare** Nachweise gefordert werden. Beispielsweise die Eintragung ins Handelsregister ist entbehrlich, weil Versicherer ohnehin von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassen und regelmäßig beaufsichtigt werden.

Das aktuelle Vergaberecht sieht außerdem vor, nach Möglichkeit verstärkt mit Eigenklärungen der Bieter zu arbeiten.

Bei der Beurteilung der Frage, welche Versicherer für den jeweiligen öffentlichen Auftraggeber besonders geeignet sind, spielen zunehmend auch Finanz-Ratings eine Rolle. Beispielsweise Standard & Poors und Moody's veröffentlichen in regelmäßigen Abständen die Ergebnisse ihrer Untersuchungen der Bilanzen und ggf. internen Kennzahlen der verschiedenen Versicherer.

Besonders aussagefähig sind die sog. „Insurance **F**inancial **S**trength **R**atings (IFSR). Dies bedeutet aber nicht zwangsläufig, dass Versicherer ohne ein derartiges Rating ungeeignet wären für die Teilnahme an einer Ausschreibung von Versicherungsdienstleistungen. Die finanzielle Belastungsfähigkeit von Versicherern wird innerhalb der EU durch die europäische Versicherungsaufsicht mit Sitz in Frankfurt a.M. (EIOPA) im Rahmen der Vorschriften von SOLVENCY II geprüft, überwacht und reguliert.



## 5. Welche Vorteile lassen sich durch Ausschreibungen erzielen?

Obwohl derzeit noch längst nicht alle öffentlichen Auftraggeber die Chancen des Ausschreibungsrechts nutzen, lassen sich aus den bereits vorliegenden Erfahrungen der letzten Jahre eindeutige Schlussfolgerungen ziehen:

- a) Der **Deckungsumfang** bestehender Versicherungsverträge lässt sich durch gut vorbereitete Ausschreibungen in der Regel **optimieren**.
- b) Die **Beiträge** für Versicherungsleistungen lassen sich durch professionelle Ausschreibungen **deutlich senken**.
- c) Durch eine vorherige BASISANALYSE können die Versicherungsdeckungen den individuellen Anforderungen und **Risiken** der öffentlichen Auftraggeber optimal angepasst werden.
- d) Rechtssichere Ausschreibungen minimieren das Risiko der Entscheidungsträger der öffentlichen Auftraggeber und deren Aufsichtsgremien, für mangelhafte Versicherungsdeckungen oder wegen unterlassener oder fehlerhafter Ausschreibungen **persönlich verantwortlich** gemacht zu werden.

Die Analyse verschiedener Vergaben von Versicherungsleistungen hat ein eindeutiges Ergebnis geliefert. Im **Durchschnitt** konnten bei gleichzeitiger Optimierung des Versicherungsschutzes Beitragseinsparungen von rund **33 % p.a.** erzielt werden.

In der nachfolgenden Übersicht sind einige Ergebnisse von Ausschreibungen der Versicherungsleistungen öffentlicher Auftraggeber exemplarisch zusammengefasst:

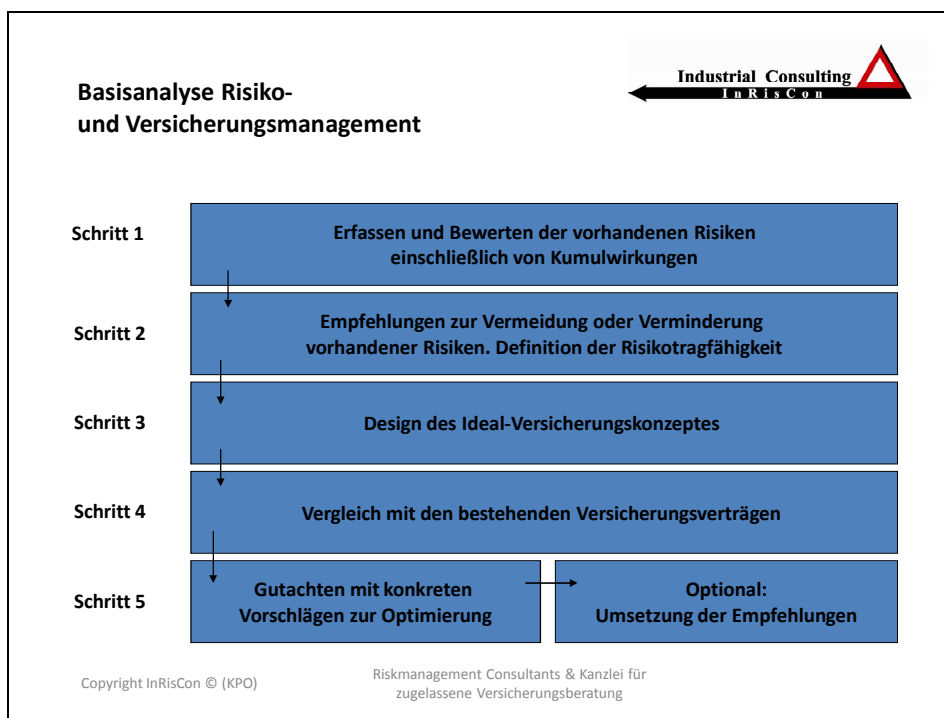
Auftraggeber	Bundesland	Prämie vor Ausschreibung in €	Prämie nach Ausschreibung in €	Reduzierung p.a. in %
Körperschaft des öffentlichen Rechts	Hessen	519.647	393.367	24,3
Stadt	NRW	401.292	246.292	38,6
Anstalt des öffentlichen Rechts	Hessen	315.990	217.000	31,3
Stadt	NRW	269.080	178.150	33,8
Kreis	NRW	290.980	234.100	19,5
Landkreis	Niedersachsen	144.120	63.140	56,2
Stadt	Sachsen-Anhalt	124.640	40.670	67,4
Körperschaft des öffentlichen Rechts	Brandenburg	108.150	90.480	16,3
Stadt	NRW	93.050	65.540	29,6
Gemeinde	NRW	85.410	50.010	41,4
<b>Insgesamt</b>		<b>2.352.359</b>	<b>1.578.749</b>	<b>32,8</b>



## 6. Wie sollte eine Ausschreibung vorbereitet werden?

Vor Durchführung der eigentlichen Ausschreibung hat sich bewährt, die vorhandenen Risiken durch unabhängige Experten analysieren und bewerten zu lassen, damit die Versicherungsverträge auch die tatsächliche Risikosituation abbilden. Hierbei können anerkannte und erprobte Methoden des Risikomanagements angewendet werden, wie sie zum Beispiel in Zusammenhang mit dem KonTraG oder den „**Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)**“ üblich sind.

InRisCon hat hierzu ein auf fünf logisch aufeinander abgestimmten Schritten basierendes Analyse-Verfahren entwickelt (Basisanalyse):



Für öffentliche Auftraggeber, bei denen bislang eine derartige systematische Risikoanalyse noch nicht stattgefunden hat, empfiehlt es sich dringend, vor der eigentlichen Ausschreibung der Versicherungsverträge eine BASISANALYSE durchführen zu lassen. Ansonsten besteht die Gefahr, dass „historisch gewachsene“ Versicherungsdeckungen unkritisch fortgeschrieben werden. Die Folge wäre eine vermeidbare Überversicherung oder auch Unterversicherung mit daraus resultierenden finanziellen Nachteilen.

Die konkreten Inhalte und der Umfang dieser BASISANALYSE sollten stets im Einzelfall den individuellen Bedürfnissen des öffentlichen Auftraggebers angepasst werden. Auch hier gilt das Prinzip der wirklichen Unabhängigkeit. Wer lediglich seinen bisherigen Makler oder Versicherer mit einer derart komplexen Analyse beauftragt, wird vermutlich niemals ein professionelles und wirklich unabhängiges Ergebnis erhalten.

Um die Bewertung und Vergleichbarkeit der eingehenden Angebote zu erleichtern, sollten im **Leistungsverzeichnis** (LV) konkrete Versicherungsbedingungen vorgeschrieben und im Detail mitgeliefert werden. Dabei dürfen keine speziellen Formulierungen oder Bedingungen eines bestimmten Versicherers oder Maklers verwendet werden, weil dies eine Bevorzugung eines Bieters wäre und somit das Vergabeverfahren angefochten werden könnte bzw. nichtig wäre.

Die andere (unvorteilhafte) Alternative wäre, es den Bietern zu überlassen, ob und in welchem Umfang sie ihre jeweiligen unternehmensspezifischen Vertragsbedingungen (Wordings) zugrunde legen. Davon ist aus unserer Sicht dringend abzuraten, weil ein professioneller Vergleich der jeweiligen Versicherungsbedingungen aller Bieter unverhältnismäßig viel Zeit in Anspruch nehmen würde und die Bewertung etwaiger Unterschiede im Vertragstext fast zwangsläufig zu Meinungsverschiedenheiten und vergaberechtlichen Auseinandersetzungen führen würde.

Neben dem wirtschaftlichsten Angebot (Preis bzw. Leistungsumfang) können weitere objektive Vergabekriterien oder Voraussetzungen in Betracht gezogen werden. Wichtig ist auch hierbei, dass diese Kriterien nicht diskriminierend sind und keinen Bieter bevorzugen bzw. benachteiligen.

Als **Sachverständige für Ausschreibungen von Versicherungsleistungen** erarbeitet InRisCon professionelle und individuelle Verdingungsunterlagen für unsere Mandanten. Außerdem bearbeiten wir die oftmals komplexen Rückfragen der Bieter und formulieren im Auftrag der Vergabestelle professionelle Antworten für unsere Mandanten.

Die Ergebnisse der Ausschreibung fassen wir in einer nachvollziehbaren **Entscheidungsmatrix** zusammen und erarbeiten daraus eine objektive und **rechtssichere** Vergabeempfehlung.

Als Mitglieder des Bundesverbands der Versicherungsberater e.V. ([www.BVVB.de](http://www.BVVB.de)) arbeiten wir mit besonderen Qualitätsstandards und Grundsätzen zur Unabhängigkeit. Unsere Zulassung und Registrierung als unabhängige Versicherungsberater wird von der Industrie- und Handelskammer (IHK Frankfurt am Main) laufend überwacht.

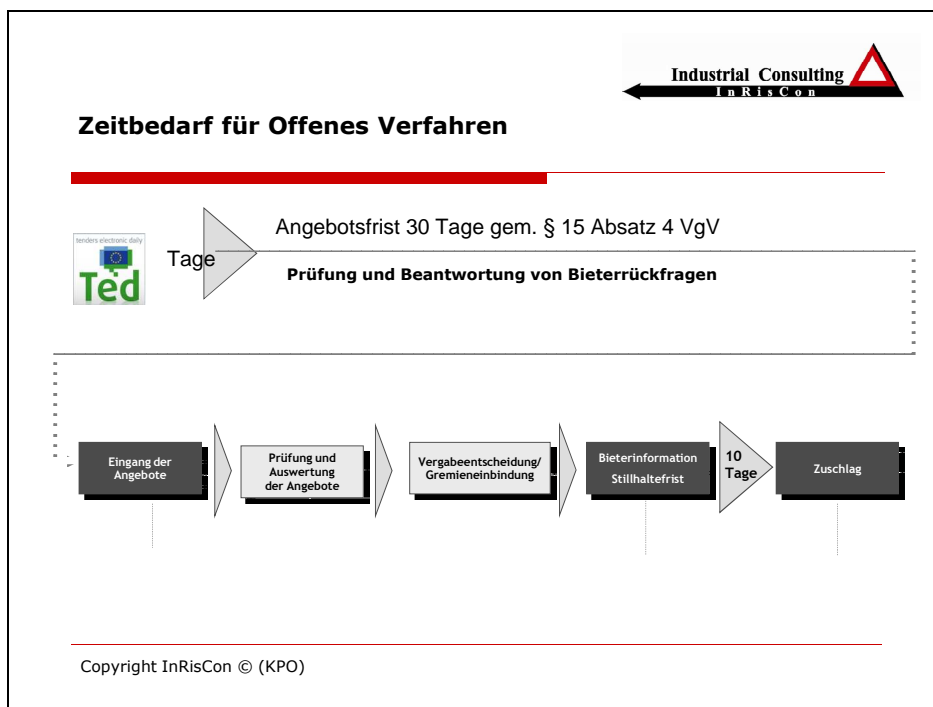
Außerdem schätzen unsere Mandanten, dass wir uns mit der Mitgliedschaft bei „Transparency Deutschland International e.V.“ den strengen **Compliance-Regeln** unterworfen haben ([www.transparency.de](http://www.transparency.de)).

Seit über 30 Jahren ist der Gründer und Inhaber der Kanzlei InRisCon in verschiedenen Ausschüssen der Industrie- und Handelskammer **ehrenamtlich** tätig, beispielsweise im **Versicherungsausschuss** und dem Ausschuss **Finanzdienstleistungen** der IHK Frankfurt am Main. Nicht zuletzt dank des persönlichen Engagements auch anderer herausragender Persönlichkeiten ist es gelungen, den Sitz der europäischen Versicherungsaufsicht in Deutschland anzusiedeln und auf weichenstelle Entscheidungen der EU im Sinne des Schutzes der Versicherungsnehmer Einfluss zu nehmen.

## 7. Wie ist der zeitliche Ablauf?

Der zeitliche Rahmen für die zuvor beschriebene BASISANALYSE sollte den risiko-relevanten Erfordernissen des öffentlichen Auftraggebers entsprechen. Anders sieht es bei den sich anschließenden Ausschreibungen aus, weil sowohl für nationale Ausschreibungen als auch für EU-Ausschreibungen rechtsverbindliche Vorgaben existieren, die zwingend einzuhalten sind.

Im Idealfall ist die Risiko- und Versicherungsanalyse (Basisanalyse) in der ersten Hälfte des Versicherungsjahres abzuschließen, damit die eigentliche Ausschreibung dann in der zweiten Hälfte des Versicherungsjahres durchgeführt werden kann. In dem nachfolgenden Schaubild sind exemplarisch die zeitlichen Abläufe einer EU-Ausschreibung im sog. „**Offenen Verfahren**“ dargestellt:



Die Angebotsfrist betrug bisher ab der Absendung der EU-Bekanntmachung im EU-Amtsblatt 35 Tagen. Aufgrund der inzwischen vorgeschriebenen elektronischen Angebote 30 Tage.

Alternativ zum "Offenen Verfahren" können gem. § 16 VgV "nicht offene Verfahren" oder gem. § 17 VgV Verhandlungsverfahren (ggf. mit oder ohne Teilnahmewettbewerb) sowie gem. §. 18 VgV ein "Wettbewerblicher Dialog" als Vergabeart gewählt werden. Es gelten hierzu jeweils besondere Regeln und Fristen.

Die Beschreibung des Ausschreibungsgegenstandes ist bei Versicherungsdienstleistungen in der Regel ohne Probleme möglich, so dass mit dem „Offenen Verfahren“ alle Fragen abschließend geklärt werden können. Anders sieht es bei komplexen Ausschreibungen von nationalen und internationalen Dienstleistungen von Versicherungsmaklern aus. Hier spielen oftmals spezifische Faktoren eine entscheidende Rolle, die sich nur schwer in starre Kriterien eines „Offenen Verfahrens“ integrieren lassen. Das bereits 2016 in Kraft getretene neue Vergaberecht erlaubt Verhandlungsverfahren.

## 8. Rechtsfolgen bei fehlender oder fehlerhafter Ausschreibung?

Gemäß § 97 VII GWB hat jeder potentielle Bieter rechtlichen Anspruch darauf, dass der Auftraggeber die Bestimmungen über das Vergabeverfahren einhält.

Mögliche rechtliche Konsequenzen einer fehlerhaften Ausschreibung können sein:

- Rüge eines Bieters mit anschl. Verfahren vor Vergabekammer und Vergabesenat
- Nichtigkeitserklärung und ggf. Rückabwicklung bereits abgeschlossener Verträge
- Verteuerter Noteinkauf von vorläufigen Deckungszusagen, aufwendige Neuausschreibung
- Vollständige oder teilweise Rückforderung von Fördermitteln, ggf. auch rückwirkend
- Gegebenenfalls Schadenersatz für Bieter wegen entgangenem Gewinn

Auch ohne rechtliche Verpflichtung dienen Ausschreibungen der Prämienoptimierung. In Zeiten knapper Haushaltsmittel können öffentliche Auftraggeber (z.B. Kommunen und Eigenbetriebe) mehr Transparenz in Bezug auf das Preis/Leistungsverhältnis ihrer Versicherungskonzepte herstellen.

## 9. Dürfen öffentliche Auftraggeber Experten hinzuziehen?

Öffentliche Auftraggeber dürfen sich bei der Vorbereitung und Durchführung von Vergabeverfahren sowie der sich anschließenden Wertung der Angebote sachverständiger Hilfe bedienen. Der **Sachverständige** darf weder unmittelbar noch mittelbar an der Vergabe beteiligt sein<sup>1</sup>.

Ebenso darf er kein eigenes wirtschaftliches Interesse am Ausgang des Verfahrens haben. Nach einschlägigen OLG-Urteilen<sup>2</sup> und zahlreichen Rügen der Landesrechnungshöfe dürfen deshalb niemals **Versicherer, deren Agenten und insbesondere keine Versicherungsmakler** die öffentlichen Auftraggeber bei der Ausschreibung beraten oder begleiten, wenn diese anschließend auch die Versicherungsverträge betreuen und verwalten.

Der öffentliche **Auftraggeber** muss jederzeit alleiniger „Herr des Verfahrens“ bleiben. Er darf also die Verantwortung für das Vergabeverfahren nicht auf Dritte delegieren und haftet im Außenverhältnis für Vergabeverstöße.

Ausschließlich Rechtsberater wie z.B. unabhängige und speziell „**Zugelassene Versicherungsberater**“ oder niedergelassene Rechtsanwälte sind befugt, derartige Vergabeverfahren unabhängig zu begleiten<sup>3</sup>.

Umstritten ist gegenwärtig, ob in den Ausschreibungsunterlagen gefordert werden darf, dass der Bieter (Versicherer) in den Angebotspreis eine Vergütung für Versicherungsmaklerleistungen (Courtage) einzukalkulieren hat<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> OLG Celle – Beschluss vom 01.03.2001 (AZ: 13 Verg 1/01)

<sup>2</sup> Beispiel OLG Rostock – Beschluss vom 29.09.1999 (AZ: 17 W Verg 1/ 991/99)

<sup>3</sup> OLG Düsseldorf – Beschluss vom 18.10.2000 (AZ: Verg 3/00)

<sup>4</sup> OLG Schleswig – Beschluss vom 16.04.2002 (AZ: 6 Verg 1/ 02)

## 10. Getrennte Ausschreibung von Versicherungsmaklerleistungen

Insbesondere größere öffentliche Auftraggeber haben sich in jüngerer Zeit entschlossen, die eigentlichen Versicherungsverträge unabhängig von der Leistung von Versicherungsmaklern auszuschreiben. Hierzu werden in der Regel die eigentlichen Versicherungsleistungen „**Nettorisiert**“ ausgeschrieben. Das bedeutet, dass die Versicherer in ihren Angeboten ausdrücklich keine Provisionen oder Courtagen einkalkulieren, sondern „netto“ anbieten.

Oftmals zeitlich unabhängig von der Vergabe der eigentlichen Versicherungsleistungen werden dann die Dienstleistungen von Versicherungsmaklern (Maklervertrag) ausgeschrieben. Hierbei wird in der Regel ein Wettbewerb auch durch die Höhe der von den Maklern angebotenen **Honorare** (sog. Fee-Vereinbarungen) erzielt.

Sofern für den öffentlichen Auftraggeber im Einzelfall Honorarvereinbarungen mit den Maklern aus übergeordneten Gründen nicht sinnvoll sind, kann auch die Höhe der Courtagen durch Ausschreibung in den Wettbewerb gestellt werden.

Niedrige Courtagen wiederum können einen positiven Einfluss auf die Höhe der Versicherungsprämien haben. Je nach Versicherungssparte betragen die Courtagen im Durchschnitt zwischen 10 % und 28 % der jährlichen Versicherungs-Nettobeiträge.

InRisCon unterstützt Sie als öffentlichen Auftraggeber auch bei der Konzeption und Durchführung von komplexen Maklerausschreibungen (national oder EU-weit). Dabei ermitteln wir zusammen mit dem Auftraggeber den gewünschten Leistungsumfang der Maklerdienstleistung und erarbeiten anschließend den individuellen Maklervertrag, in dem die Aufgaben des Maklers konkret beschrieben und Service-Standards definiert werden.

Ob und ggf. welchen Zusatznutzen die Einschaltung von Versicherungsmaklern bietet, muss jeder öffentliche Auftraggeber für sich individuell prüfen, bewerten und entscheiden. Je nach Ergebnis dieser Prüfung kann es als zweckmäßiger angesehen werden, die Versicherungsverträge mit den Versicherern direkt abzuwickeln. Aus der hierdurch ersparten Courtage/ Provision können beim öffentlichen Auftraggeber entweder eigene personelle Ressourcen finanziert, bzw. bei Bedarf externe Beratung durch unabhängige zugelassene Versicherungsberater in Anspruch genommen werden.

An der Ausschreibung von Versicherungsverträgen darf jedenfalls aus vergaberechtlichen Gründen ein Versicherungsmakler nicht mitwirken, wenn er die zu vergebenden Versicherungsverträge anschließend verwaltet und betreut (siehe Ziffer 9 dieses Leitfadens). Durch den damit verbundenen vergaberechtlich bedingten Wegfall der eigentlichen Vermittlungstätigkeit des Versicherungsmaklers lassen sich signifikante Reduzierungen der Maklercourtage erreichen. Für die Vergabe der Maklerdienstleistung gelten dieselben Schwellenwerte, die wir im obigen Abschnitt 2 dieses Leitfadens beschrieben haben.

## Schlussbemerkung

Der Inhalt dieses Kurz-Leitfadens für Entscheidungsträger wurde sorgfältig recherchiert. Dabei wurden die rechtlichen Rahmenbedingungen nach bestem Wissen und Gewissen dokumentiert. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir eine Haftung für die Richtigkeit und Aktualität nicht übernehmen können. Rechtsverbindliche Informationen stellen wir ausschließlich individuell im Rahmen unserer Gutachten und sonstigen Beratungsleistungen zur Verfügung.

Der Inhalt dieses Kurz-Leitfadens ist geistiges Eigentum des Herausgebers. Eine Vervielfältigung sowie Zitate (auch auszugsweise) bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung des Herausgebers.

Berlin/ Blankenfelde/ Frankfurt am Main, den 01.02.2022



Klaus P. Obereigner (MBA)  
Zugelassener Versicherungsberater und Managing Partner  
InRisCon – Industrial Risk Consulting Group  
Kanzlei für Versicherungsrecht & zulassungspflichtige Versicherungsberatung

### Gesetzlich vorgeschriebene Bestätigung über die Zulassung:

Der Verfasser erhielt im Jahr **2003** vom Präsidenten des Landgerichts Frankfurt am Main nach eingehender Sachkunde- und Eignungsprüfung die Erlaubnis zur Rechtsberatung und Zulassung nach § 1 des Rechtsberatungsgesetzes für unabhängige Versicherungsberatung (AZ: 317 Ea – 21 – 14).

Im Rahmen der EU-Richtlinie erfolgte im Mai 2007 die Zulassung und Registrierung bei der Industrie- u. Handelskammer Frankfurt am Main nach § 34 d (2) GewO (**AZ: D- O2X9-L2410-41**)

Als Sachverständiger für Versicherungsdienstleistungen öffentlicher Auftraggeber ist InRisCon, vertreten durch den Inhaber der Kanzlei, insbesondere auf die unabhängige Beratung bei der Risikoanalyse sowie der Durchführung von Vergaben, EU-Ausschreibungen nach VgV, Sektoren-VO und nationalen Ausschreibungen nach UVgO (ehemals VOL/A) spezialisiert.

Die InRisCon-Group bietet Ihnen auf diesem Spezialgebiet eines der größten Beratungsteams im deutschsprachigen Raum und verfügt über Standorte in Aachen \* **Berlin** \* Basel \* Blankenfelde Düren \* Essen \* **Frankfurt am Main** \* Fulda \* Lörrach \* München \* Mannheim.

Wir bestätigen, dass unsere Kanzlei auch über die gesetzlichen Anforderungen hinaus keinerlei Provisionen oder sonstige Vergütungen von Versicherungsunternehmen erhält und wir weder Anteile an Versicherungsunternehmen halten noch derartige Unternehmen Anteile an unserem Unternehmen besitzen. Unsere absolute Unabhängigkeit als Sachverständige und Versicherungsberater wird von der IHK Frankfurt am Main im Rahmen unserer Zulassung und Registrierung laufend überwacht.