

Diskussionen vorprogrammiert

Seit dem 21. November 2016 liegt der Referentenentwurf zur Umsetzung der IDD vor. Wegen seiner teilweise weitreichenden Folgen wird der Gesetzesentwurf sicher Diskussionen auslösen.

Wie zu erwarten war, wird mit dem Umsetzungsgesetz die Vergütung der Vermittler weiter reguliert. § 34d Abs. 1 Satz 5 GewO-E sieht vor, dass sich Vermittler ihre Tätigkeiten nur noch durch einen Versicherer vergüten lassen dürfen. Die Vergütungsvereinbarungen zwischen Vermittler und Privatkunden sollen künftig gesetzlich verboten sein. Dies soll Vermittler von dem neu geschaffenen Honorar-Versicherungsberater abgrenzen, Verbraucher vor Unabhängigkeit suggerierenden Honorarvereinbarungen schützen und die Honorarberatung stärken. Für Makler soll es allerdings dabei

bleiben, dass sie Verbraucher versicherungsrechtlich nicht gegen Honorar beraten dürfen.

Eine Versicherungsvermittlung ist nun auch die Mitwirkung bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadenfall. Deshalb kann das Honorarverbot auch Servicegebührenvereinbarungen mit Verbrauchern treffen. Dies gilt jedenfalls insoweit, als Vermittler sich danach Dienstleistungen vergüten lassen, die den erweiterten Begriff der Versicherungsvermittlung erfüllen. Dies hat etwa Gültigkeit für die Vertragsverwaltung oder die aktive Verfolgung und Bearbeitung

von Schadenfällen. Nur Dienstleistungen außerhalb der Versicherungsvermittlung, wie etwa Einrichtung und Pflege virtueller Versicherungs- und Finanzordner, bleiben zulässig. Eine Anpassung der Servicegebührenabreden wird daher unumgänglich sein, wenn der Gesetzesentwurf sich so durchsetzt. Blieben Servicegebührenkonzepte unverändert, könnte die Vergütung wegen teilweiser Überschneidung der Leistungen mit der Versicherungsvermittlung insgesamt unwirksam sein. Betroffene Vermittler verlieren ihre Vergütungsansprüche und setzen sich Risiken wettbewerbsrechtlicher Abmahnungen aus. Ob die Ziele des Entwurfs einen derartig weitreichenden Eingriff rechtfertigen, dürfte zweifelhaft sein. Hier besteht auch deshalb Diskussionsbedarf, weil der Entwurf den Wettbewerb zwischen courtage- und honorarbasierter Beratung beeinträchtigt.

Das Provisionsabgabeverbot soll gesetzlich geregelt werden (§§ 34d Abs. 1 S. 6 und Satz 7 GewO-E, 48b VAG-E). Verboten soll es sein, eine Provision vollständig oder teilweise abzugeben, für den Abschluss versicherungsfremde Sach- oder Dienstleistungen im Wert von mehr als 15 Euro pro Versicherung und Kalenderjahr zu versprechen oder entsprechende Rabatte auf Waren oder Dienstleistungen einzuräumen. Das Verbot gilt nicht, wenn die Sondervergütung dauerhaft zur Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung verwendet wird, da so keine Fehlanreize für Verbraucher entstünden. Ist der Kunde selbst Vermittler, gilt das



Foto: © Fotograf/Agentur

Kompakt

- Das Umsetzungsgesetz zur IDD soll spätestens ab dem 23. Februar 2018 in Kraft treten.
- Provisionsflüsse und Honorare werden reguliert, die Provisionsabgabe gesetzlich verboten.
- Informations- und Beratungspflichten zu Vermögens- und Versicherungsanlageprodukten werden harmonisiert.

Provisionsabgabeverbot nicht (§ 48b Abs. 3 VAG-E), sofern keine Umgehungsabsicht vorliegt. Möglich bleiben auch Tippgeberleistungen für Kunden, die potenzieller Interessenten nennen.

Die Vertriebsvergütung wird durch § 48a VAG-E reguliert. Die Norm verpflichtet Versicherer, Interessenkonflikte generell zu vermeiden und konkret bezogen auf die Vergütung jegliche Anreize auszuschließen, die einen Vermittler dazu bewegen könnten, dem Kunden das teurere Produkt zu empfehlen, obwohl ein anderes Produkt existiert, das dem Kundenbedarf besser entspricht. Verkaufsziele der Versicherer und Volumenprovisionen bleiben erlaubt, sofern sie nicht dazu führen können, dass Vermittler aufgrund der Vergütung das Kundeninteresse verletzen.

Für Versicherungsprodukte schreibt der Entwurf vor, dass die Versicherer sogenannte Produktfreigabeverfahren implementieren müssen (§ 23 Abs. 1a bis 1d VAG-E). Danach muss unter anderem ein Zielmarkt definiert werden, an den sich das Produkt richtet. Die Unterlagen zu dem Produktfreigabeverfahren muss der Versicherer dem Vertrieb zur Verfügung stellen. Mit der Weitergabe an die Vermittler trifft diese die Verpflichtung, Zielmarktvorgaben zu beachten.

Versicherungsanlageprodukte, das heißt solche Versicherungsverträge, die dem Kunden einen marktabhängigen Fälligkeits- oder Rückkaufswert bieten, werden weitgehend den gleichen Informations- und Beratungspflichten unter-

worfen wie sonstige Vermögensanlagen (§§ 7b, 7c VVG-E). Die Vorschriften sind kraft der in § 59 Abs. 1 VVG-E vorgesehenen Verweisung auch für Versicherungsvermittler bindend. Für nicht-komplexe Versicherungsanlageprodukte sieht das Gesetz einen vereinfachten Beratungsprozess vor (§ 7c Abs. 3 VVG-E). Da die Vermittler diese Leitlinien schon in der Vergangenheit im Regelfall beachtet haben, ergeben sich hier kaum Änderungen für den Beratungsprozess. Vermittler, die noch zwischen Vermögensanlagen und Versicherungsanlagen unterscheiden, sollten ihre Beratungsprozesse dringend anpassen, um eine Haftung wegen Beratungsfehlern zu vermeiden.

Bisherige Abläufe und Prozesse überprüfen

Mit der Umsetzung der Insurance Distribution Directive (IDD) wird ferner der Begriff der Vertriebs- und Vermittlungstätigkeit ausgeweitet. Schon die Vorbereitung eines Versicherungsvertrages (wie die Übersendung von Informationsmaterial zu einem Versicherungsvertrag) wird in Zukunft als Vertriebstätigkeit angesehen (§§ 1a Abs. 2, 59 Abs. 1 VVG). Vermittlerbetriebe werden daher ihre Abläufe und Prozesse darauf zu überprüfen haben, welche Personen welche Tätigkeiten erbringen und ob diese künftig erlaubnispflichtig sind.

Online-Vergleichsplattformen (einschließlich App-basierter) werden generell als Versicherungsvertrieb eingestuft. Dabei wird nicht danach unterschieden, ob diese von einem Versicherer oder einem Versicherungsvermittler betrieben werden. Die Einstufung als Vertrieb gilt auch dann, wenn die Kunden lediglich Informationen über Versicherungsverträge erhalten, die ihnen aufgrund von Kriterien, die sie selbst gewählt haben, präsentiert werden, wenn Ranglisten von Versicherungsprodukten geführt werden, und selbstverständlich, wenn der Kunde einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Webseite oder ein anderes Medium abschließen kann (§§ 1a Abs. 2, 59 Abs. 1 VVG-E).

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bmelaw.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

Die Bereichsausnahme von der Befragungs- und Beratungspflicht der Versicherer in § 6 Abs. 6 VVG für maklervermittelte Versicherungen soll entfallen. Ebenso die Ausnahme für den Fernabsatz. Der Gesetzgeber geht davon aus, dass inzwischen auch beim Online-Abschluss beraten werden kann. Für den digitalisierten Vertrieb werden jedoch vereinfachte Formen der Informationsüberlassung vorgesehen (§ 6a Abs. 2, Abs. 3 VVG). Die Beratungspflichten gelten also grundsätzlich allgemein auch für den Online-Vertrieb über Webseiten oder andere Medien.

Vermittler, die Kunden eine webbasierte Vergleichsplattform bieten, die den Abschluss eines Versicherungsvertrages empfiehlt, haben den Kunden künftig nach seinen Wünschen und Zielen zu befragen und zu beraten. Selbstverständlich ist die Empfehlung zu begründen und zu dokumentieren. ■



Autor: Jürgen Evers ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.



Autor: Sascha Alexander Stallbaum ist Rechtsanwalt in der Bremer Kanzlei Blanke Meier Evers und spezialisiert auf den Bereich Vertriebsrecht.