



Krankenvollversicherung

Provisionsregelnde Vorschriften

Um die Abschlusskosten in der Krankenvollversicherung zu begrenzen, hat der Gesetzgeber vor Kurzem § 12 Absatz 7 in das Versicherungsaufsichtsgesetz aufgenommen. Dieser Paragraf enthält drei Provisionsbegrenzungen.

Zum Ersten gilt eine Jahresneugeschäftsgrenze. Sie maximiert die von einem Krankenversicherer an Vermittler in einem Geschäftsjahr für Abschlüsse in der Krankenvollversicherung ausgeschütteten Provisionen oder sonstigen Vergütungen (Satz 1).

Zum Zweiten schafft das Gesetz eine Vermittlerjahresneugeschäftsgrenze. Damit werden die an einen bestimmten Versicherungsvermittler in einem Geschäftsjahr für Neuabschlüsse gewährten Zahlungen und sonstigen geldwerten Vorteile begrenzt (Satz 3). Zum Dritten gilt eine Einzelvertragsgrenze. Sie begrenzt die für einzelne Verträge gewährte Abschlussprovision oder sonstige Vergütung (Satz 4).

Nach dem Gesetzgeber soll die Begrenzung nicht für Provisionen zur Bestandspflege gelten. Zudem enthält das Gesetz einen Umgehungstatbestand. Er unterwirft Vergütungen der aufsichtsrechtlichen Kontrolle, wenn der Versicherer aufgrund des Vertrages Leistungen in Anspruch nimmt, die über den Vermittlungserfolg hinausgehen. Zulässig sind danach nur Entgelte, die ein gewissenhafter Geschäftsleiter unter Berücksichtigung der Belange der Versicherten auch

mit einem nicht verbundenen Unternehmen vereinbaren würde. Die durch diese Verträge entstehenden Aufwendungen sowie die Art ihrer Berechnung müssen Vermittler dem Versicherer jährlich mitteilen. Vorschüsse auf solche Entgelte gelten als Abschlussvergütungen im Sinne der drei Maximierungsregeln. Zudem ist geregelt, dass den Aufwendungen für Vergütungen oder geldwerte Vorteile Ersparnisse des Versicherers gegenüberstehen müssen und Verträge mit Vermittlern über sonstige Leistungsvergütungen der Schriftform bedürfen. Vereinbarungen zwischen Versicherer und Vermittler, durch die die Grenzen des Vermittlerjahresneugeschäfts oder des Einzelvertrags überschritten werden, sind unwirksam. Flankierend hat der Gesetzgeber eine Stornohaftungszeit von 60 Monaten für Abschlussvergütungen in der Krankenvoll- und Lebensversicherung vorgeschrieben.

Nach Auffassung des Verbandes der privaten Krankenversicherer sollen unbeschadet des Gesetzeswortlauts auch Bestandspflegeprovisionen den drei Maximierungsregeln unterliegen. Die gesetzliche Neuregelung gilt seit dem 1. April 2012. Sie wirkt sich unmittelbar auf die

bestehenden Verträge zwischen den Versicherern und den Versicherungsvermittlern aus. Der Versicherer darf seine Provisionsbestimmungen nach der Rechtsprechung den neuen aufsichtsrechtlichen Erfordernissen anpassen. Von dem Recht machen Versicherer allerdings keinen Gebrauch. Denn im Hinblick auf das gesetzliche Anpassungsrecht nach den Grundsätzen von Treu und Glauben besteht nur

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Werden die neuen Provisionsmaximierungsregelungen verletzt, ist nicht abschließend geklärt, ob der Höchstbetrag geschuldet bleibt.
- Offen ist ebenso, ob die neuen Umgehungsverbote für Bestandspflegevergütungen und entsprechend für den Makler gelten.
- Vermittler müssen sich verpflichten, dem Versicherer über ihren Leistungsaufwand Rechenschaft zu legen, um einen Verstoß gegen Umgehungsverbote zu vermeiden.

die Möglichkeit, die Provisionsregelungen an das anzupassen, was gesetzlich bindend vorgeschrieben ist. Um die nach dem Gesetz möglichen Gestaltungsspielräume zu nutzen, sind die Versicherer daher darauf angewiesen, mit dem Vermittler den Konsens zu suchen.

Überschreiten die nach der Provisionsvereinbarung zugesagten Abschlussvergütungen die gesetzlichen Grenzbeträge für das Jahresneugeschäft des Vermittlers oder für einzelne Versicherungen, so dürfte dies nicht die Nichtigkeit der Entgeltabrede insgesamt bewirken. An Stelle einer nichtigen Provisionsvereinbarung dürfte vielmehr der höchstzulässige Vergütungssatz treten. Der Grund: Das Gesetz gebietet keine Gesamtnichtigkeit, weil die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Versicherer wegen der Nichteinhaltung der Begrenzungstatbestände sanktionieren kann. So wird gewährleistet, dass die Grenzen beachtet werden. Bis zu einer Klärung der Frage müssen Vermittler allerdings damit rechnen, dass die Entgeltabrede als unwirksam angesehen wird. In Ermangelung einer üblichen Vergütung müsste die Provision dann im Einzelfall durch den Vermittler festgelegt und durch das Gericht überprüft werden.

Eine Bestandspflegeprovision, die abhängig von dem Beitragseingang beim Versicherer gewährt wird und die die Betreuung des Kunden vergütet, dürfte nicht dem Umgehungsverbot unterliegen, weil der Vermittler nicht für über den Vermittlungserfolg hinausgehende Leistungen vergütet wird. Der Vermittlungsbegriff der Vermittlerrichtlinie sieht auch das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungen als Vermittlung an. Deshalb liegt der Vermittlungserfolg darin, dass der Versicherungsnehmer den Vertrag weiter mit Beiträgen bedient. Wegen des Risikos, dass Bestandspflegeprovisionen bevorschusst werden könnten, ohne einer Begrenzung zu unterliegen, ist allerdings damit zu rechnen, dass Gerichte den Begriff des Vermittlungserfolges auf den Abschluss Erfolg reduzieren und die Provisionen an

den Umgehungstatbeständen messen. Handelt es sich bei einer als Bestandspflegeprovision bezeichneten Vergütung in Wahrheit allerdings ganz oder teilweise um eine Abschlussprovision, unterliegt sie den drei Begrenzungsregeln. Handelt es sich um eine Vergütung, die sich nicht in einer Vergütung für den Vermittlungserfolg erschöpft, sondern sonstige Leistungen zum Gegenstand hat, ist sie nur an dem Umgehungstatbestand zu messen. In jedem Fall ist daher zu prüfen, ob es sich bei der dem Vermittler versprochenen Provision, gleichgültig, wie sie bezeichnet wird, tatsächlich um eine Vergütung für über den Vermittlungserfolg hinausgehende Leistungen handelt.

Neben Abschlusscourtage auch Bestandspflegecourtage

Nach Wortlaut des Gesetzes wäre die Betreuungscourtage eines Maklers nicht an den Regelungen des Umgehungstatbestandes zu messen, weil sie nicht für eine vom Versicherer in Anspruch genommene Leistung gewährt wird. Es ist jedoch nicht auszuschließen, dass Gerichte den Umgehungstatbestand auch auf Bestandspflegecourtage anwenden. Dagegen spricht, dass der nicht von der Hand zu weisende wachsende Betreuungsbedarf in der Sparte Krankenversicherung es erfordert, dass neben einer Abschlusscourtage eine Bestandspflegecourtage gewährt wird, aus der die Bestandsarbeit des Maklers finanziert werden kann. Gerade für Maklervertriebsgesellschaften, die eine flächendeckende Betreuung ihrer Kunden sicherstellen müssen, reichen die Bestandspflegecourtage zur Finanzierung der effektiven Bestandsbetreuung nicht aus. Deshalb ist es auch nachvollziehbar, dass Versicherer versuchen

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

werden, die durch die Maximierungsregelungen resultierenden Mindereinnahmen zumindest teilweise durch erhöhte Bestandspflegeprovisionen auszugleichen. Damit wird der Umgehungstatbestand nicht berührt, solange Bestandsbetreuungsleistungen abhängig vom Eingang des Beitrages vergütet werden.

Schon die bis 2008 geltenden aufsichtsrechtlichen Anordnungen zur Begrenzung der Abschlusskosten in der Lebensversicherung haben die Fantasie der Versicherer beflügelt, immer neue Vergütungen für Abschlüsse des Vermittlers zu ersinnen. Bei der Annahme solcher Angebote von Krankenversicherern sollten Vermittler vorsichtig sein. Die Vereinbarungen sind nichtig, wenn die Vergütung den Satz überschreitet, den ein sorgfältiger Versicherer unter Berücksichtigung der Belange der Versicherten mit einem Drittunternehmen vereinbaren würde. Dies gilt auch, wenn der Vermittlerleistung nicht Ersparnisse des Versicherers gegenüberstehen und sich der Vermittler nicht dazu verpflichtet hat, dem Versicherer im Jahresturnus Rechnung über seine Aufwände zu legen. Hier läuft der Vermittler Gefahr, erhaltene Entgelte zurückzahlen zu müssen. ■



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