

Schwarze Liste verschärft Wettbewerb

UGP-Richtlinie in Kraft – Folgen auch für den Vertrieb

Jürgen Evers und Britta Oberst, Bremen

Am 30. Dezember 2008 ist das „Erste Gesetz zur Änderung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb“ schließlich in Kraft getreten¹. Das Gesetz dient u.a. der Umsetzung der Richtlinie 2005/29/EG des Europäischen Parlaments und des Rats vom 11. Mai 2005 über unlautere Geschäftspraktiken im binnenmarktinternen Geschäftsverkehr zwi-

schen Unternehmen und Verbrauchern (UGP-Richtlinie).

Die Richtlinie soll die Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedsstaaten über unlautere Geschäftspraktiken, die die wirtschaftlichen Interessen der Verbraucher beeinträchtigen, angleichen: Ziel ist es, das reibungslose Funktionieren des Binnenmarkts zu för-

dern und ein hohes Verbraucherschutzniveau zu verwirklichen. Mittelbar schützt die Richtlinie auch rechtmäßig handelnde Unternehmer vor Mitbewerbern, die sich nicht an die Regeln der Richtlinie halten, sodass ein fairer Wettbewerb gewährleistet wird.

Wettbewerbsbehandlung vs. geschäftliche Handlung

Die Neuerungen infolge der Umsetzung der UGP-Richtlinie sind auch für die Versicherungsbranche von erheblichem Interesse. Ein zentraler Begriff im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) war die Wettbewerbsbehandlung. Dieser Begriff wurde nun

Die besten Themen verpasst?



Ausländer im Vertrieb 1/08



Außendienst: Sie schlagen und sie küssen ihn 2/08



Das Geschäft mit der Gier 3/08

Bestellen Sie Ihr VV-Paket (6 Hefte) für 19 Euro.



- Ich bestelle 6 Hefte (1/08-6/08) für € 19,- inkl. Versandkosten (nur Deutschland).
- Ich bestelle ___ Expl. Heft ___ à € 4,50 zzgl. Versandkosten.
- Ich abonniere ab sofort ___ Versicherungsvertrieb (ab Heft 1/09) für € 24,- p. Jahr (6 Hefte/Jahr) und erhalte die letzten 6 Ausgaben gratis.

Name/Vorname _____

Firma _____

Straße/Hausnummer _____ PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich per E-Mail über aktuelle Themen des Verlags informieren.

Mir ist bekannt, dass ich diesen Auftrag innerhalb von 2 Wochen schriftlich beim Verlag Versicherungswirtschaft GmbH widerrufen kann.

Datum/Unterschrift _____



Auf der Suche nach neuen Kunden 4/08



Bemutterte Makler 5/08



Beamte: Treu und zahlungsfähig 6/08

Bei Sofort-Abo erhalten Sie die letzten 6 Hefte gratis!

Fax: 0721 3509-201



Verlag Versicherungswirtschaft

Postfach 64 69 · 76044 Karlsruhe · Tel. 0721 3509-0 · Fax 0721 3509-201

www.vvw.de

durch die „geschäftliche Handlung“ substituiert. Außerdem wurde der Terminus „schwarze Liste“ eingeführt. Die Wettbewerbshandlung war in § 2 Abs. 1 Nr. 1 UWG a.F. als jede Handlung einer Person charakterisiert, die zum Ziel hat, zugunsten des eigenen oder eines fremden Unternehmens den Absatz oder den Bezug von Waren oder die Erbringung oder den Bezug von Dienstleistungen, einschließlich unbeweglicher Sachen, Rechte und Verpflichtungen zu fördern. Nunmehr umschreibt § 2 Abs. 1 Nr. 1 UWG die geschäftliche Handlung als jedes Verhalten einer Person zugunsten des eigenen oder eines fremden Unternehmens während oder nach einem Geschäftsabschluss vor, das mit der Förderung des Absatzes oder des Bezugs von Waren oder Dienstleistungen oder mit dem Abschluss oder der Durchführung eines Vertrags über Waren oder Dienstleistungen objektiv zusammenhängt.

Bereits auf den ersten Blick wird deutlich, dass der Begriff der geschäftlichen Handlung weiter gefasst ist als der der Wettbewerbshandlung, in dem z.B. ausdrücklich auch Handlungen nach Geschäftsabschluss erfasst werden. Darüber hinaus ist in subjektiver Hinsicht das Ziel zur Wettbewerbsförderung nicht mehr erforderlich. Ausreichend für das Vorliegen einer geschäftlichen Handlung ist bereits der Zusammenhang mit der Förderung des Absatzes bzw. dem Bezug von Dienstleistungen.² Für die Praxis bedeutet dies, dass sich derjenige, der wegen wettbewerbswidrigen Handelns in Anspruch genommen wird, nicht mehr darauf zurückziehen kann, er habe subjektiv nicht zu Zwecken des Wettbewerbs gehandelt. Ebenso wenig ist nunmehr der Hinweis auf die fehlende wettbewerbsrelevante Intention wirksam, wenn dem Verbraucher Informationen überlassen wurden, die noch nicht unbedingt auf den Abschluss eines Vertrags gerichtet waren. Im Übrigen entfällt die Argumentation, eine Verhaltensweise diene nur der Abwicklung eines Vertragsverhältnisses. Insbesondere bei wettbewerbswidrigen Telefonanrufen, beispielsweise nach Kündigung eines Versicherungsnehmers, der ausdrücklich keinen telefonischen Kontakt mehr wünscht, wurde häufig argumentiert, der Anrufer habe nur das Vertragsverhältnis abwickeln wollen. Mit dieser Argumentation allein wird sich der Anrufer aufgrund der Gesetzesänderungen jedenfalls keinerlei Gehör mehr verschaffen können.

Schwarze Liste reguliert Verhaltenskodex

Die Gesetzesänderung bringt auch eine Änderung der Generalklausel in § 3 UWG mit sich. § 3 Abs. 3 UWG bestimmt nun, dass bestimmte Handlungen, die im Anhang zum Gesetz aufgeführt werden, stets als unlauter ein-

zustufen sind. Die in dieser schwarzen Liste aufgelisteten Einzeltatbestände sollen mehr Rechtssicherheit schaffen. Sie umfassen nach der Gesetzesbegründung nur Handlungen, die sich unmittelbar an den Verbraucher richten. Die Katalogtatbestände sind stets als unlauter einzustufen, ohne dass es darauf ankommt, ob die Erheblichkeitsschwelle i.S. des § 3 Abs. 1 und 2 UWG im konkreten Fall überschritten ist. Demgemäß ist nicht mehr zu prüfen, ob die Interessen von Mitbewerbern, Verbrauchern oder sonstigen Marktteilnehmern spürbar beeinträchtigt wird. Unerheblich ist ferner, ob die Fähigkeit des Verbrauchers, sich aufgrund von Informationen zu entscheiden, spürbar beeinträchtigt wird. Allerdings ist auch hierbei stets das Gebot der Verhältnismäßigkeit zu beachten und die Situation muss im Einzelfall aus ihrem jeweiligen Kontext heraus beurteilt werden.³

Werbung muss stimmen

Die schwarze Liste enthält einige Tatbestände, die auch für die Versicherungswirtschaft von Interesse sind. Hierzu zählt gemäß Nr. 1 des Anhangs die unwahre Angabe eines Unternehmens, zu den Unterzeichnern eines Verhaltenskodexes zu gehören. Der Verhaltenskodex wird in § 2 Nr. 5 UWG definiert. Danach ist unter Verhaltenskodex eine Vereinbarung oder Vorschriften über das Verhalten von Unternehmen zu verstehen, zu welchen diese sich in Bezug auf Wirtschaftszweige oder einzelne geschäftliche Handlungen verpflichtet haben, ohne dass sich entsprechende Verpflichtungen aus Gesetzes- oder Verwaltungsvorschriften ergeben. Zur Erfüllung dieses Tatbestands ist es nicht erforderlich, dass ausdrücklich behauptet wird, die in dem Verhaltenskodex verankerten Standards würden eingehalten.⁴ Wirbt ein Makler also beispielsweise damit, sich etwa auf den Code of Conduct des Verbands Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM) verpflichtet zu haben, so muss er darauf achten, dass dies auch den Tatsachen entspricht.

Nach Ziff. 10 des Anhangs ist eine geschäftliche Handlung unzulässig, wenn die unwahre Angabe gemacht oder der unzutreffende Eindruck geweckt wird, gesetzlich bestehende Rechte stellen eine Besonderheit des Angebots dar. Es ist somit unzulässig, in Bezug auf Waren- oder Dienstleistungen bestimmte Rechte als Besonderheit hervorzuheben, die nach der Gesetzeslage ohnehin bestehen. So wäre es beispielsweise wettbewerbswidrig, gegenüber dem Versicherungsnehmer das in § 8 VVG festgelegte Widerrufsrecht als Besonderheit hervorzuheben. Ziff. 12 verbietet unwahre Angaben über Art und Ausmaß einer Gefahr für die persönliche Sicherheit des Verbrauchers oder seiner Familie für den

Fall, dass er die angebotene Ware nicht erwirbt oder die angebotene Dienstleistung nicht in Anspruch nimmt. Diese geschäftlichen Handlungen sind unlauter, weil sie laut Gesetz das Gefühl der Angst ausnutzen und dadurch rationale Erwägungen des Verbrauchers verdrängen.⁵ Gegenüber dem Versicherungsnehmer ist somit stets darauf zu achten, dass bei dem Hervorheben des Bedürfnisses für eine bestimmte Versicherung die Grenze zwischen sachlicher Information und dem Angst erweckenden Einwirken auf den Kunden nicht überschritten wird. In der Regel dürfte dieser Gefahr mit sachlicher und zutreffender Information effektiv zu begegnen sein.

Nach Ziff. 26 ist es bei persönlichen Besuchen unlauter, die durch den Besuchten formulierte Aufforderung zum Verlassen der Wohnung zu missachten. Dies gilt jedenfalls, sofern der Besuch nicht zur rechtmäßigen Durchsetzung einer vertraglichen Verpflichtung gerechtfertigt ist. Die Gesetzesbegründung weist darauf hin, dass ein derartiges Verhalten als Hausfriedensbruch nach § 123 StGB oder Nötigung nach § 42 StGB sogar strafbar sein kann. Es ist allerdings nicht entscheidend, ob die Schwelle zur Strafbarkeit erreicht wird. Der Verbotstatbestand soll dann nicht greifen, wenn die Besuche zur Durchsetzung vertraglicher Rechte des Unternehmers dienen und deshalb rechtlich nicht zu beanstanden sind. Nach der Gesetzesbegründung soll dieses etwa dann in Betracht kommen, wenn den Verbraucher eine vertragliche Mitwirkungspflicht trifft, die das Aufsuchen seiner Wohnung erforderlich macht.⁶ Praktisch werden kann dieses in der Versicherungswirtschaft, wenn das Betreten der Wohnung des Versicherungsnehmers erforderlich ist, um einen Wasserschaden festzustellen. In der Regel ist aber wegen der zuvor aufgezeigten eventuellen strafrechtlichen Relevanz an dieser Stelle Vorsicht geboten.

Gemäß Ziff. 27 sind Maßnahmen unzulässig, durch die der Verbraucher von der Durchsetzung seiner vertraglichen Rechte aus einem Versicherungsverhältnis dadurch abgehalten werden soll, dass von ihm bei der Geltendmachung seines Anspruchs die Vorlage von Unterlagen verlangt wird, welche zum Nachweis dieses Anspruchs nicht erforderlich sind. Ebenso unzulässig ist es, Schreiben zur Geltendmachung eines solchen Anspruchs systematisch unbeantwortet zu lassen. Deshalb werden Versicherer in Fällen von Bearbeitungsstaus durch Personalmangel künftig zur Vermeidung eines wettbewerbswidrigen Handelns dafür Sorge tragen müssen, dass sie Versicherungsnehmer in Schadens- und Leistungsfällen über die verzögerte Bearbeitung und deren Gründe informieren.

Die vorstehenden Ausführungen zeigen, dass sich die Regelungen des unlauteren Wett-

bewerbs noch einmal verschärft haben. Die Versicherungswirtschaft ist gut beraten, die Gesetzesänderung zum Anlass zu nehmen, geschäftliche Handlungen auf ihre Vereinbarkeit mit den neuen Vorschriften zu prüfen, um in der Regel kostspielige Abmahnungen oder gar Rechtsstreitigkeiten zu vermeiden.

Die Autoren: Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner, Britta Oberst Rechtsanwältin der Bremer Kanzlei Blanke Meier Evers.

- für geschäftliche Handlungen während und nach Geschäftsabschluss gilt.
- 3 Gesetzesentwurf der Bundesregierung, Begründung, Seite 61.
- 4 Gesetzesentwurf der Bundesregierung, Begründung, Seite 62.
- 5 Gesetzesentwurf der Bundesregierung, Begründung, Seite 66.
- 6 Gesetzesentwurf der Bundesregierung, Begründung, Seiten 69, 70.

BUCHTIPP

VertR-LS
Das Vertriebsrecht in Leitsätzen – Grundwerk
 Jürgen Evers
 Edition 20/2006, 199,- €
 Update je 78,- € (2 × jährlich)
 Preise zzgl. Porto und Versandkosten 3,80 €
 Mehrfachlizenzen auf Anfrage.
 (Kosten pro zusätzlicher Lizenz 30,- €)
www.vvw.de

Anmerkungen

- 1 S.a. Vorsicht: Konkurrenz passt auf – Wettbewerbsrecht: Abmahnung bei AGB-Mängeln? In: VW 24/2008, S. 2110 ff.
- 2 Gesetzesentwurf der Bundesregierung, Begründung, Seite 19 unter 2 d). Hier wird hervorgehoben, dass der Austausch des subjektiven Merkmals der Wettbewerbsförderungsabsicht durch objektive Kriterien erfolgt und die Richtlinie auch

Berufliche Bildung

Fünf Jahre Ausbildungsumfrage der Versicherungswirtschaft

Seit fünf Jahren führt der Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland (agv) in Kooperation mit dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) im jährlichen Turnus eine Umfrage zur Ausbildungssituation in der Versicherungswirtschaft unter seinen Mitgliedsunternehmen durch. Anlässlich des 5-jährigen Jubiläums der Erhebung wurde die Broschüre „Die Ausbildungsumfrage der Versicherungswirtschaft“ herausgegeben, die die zentralen Ergebnisse der Ausbildungsumfrage

2008 sowie die Entwicklung der Ausbildungssituation in den vergangenen fünf Jahren vorstellt.

Dem Thema Ausbildung kommt heute eine hohe gesellschaftliche Aufmerksamkeit zu. Auf der einen Seite fordert die Politik regelmäßig ein verstärktes Ausbildungsengagement der Wirtschaft, um Jugendliche auf ihre Aufgaben in der Arbeitswelt vorzubereiten. Auf der anderen Seite wird es für die Unternehmen – nicht zuletzt aufgrund der demografischen Entwicklung – immer schwieriger, ihre Ausbildungs-



Die Versicherungswirtschaft bietet eine Vielzahl von Ausbildungsberufen an.



Rechtsfragen zum Versicherungsvertrag

Arbeiten im Versicherungsunternehmen und in der Agentur

Hubert Holthausen,
 Prof. Dr. jur. Peter Koch

2. Auflage, 2008, XIV u. 266 S.,
 17 x 24 cm, kart., € 12,90*
 ISBN 978-3-89952-405-5

Unter Berücksichtigung der aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen werden alle Kenntnisse vermittelt, die für die qualifizierte Kundenberatung und -betreuung unabdingbar sind. Behandelt werden unter optischer Hervorhebung ihres Bezuges die versicherungsrechtlichen Inhalte aller Lernfelder des Rahmenlehrplanes, soweit sie nicht in den Bänden über die einzelnen Sparten dargestellt werden.

Ja, ich bestelle ___ Ex.!
Fax 0721 3509-201

Name/Vorname _____

Firma _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich per E-Mail über aktuelle Themen des Verlags informieren.

Datum/Unterschrift _____

* Preis zzgl. Versandkosten A3-405-0209

Verlag Versicherungswirtschaft
 Postfach 64 69 · 76044 Karlsruhe · Tel. 0721 3509-0 · Fax 0721 3509-201

www.vvw.de