

EuGH-Urteil hat Steine statt Brot geliefert

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat für eine handfeste Überraschung gesorgt, und zwar mit seiner Entscheidung, die Versicherern und Online-Maklern die Eigenschaft als Mitbewerber abspricht. Die Hintergründe.

Im Dauerstreit zwischen Huk-Coburg und Check 24 hatten die Coburger das Münchener Vergleichsportal zuletzt vor dem Landgericht München wegen der Verwendung von „Tarifnoten“ bei Versicherungsvergleichen auf Unterlassung in Anspruch genommen. Nach dem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb handelt unlauter, wer vergleichend wirbt, wenn der Vergleich nicht objektiv auf eine oder mehrere wesentliche, relevante, nachprüfbar und typische Eigenschaften oder den Preis dieser Waren oder Dienstleistungen bezogen ist. Das Landgericht meinte, dass Tarifnoten, die Werturteile enthalten, nicht Gegenstand vergleichender Werbung sein dürften, weil sie eine falsche Objektivität vorspiegeln und für den Verbraucher ein hohes Täuschungspotenzial

haben könnten. Konkret ging es zum einen um die Tarifnotendarstellung auf den Ergebnisseiten und hierzu von Check 24 in Pop-up-Fenstern zur Verfügung gestellte Informationen. Der europäische Gesetzgeber hat indes eine Richtlinie über irreführende und vergleichende Werbung erlassen, die vergleichende Werbung für zulässig erklärt, wenn sie objektiv eine oder mehrere wesentliche, relevante, nachprüfbar und typische Eigenschaften von Waren und Dienstleistungen vergleicht. Vor diesem Hintergrund nahm das Landgericht München den Standpunkt ein, es hänge von der Auslegung der Richtlinie ab, ob ein Vergleich mittels Tarifnoten generell untersagt sei. Es legte dem Europäischen Gerichtshof deshalb die Frage vor, ob die Richtlinie über vergleichende Werbung so zu verstehen sei,

dass die Bedingungen an eine zulässige vergleichende Werbung auch dann erfüllt sein können, wenn der Vergleich mittels eines Benotungssystems erfolge. Allerdings taten die Luxemburger Richter nicht wie geheißen. Im Gegenteil ließen sie die Frage unbeantwortet, sondern prüften und verneinten stattdessen schon den Ausgangspunkt, dass ein Online-Vergleichsdienst für Versicherungsprodukte vergleichende Werbung im Sinne der Richtlinie betreibt.

In den Gründen führte das Gericht Folgendes aus. Die Richtlinie definiert den Begriff vergleichende Werbung als Werbung, die unmittelbar oder mittelbar einen Mitbewerber oder die Erzeugnisse oder Dienstleistungen, die von einem Mitbewerber angeboten werden, erkennbar macht. Der Begriff vergleichende Werbung sei daher dadurch gekennzeichnet, dass ein Mitbewerber oder die von diesem angebotenen Waren und Dienstleistungen erkennbar gemacht würden. Deshalb komme es für die Frage verglei-

Kompakt

- Im Sinne vergleichender Werbung sind Huk und Check 24 keine Mitbewerber.
- Mitbewerber sind nur Anbieter substituierbarer Dienstleistungen.
- Leistung von Versicherungsschutz und Tarifvergleiche zur Vermittlung von Versicherungen sind nicht substituierbar.



chender Werbung darauf an, ob ein Unternehmer, der Online-Vergleichsdienste für Versicherungsprodukte anbietet, als Mitbewerber eines Versicherers einzustufen sei. Check 24 müsse also Mitbewerber von Huk-Coburg sein, damit eine beanstandete Darstellungspraxis beim Tarifvergleich als vergleichende Werbung angesehen werden könne, die Gegenstand der Richtlinie sei. Ob der Werbende Mitbewerber des die Werbung als unzulässige vergleichende Werbung beanstandenden Unternehmers sei, habe das nationale Gericht zu prüfen.

Keine klare Definition

Die Richtlinie definiere den Begriff Mitbewerber nicht. Die Eigenschaft von zueinander in Wettbewerb stehenden Unternehmen, auf die der Begriff der vergleichenden Werbung abstelle, beruhe definitionsgemäß auf der Substituierbarkeit der Waren oder Dienstleistungen, die Mitbewerber auf dem Markt anbieten. Die Richtlinie mache die Zulässigkeit vergleichender Werbung von der Bedingung abhängig, dass Waren oder Dienstleistungen für den gleichen Bedarf oder dieselbe Zweckbestimmung verglichen werden. Die konkrete Beurteilung des Substitutionsgrads sei Sache der nationalen Gerichte. Die Beurteilung sei im Lichte der Ziele der Richtlinie und der Rechtsprechungsgrundsätze des EuGH vorzunehmen. Die konkrete Beurteilung des Substitutionsgrads verlange die Prüfung von Kriterien, die den Schluss zulassen, dass zumindest zwischen einem Teil der von den betreffenden Unternehmen angebotenen Produktpalette ein Wettbewerbsverhältnis bestehe.

Die vom nationalen Gericht vorzunehmende Prüfung, ob zwischen Check 24 und Huk-Coburg ein Wettbewerbsverhältnis bestehe, werde sich auf eine Analyse dessen stützen müssen, ob die jeweils angebotenen Dienstleistungen eventuell substituierbar sind, um zu entscheiden, ob beide Unternehmen auf demselben Markt tätig seien. Huk-Coburg erbringe Versicherungsdienstleistungen. Check 24 biete solche Dienstleistungen nicht an,

sondern beschränke sich darauf, im Internet mittels eines Benotungssystems verschiedene Versicherungsdienstleistungen, die von Versicherern angeboten werden, zu vergleichen und gegebenenfalls als Vermittler die Möglichkeit zum Abschluss von Verträgen mit Unternehmen zu eröffnen, die die verglichenen Versicherungsleistungen erbringen. Check 24 betreibe demgemäß ein Online-Vergleichsportal für Versicherungsleistungen, ohne selbst Versicherer zu sein. Ein Online-Vergleichsportal könne Versicherungsleistungen weder erbringen noch über sie verfügen, wenn es als bloßer Vermittler den Abschluss von Verträgen zwischen Kunden und Anbietern von Versicherungsprodukten ermögliche.

Vorbehaltlich einer Prüfung durch das nationale Gericht sei davon auszugehen, dass Versicherungsunternehmen und Online-Vergleichsportale Services anbieten, die nicht substituierbar sind. Demgemäß seien die Anbieter auch auf unterschiedlichen Märkten für Dienstleistungen tätig. Online-Vergleichsdienste für Versicherungsprodukte, die weder einen ihrer Mitbewerber noch die von einem solchen angebotenen Dienstleistungen erkennbar machen, fielen nicht unter den Begriff vergleichende Werbung im Sinne der Richtlinie. Dies gelte auch, wenn dieses Unternehmen als Vermittler auftrete und es Verbrauchern ermögliche, Versicherungen mit Versicherern abzuschließen, ohne selbst auf diesem Markt aktiv zu sein.

Die Entscheidung hat Steine statt Brot geliefert. Sie durchkreuzt die deutsche Spruchpraxis, die nie einen Zweifel daran gelassen hat, dass Versicherungsvermittler und Versicherer insoweit im Wettbewerb stehen, als sie gleichermaßen bestrebt sind, Versicherungskunden beim Abschluss, der Änderung oder Beendigung von Versicherungsverträgen zu beraten. Mit diesem Angebot wenden sich beide an den gleichen Abnehmerkreis der Versicherungssuchenden. Europarechtlich werden sie daher unter dem Begriff Versicherungsvertreiber zusammengefasst. Zudem tritt ein Vermittler objektiv und subjektiv spätestens dann zum Versi-

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie unter www.evers-vertriebsrecht.de, der Website der Kanzlei Evers, Bremen, oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 0421/69 67 70.

cherer in Wettbewerb, wenn er dessen bestehende Versicherungen kündigt und an deren Stelle Verträge bei anderen Versicherern abschließt. Ausgehend davon sah die deutsche Rechtsprechung es als unerheblich an, dass Vermittler und Versicherer auf verschiedenen Wirtschaftsstufen tätig sind.

Benachteiligt offline Tätige

Aus der Entscheidung des EuGH ist zu schlussfolgern, dass der Begriff Mitbewerber nicht darauf abstellt, ob die Unternehmen unter dem Begriff der Versicherungsvertreiber zusammenzufassen sind, sondern dass Vermittler Versicherungsleistungen auch dann weder erbringen noch über sie verfügen können, wenn sie als Vermittler den Abschluss von Versicherungsverträgen ermöglichen. Es dürfte keine Lösung sein, den Begriff Mitbewerber auf vergleichende Werbung durch Vergleichsportale zu beschränken. Dies kann nicht befriedigen, weil es offline tätige Vermittler benachteiligt, wenn für sie strengere Kriterien gelten als für Betreiber von Vergleichsportalen. Andererseits können Tarifvergleiche als Bestandteil jeder Abschlussberatung nicht wirklich vogelfrei sein.

Mit Spannung bleibt daher abzuwarten, wie die deutschen Gerichte diese Entscheidung umsetzen. ■



Verfasst von Jürgen Evers, Rechtsanwalt der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreiber- und Versicherungsmaklerrecht.