

Sonderthemen

Fondsgebundene Policen
Vergütung

Makler im Gespräch

Mein-bauspar-vergleich.de
Bausparen verspricht Sicherheit

RA Dr. Peter Balzer

Verbesserung des Anleger-
schutzes durch Regulierung



Neue Fondskonzepte für Versicherungsmakler und Honorarberater

Roman Theisen (l.), Vorstandsvorsitzender, und
Dietmar Willwert (r.), Vorstand der InterRisk
Lebensversicherungs-AG Vienna Insurance Group



Patentrechtsschutzversicherung – **GMP** weist auf Risiken durch das neue EU-Patentsystem hin

(ac) Europa will für Erfinder attraktiver werden. Ab Frühjahr 2014 soll ein Patentsystem mit einheitlicher Wirkung die Rechtssicherheit innerhalb der EU erhöhen und den Schutz von Erfindungen insbesondere für KMU erleichtern. Zusammen mit der geplanten Zentralisierung des Gerichtssystems soll die Neuregelung zu einem effizienteren Verfahren und niedrigeren Kosten für Anmelder führen. Das System birgt jedoch auch Risiken. Eine Patentrechtsschutzversicherung kann vor Schadensersatzklagen schützen und helfen, Ansprüche im Fall einer juristischen Auseinandersetzung geltend zu machen.

„Sobald das neue System voll funktionsfähig ist, könnte ein EU-Patent nur noch 4.724 Euro kosten, weit weniger als die heute üblichen 36.000 Euro“, ließ das Europäische Parlament nach der Abstimmung Mitte Dezember 2012 verlauten. Das gilt jedoch nur für den Erwerb des Schutzes. „Bei Patentstreitigkeiten wird die Rechtslage komplexer und die Prozesse vor dem neuen EU-Patentgericht (EEUPG), das dafür geschaffen werden soll, dauern länger“, sagt der Patentrechtsexperte Alexander Harguth von der Kanzlei McDermott Will & Emery. Obwohl das EU-Patent für Unternehmer den größtmöglichen Schutz bietet, kann es jederzeit von Wettbewerbern angegriffen werden. Im Extremfall könnte man die Rechte an seinen Entwicklungen auch auf einen Schlag in allen Ländern verlieren. Wie teuer die juristischen Auseinandersetzungen dadurch werden, ist unklar.

Abhilfe durch EU-weite Patentrechtsschutzversicherung

„Kleine und mittelständische Unternehmen werden beispielsweise die Ausgaben im Fall von Schadensersatzansprüchen nicht aus der Portokasse zahlen können“, meint Jürgen Friedrich, Geschäftsführer der Gesellschaft für Marken- und Patentrechtsschutzversicherung Vertriebsgesellschaft mbH (GMP). Auch Andreas Haberl, der bei Preu Bohlig & Partner große und mittelständische Unternehmen im Gewerblichen Rechtsschutz berät, ist überzeugt: „Es bleibt deutlich günstiger, in Deutschland ein rein nationales Patent durchzusetzen oder zu verteidigen.“

Eine Gefahr beim EU-Patent ist auch, dass nicht nur Mitbewerber aus Deutschland, sondern aus allen teilnehmenden Staaten auf eine Erfindung aufmerksam werden. „Dadurch werden Klagen und Plagiate künftig wohl häufiger. Es geht also um eine Risikoabwägung für den Anmelder“, so Friedrich. Da viele deutsche Unternehmen ihre Produkte in andere europäische Länder exportieren und sie dementsprechend auch dort vor Plagiaten schützen müssen, ist eine Nichtanmeldung kein Ausweg. Gerade für KMU und Einzelpersonen kann eine ergänzende Patentrechtsschutzversicherung hier zusätzliche Sicherheit schaffen: „Mit dieser Rückendeckung können selbst kleinere Betriebe einen Angriff einigermaßen unbeschadet überstehen und haben die Möglichkeit, auch einem Größeren zu zeigen, dass sie vor einer Konfrontation nicht zurückschrecken“, erklärt der Versicherungsexperte. ■

AC Verliert der Versicherungskunde damit an Sicherheit und an garantierter Auszahlung? Wem nutzt dieses Modell vor dem Hintergrund des Niedrigzinses mehr: Versicherern oder Kunden?

FR Der Kunde verliert gerade nicht. Die Ergebnisse unserer Marktforschung haben die Grenzen bisheriger Produkte deutlich gemacht. Sie zeigen auch, dass die Mehrheit der Kunden mindestens die Beiträge zurückhaben will. Gleichzeitig haben die Kunden eine Ertrags-erwartung, die klassische Produkte weder im heutigen Niedrigzinsumfeld noch bei steigenden Zinsen erfüllen können. Es stimmt zwar, dass unser neues Produkt in der Sparphase keine explizite Garantieverzinsung hat. Die Garantie des Beitragserhalts ist aber nichts anderes als eine Zinsgarantie, weil sie die Kosten „zurückverdient“. Im Vergleich zu klassischen Lebensversicherungen mit derzeit 1,75% Garantiezins wird oft übersehen, dass die Zinsen hier zunächst die Kosten decken müssen. Erst dann hat der Kunde eine Garantie auf seine eingezahlten Beiträge.

Auf fixe Rückkaufwerte haben wir bewusst verzichtet. Diese Art der Garantie ist sehr teuer und die Mehrzahl der Kunden ist nicht bereit, diesen Preis zu zahlen. Die Garantie unseres neuen Produkts begrenzt jedoch die Wertschwankung von Rückkaufswerten. Bei einem Rückkauf zahlen wir nicht nur den anteiligen Wert

der Kapitalanlagen aus, sondern auch den Zeitwert der Garantie.

AC Glauben Sie, dass die neue Rente im Maklermarkt angenommen wird?

FR Die Resonanz ist sehr positiv. Die Experten haben jeden Tag mit den Herausforderungen der Niedrigzinsphase zu kämpfen und suchen weiterführende Lösungen. Alle wissen, dass private Vorsorge heute nötiger ist denn je und langfristig ein Wachstumsmarkt sein wird. Daher gib es großes Interesse an neuen Produkten, die Kundenerwartungen deutlich besser erfüllen.

AC Werden Sie auch weiterhin die bisherige klassische Lebensversicherung anbieten?

FR Die ERGO Rente Garantie ist in den meisten Fällen die bessere Wahl. Sie ist das bisher einzige nicht klassische Lebensversicherungsprodukt, das in der sehr wichtigen Volatium-Bewertung von MORGEN & MORGEN die Risikoklasse 2 erreicht hat. Das heißt konkret: sehr sicher und ertragschancenreich. Nach Marktforschungen gibt es 10 bis 15% der Kunden, die unter Verzicht auf Ertragsperspektiven Wert auf noch mehr Garantien legen, also eher der Risikoklasse 1 entsprechen. Für diese Kunden bieten wir klassische Lebensversicherungen weiter an. ■