

Fehlanreize für Verbraucher werden überschätzt

Das Provisionsabgabeverbot tritt nach 81 Jahren Geltung am 1. Juli 2017 endgültig außer Kraft. Zahlreiche Rückschläge gingen dem voraus. So hatte ihm der Bundesgerichtshof vor 13 Jahren die Qualität eines gesetzlichen Verbots abgesprochen. Die Folge: Provisionsabgaben waren zivilrechtlich wirksam.

Mangels hinreichender Bestimmtheit hat das Verwaltungsgericht Frankfurt am Main dem Verbot in der Lebensversicherung vor sechs Jahren auch im Verhältnis zum Vermittler die Wirksamkeit versagt. Seit Ende vergangenen Jahres entfiel der bisher geltende Bußgeldtatbestand. Verstöße gegen das Provisionsabgabeverbot waren fortan nicht mehr als Ordnungswidrigkeit zu ahnden. Einen Monat zuvor hatte das Oberlandesgericht Köln dem Verbot auch noch die Qualität als Marktverhaltensregelung aberkannt. Vermittlerverbände oder Wettbewerber können daher Provisionsabgaben nicht mehr wettbewerbsrechtlich verbieten lassen. Wer allerdings meint, damit hätten Vertriebe wie AVL, die offensiv damit werben, in Versicherungsverträgen enthaltene Abschlussprovisionen zu 100 Prozent zu rabattieren, oder Fintechs wie Moneymeets, die sich die Provisionen mit ihren Usern teilen, Anlass, die Sektorkorken knallen zu lassen, wird durch die Bundesregierung eines Besseren belehrt.

Die Bundesregierung hat sich zum Ziel gesetzt, das Provisionsabgabeverbot nunmehr „rechtssicher“ auf einfachgesetzlicher Ebene zu verankern. Es soll in § 48b Abs. 1 Satz 1 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG-E) für Versicherer und in § 34d Abs. 1 Satz 7 Gewerbeordnung (GewO-E) für Versicherungsvermittler geschehen. Das Provisionsabgabeverbot soll dazu dienen, den Verbraucher vor Fehlanreizen zu bewahren. Es soll nicht

nur für alle Vermittler gelten, gleich ob erlaubnispflichtig oder -frei tätig, sondern auch für Angestellte von Vermittlern (§ 48b Abs. 1 Satz 2 VAG-E) und selbst für Versicherer aus anderen Mitgliedstaaten der EU. Und damit das wiederbelebte Provisionsabgabeverbot auch so wirkungsvoll dasteht wie ehemals, soll der Verstoß gemäß § 332 Abs. 2 Nr. 2a VAG-E und § 144 Abs. 2 Nr. 7 GewO-E als Ordnungswidrigkeit geahndet werden können. Außerdem ordnet der Gesetzesentwurf an, dass entgegenstehende Vereinbarungen gemäß § 48b Abs. 1 Satz 3 VAG-E nichtig sind. Damit will die Bundesregierung sicherstellen, dass das Provisionsabgabeverbot die Qualität einer Marktverhaltensregel hat, sodass künftig Verbände, Versicherer und Vermittler mit wettbewerbsrechtlichen Mitteln der Abmahnung und Unterlassungsklage gegen Provisionsabgabeangebote zu Felde ziehen können.

Wann was geringwertig ist

Aber damit nicht genug. Die Bundesregierung will auch jede sonstige Sach- oder Dienstleistung oder Rabattierung auf Waren oder Dienstleistungen untersagen, sofern sie nicht geringwertig ist (§ 48b Abs. 2 Nr. 2 und 3 VAG-E). Als geringwertig sollen Belohnungen oder Geschenke zur Anbahnung oder anlässlich eines Vertragsabschlusses gelten, die einen Gesamtwert von 15 Euro pro Versicherung und Kalenderjahr überschreiten. Ausgenommen wird die Gewährung

von Provisionen an Versicherungsnehmer, die gleichzeitig Vermittler des betreffenden Versicherers sind, sofern das Vermittlerverhältnis nicht nur begründet wurde, um diesen derartige Zuwendungen für eigene Versicherungen zukommen zu lassen (§ 48b Abs. 3 VAG-E). Die früheren Möglichkeiten, Tippgebervergütungen an Dritte auszuschütten, die weder Versicherungsnehmer noch versicherte Personen oder Bezugsberechtigte sind, bleiben künftig erhalten. Dies wird Hausverwalter, Steuerberater und sonstige Zuträger aufatmen lassen. Es birgt aber auch das Problem, dass der Relaunch des Provisionsabgabeverbots mangelhaften Schutz bietet gegen Incentives nach Art eines Kunden-werben-Kunden oder von Tippgeberabreden mit nahestehenden Personen.

Vom künftigen Verbot ausgenommen sollen solche Provisionsabgaben sein, die zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung verwendet werden

Kompakt

- Die Regierung will das Provisionsabgabeverbot rechtssicher auf einfachgesetzlicher Ebene verankern.
- Das Verbot soll Verbraucher vor Fehlanreizen schützen. Ob diese gegeben sind, ist fraglich.
- Gerichte zweifeln die verbraucher-schützende Wirkung des Provisionsabgabeverbots an.

(§ 48b Abs. 4 VAG-E). Dies wird Umdeckeragenturen ebenso erfreuen wie von Maklereinbrüchen gepeinigte Generalagenten, die damit bei Rabattierungen zu Lasten ihrer Provision aus dem Vollen schöpfen können. Die Ausnahme wird damit begründet, dass so keine Fehlanreize für den Verbraucher möglich seien, weil die Sondervergütung langfristig dem Versicherungsverhältnis zugute komme.

Folgt man der Begründung, dürfte zumindest das Geschäftsmodell der Teilung laufender Provisionen zulässig sein. Unklar ist allerdings, ob der Vermittler die Verwendung zur Prämienreduzierung sicherstellen muss und dies nur dann kann, wenn er das Inkasso ausübt, oder ob es ausreicht, dass die Provisionsabgabe wirtschaftlich dauerhaft die Belastung des Verbrauchers mit der Prämienzahlung reduziert. Aus dem auf Versicherungsberater zugeschnittenen „Durchleitungsgebot“ lässt sich jedenfalls nichts dafür herleiten, dass nur die Versicherer Rabattierungen zulasten der Provision vornehmen dürfen. Denn das Durchleitungsgebot sichert die Unabhängigkeit der Versicherungsberater dadurch, dass diese nicht nur Provisionen entgegennehmen, um sie bloß an den Kunden weiterzuleiten. Ob eine Leistungserhöhung durch die Provisionsabgabe in der Lebensversicherung auch dauerhaft ist, wenn sie frühstornobedingt niedrige Rückkaufswerte kompensiert, werden wohl die Gerichte zu entscheiden haben.

Prima vista nicht erkennbar

Die Bemühungen der Bundesregierung, das Provisionsabgabeverbot endgültig ins Reich der Evergreens zu erheben, hat den Argwohn des Bundesrats geweckt. Er hat darum gebeten, im Gesetzgebungsverfahren zu prüfen, ob das Aufrechterhalten des Provisionsabgabeverbots notwendig und sinnvoll ist und ob Wettbewerb, Beratungsqualität und Transparenz von Vertriebskosten zugunsten der Verbraucher sichergestellt sind. Ein Verbraucherschützender Effekt sei prima vista nicht erkennbar. Selbst wenn

Fehlanreize zum Verkauf verhindert würden, sei zu prüfen, ob es nicht alternative Maßnahmen gebe, die auch ohne Verbot eine gleichermaßen verbraucher-schützende Wirkung entfalteteten.

Die Bundesregierung hat die Anregung des Bundesrats zurückgewiesen. Aus ihrer Sicht ergibt sich der Verbraucherschützende Effekt dadurch, dass der Verbraucher bei angebotener Provisionsabgabe eher auf diese achte als auf den nötigen Versicherungsschutz. Provisionsweitergaben würden als Verkaufsargument ausgeschlossen. Es gebe keine Alternative, die verbraucher-schützend, schnell und effektiv wirke sowie die Versicherer weniger belaste.

Effekte werden angezweifelt

Ob die Bedenken des Bundesrats ausgeräumt sind, ist zu bezweifeln. Bedenken gegen das Verbot bestehen schon deshalb, weil es Provisionsabgaben an Verbraucher ebenso untersagt wie an Versicherungsnehmer, die nicht Verbraucher sind. Würde der Verbraucherschutz ein Provisionsabgabeverbot erfordern, sähe die IDD dies vor. Verbraucherschützende Effekte des Provisionsabgabeverbots werden von Obergerichten mit beachtlichen Argumenten angezweifelt. Im Konsultationsverfahren der Bafin zur Zukunft des Provisionsabgabeverbots haben sich Verbände, die dem Interessenkreis der Verbraucher zugeschrieben werden können, wie Verbraucherzentrale Bundesverband, Bundesverbände der Versicherungs- und Honorarberater eindeutig gegen das Provisionsabgabeverbot ausgesprochen. Im Abschlussbericht der Sektorenuntersuchung der EU-Kommission wurde das Verbot von Provisionsrabatten als einer Preisbindung der zweiten Hand gleichkommend qualifiziert. Und schließlich wird bezweifelt, dass das Provisionsabgabeverbot mit den europarechtlichen Vorgaben, einen freien und unverfälschten Wettbewerb im Binnenmarkt zu gewährleisten, vereinbar ist.

Vor allem aber hat die Bundesregierung übersehen, dass Verbraucher Fehlanreizen einer Werbung mit Provisions-



Foto: © Dariusz T. / PantherMedia.net

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.

abgaben nicht schutzlos ausgeliefert sind, solange die Befragungs-, Beratungs- und Dokumentationspflichten zu beachten sind, deren Verletzung Schadensersatzansprüche auslöst. Unterstellt man einen möglichen Fehlanreiz, für den wenig spricht, da eine Versicherung ein körperloses Rechtsprodukt und der auch empirisch nicht nachgewiesen ist, wäre folgende Alternativlösung denkbar: Die Option, auf die Beratung zu verzichten, wird ausgeschlossen für den Fall, dass dem Verbraucher eine Provisionsabgabe offeriert wird. Diese Lösung schützt den Verbraucher ebenso schnell und effektiv und sie belastet die Versicherer weniger. ■



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