

Nicht alle Provisionsabgaben sind künftig abmahnfähig

IDD-Umsetzungsgesetz drängt Vermittler, Fehlanreize zu vermeiden

Jürgen Evers

Mit der Vorschrift des § 48 b VAG ist das neue Provisionsabgabeverbot seit dem 29. Juli 2017 in Kraft. Absatz 1 untersagt Versicherern, Vermittlern sowie deren Angestellten, Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten aus einem Versicherungsvertrag Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen. Außerdem ordnet es an, dass entgegenstehende Vereinbarungen unwirksam sind. Den Begriff der Sondervergütung definiert es im zweiten Absatz als jede unmittelbare oder mittelbare Zuwendung neben der im Versicherungsvertrag vereinbarten Leistung, insbesondere jede vollständige oder teilweise Provisionsabgabe, sonstige Sach- oder Dienstleistung, die nicht die Versicherungsleistung betrifft und auch jede Rabattierung auf Waren oder Dienstleistungen, sofern sie einen Gesamtwert von 15 Euro pro Vertrag und Kalenderjahr überschreitet.

Ausgenommen von der Sondervergütung sind gemäß Absatz 3 Vermittlungsprovisionen, sofern das Vermittlerverhältnis nicht eigens zur Provisionsabgabe begründet wurde. Gemäß Absatz 4 gilt das Provisionsabgabeverbot nicht für Sondervergütungen, die zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrags verwendet werden. Der Verstoß gegen das Provisionsabgabeverbot ist nach § 332 VAG für Versicherer als Ordnungswidrigkeit mit einem Bußgeld zu ahnden.

Erheblicher Eingriff in die Berufsausübungsfreiheit

Da § 48b VAG Versicherern und Versicherungsvermittlern die Gewährung von Sondervergütungen untersagt, gilt das neue Provisionsabgabeverbot auch jetzt schon für Versicherungsvermittler, selbst wenn die neu gefasste Vorschrift des § 34d GewO bestimmungsgemäß erst im Februar 2018 in Kraft tritt. Bis dahin kann der Verstoß des Vermittlers allerdings nicht als Ordnungswidrigkeit geahndet werden.

Das neue Provisionsabgabeverbot ordnet ausdrücklich an, dass entgegenstehende Vereinbarungen unwirksam sind. Damit vermeidet es, dass die Nichtigkeitsfolge durch Gerichte eingeschränkt wird, wie dies bei

dem alten Provisionsabgabeverbot der Fall war. Der Gesetzgeber sieht die Neuregelung als Marktverhaltensregel. Dies ist zwar für die Gerichte nicht bindend. Es ist aber davon auszugehen, dass Verstöße abmahnfähig sein werden. Denn dem alten Provisionsabgabeverbot wurde die Qualität als Marktverhaltensregelung wegen zivilrechtlicher Wirksamkeit der Abgabe abgesprochen. Das ist nunmehr gesetzlich ausgeschlossen.

Das Provisionsabgabeverbot greift erheblich in die Berufsausübungsfreiheit ein und bedarf daher einer verfassungskräftigen Rechtfertigung. Diese kann nicht mehr in den Zwecken liegen, die historisch zur Rechtfertigung des Verbots bemüht wurden und die sich ausnahmslos als nicht belastbar erwiesen haben. Auch der von Vermittlerverbänden begehrte Schutz der Existenz der Versicherungsvermittler ist vom Gesetzgeber nicht aufgegriffen worden. Dies folgt schon daraus, dass Provisionsabgaben zur Prämienreduzierung erlaubt sind.

Was den Schutzzweck des neuen Provisionsabgabeverbots anbelangt, hat der Gesetzgeber sich festgelegt. Es soll Fehlanreize beim Abschluss von Versicherungen vermeiden. Es werde vermieden, dass Verbraucher bei angebotener Provisionsabgabe für den Abschluss eines Versicherungsvertrags eher auf die Provisionsabgabe achteten als auf die für sie passenden Versicherungen. Die Provisionsweitergabe solle als Verkaufsargument verhindert werden. Im Umkehrschluss sind Provisionsabgaben, die keine Fehlanreize zum Abschluss von Versicherungen geben, von vornherein vom neuen Provisionsabgabeverbot ausgenommen. Ein Makler kann daher damit werben, Kunden mit ihren bestehenden Versicherungen zu betreuen und ihnen einen Teil der von ihm vereinnahmten Bestandscourtage auszuzahlen, da es an einem Fehlanreiz zum Abschluss einer Versicherung fehlt.

Aber auch dann, wenn ein Versicherungsvermittler damit wirbt, dem Kunden einen Teil der laufenden Provisionen oder Courtage abzugeben, ist das Provisionsabgabever-

bot nicht einschlägig. Dies folgt daraus, dass Provisionsabgaben zur dauerhaften Prämienreduzierung vom Verbot ausgenommen sind. Hier erhält der Kunde nichts für den Abschluss der Versicherung, diese wird nur laufend günstiger für ihn.

Was die Abgabe erhöhter erstjähriger Abschlussprovisionen anbelangt, ist auch hier zu prüfen, ob die Zugabe geeignet ist, einen Fehlanreiz für Verbraucher zu schaffen, nach dem schnellen Geld zu schielen, statt auf den passenden Versicherungsschutz zu achten. Das bedeutet, dass das Provisionsabgabeverbot nach Sinn und Zweck nicht greift, wenn der Versicherer oder der Vermittler nachweist, dass der angebotene

Versicherungsschutz passend ist. Denn in diesen Fällen fehlt es an einem Fehlanreiz. Kontaktiert ein Kunde einen Vermittler etwa aufgrund einer Vorberatung durch einen Dritten mit dem Wunsch, es noch etwas günstiger erhalten zu können und prüft der Vermittler durch Befragung und Beratung, ob der vom Kunden nachgefragte Versicherungsschutz passend ist, so greift das Provisionsabgabeverbot nach Sinn und Zweck nicht. Das Provisionsabgabeverbot dürfte allerdings stets greifen, wenn ein Beratungsverzicht vereinbart wird. Denn in diesen Fällen ist ein Fehlanreiz beim Abschluss der Versicherung evident.

Das neue Provisionsabgabeverbot lässt den Gleichbehandlungsgrundsatz unberührt. Deshalb sind Sondervergütungen der Versicherer unzulässig, wenn sie dazu führen, dass dem Kollektiv nicht die gleichen Leistungen der Versicherten zugeführt werden. Versicherer müssen also sicherstellen, dass Sondervergütungen durch Ersparnisse aufgefangen werden, etwa durch ersparte Verwaltungskosten oder durch Provisionsverzichte der Vermittler. ■

„Versicherer müssen sicherstellen, dass Sondervergütungen durch Ersparnisse aufgefangen werden.“



Jürgen Evers ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen.