

Generelles Verbot

VG Frankfurt am Main hält Provisionsabgabe durch Versicherungsvermittler für unzulässig

Von Jürgen Evers und Sascha Alexander Stallbaum

Das Geschäftsmodell eines Versicherungsmaklers beschäftigt derzeit die Branche, Aufsichtsbehörden und Gerichte gleichermaßen: Der Versicherungsnehmer überträgt bestehende Versicherungen in den Bestand des Maklers oder schließt über diesen neue Versicherungsverträge ab. Er zahlt monatlich eine Gebühr an den Makler und erhält von diesem dafür diejenigen Provisionen ausgezahlt, die dem Versicherungsmakler vom Versicherer zufließen. Die Bafin stufte das Modell schon seit längerem als unzulässige Provisionsabgabe ein, was sie den Versicherungsmakler auch wissen ließ. Dieser wiederum meldete sein Geschäftsmodell der für ihn zuständigen IHK, die es als zulässig ansah. Die Bafin hat gegenüber Versicherern, die mit dem Versicherungsmakler zusammenarbeiten, aufsichtsrechtliche Schritte angedroht. Daraufhin beendeten mehrere Versicherer die Vertragsbeziehung mit dem Versicherungsmakler. Hiergegen rief der Versicherungsmakler das Verwaltungsgericht an. Im Wege des vorläufigen Rechtsschutzes sollte der Bafin untersagt werden, Versicherern die Zusammenarbeit mit dem Versicherungsmakler zu verbieten. Hilfsweise sollte der Bafin zumindest untersagt werden, gegenüber Versicherern oder öffentlich zu äußern, es sei beabsichtigt eine Untersagungsanordnung zu erlassen:

Schon die Zulässigkeit der Eilanträge sei zweifelhaft, da der Makler schon seit längerer Zeit Kenntnis von der Rechtsauffassung der Bafin gehabt hatte. In jedem Fall sei ein Verstoß gegen das Provisionsabgabeverbot nach § 48 b VAG anzunehmen und damit die Entscheidung der Bafin nach summarischer Prüfung nicht zu beanstanden. Die Voraussetzungen für aufsichtsrechtliche Untersagungsanordnungen gegen die Versicherer gemäß § 298 Abs. 1 Sätze 1, 2 i.V. mit § 294 Abs. 2 Satz 2 VAG sah das Gericht als gegeben an. Verstößt ein Versicherungsvermittler gegen das Provisionsabgabeverbot, begründe die Zusammenarbeit eines Versicherers mit einem solchen Vermittler einen Missstand. Denn damit würde der Versicherer dem Versicherungsnehmer mittelbar

unzulässige Sondervergütungen zukommen lassen. Die Bafin sei befugt, gegen diesen Missstand durch Sanktionierung der Versicherer für den Fall einzuschreiten, dass sie weiterhin mit dem Versicherungsmakler Vertragsbeziehungen unterhalten.

ENTSCHEIDUNG BEGEGNET DURCHGREIFENDEN BEDENKEN

Auf die Ausnahmebestimmungen des § 48 b Abs. 1 S. 1 VAG, wonach die Sondervergütung zulässig ist, wenn sie zu einer dauerhaften Prämienreduzierung oder Leistungserhöhung bei dem Versicherungsnehmer führt, könne sich der Makler nicht berufen: Eine dauerhafte Prämienreduzierung für den Versicherungsnehmer komme nicht in Betracht, weil diese nur vom Versicherer gewährt werden könne. Damit folgt das Gericht der Auffassung der Bafin. Auch eine dauerhafte Leistungserhöhung sei ohne Mitwirkung des Versicherers nicht möglich. Darüber hinaus bewirke die Provisionsabgabe durch den Makler einen unzulässigen Fehlanreiz. Würde nämlich nicht gleichzeitig die Versicherungsprämie reduziert, könne der Versicherungsnehmer versucht sein, für ihn ungünstige Versicherungsverträge abzuschließen, um den wirtschaftlichen Vorteil der Provisionsweitergabe zu erhalten, obwohl damit keine dauerhafte Reduzierung der Versicherungsprämie eintrete.

Die Entscheidung begegnet durchgreifenden Bedenken: Dies betrifft schon die aufsichtsrechtliche Fragestellung. Denn indem die Bafin das Verhalten eines Versicherungsvermittlers zum Anlass nehmen kann, einen Missstand bei den mit diesem zusammenarbeitenden Versicherern festzustellen, um dann diese Zusammenarbeit zu untersagen, sanktioniert die Bafin einen Versicherungsvermittler, dessen Verhalten nach Auffassung der über diese Aufsicht führende IHK zulässig ist. Hier ist es notwendig, dass die Bafin sich mit der für den Vermittler zuständigen IHK verständigt. Weiter stellt sich die Frage der Verhältnismäßigkeit der aufsichtsrechtlichen Maßnahme der Bafin. Um festzustellen, ob die aufsichtsrechtliche Maßnahme verhältnismäßig ist, hätte ermittelt werden müs-

sen, welche Nachteile für die Versichertengemeinschaft zu befürchten sind und ob auch mildere Maßnahmen zu deren Vermeidung in Betracht gekommen wären, als das Verbot einer Zusammenarbeit. Mit dieser Frage hat sich das Gericht nicht befasst.

Ferner ist dem Rundschreiben der Bafin 11/2018 vom 17. Juli 2018 „zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb“ nicht zu entnehmen, dass schon gerichtlich ungeklärte Zweifel über Gesetzesverstöße von Versicherungsvermittlern die Versicherer dazu anhalten sollen, die Vertragsbeziehung mit dem Vermittler zu beenden. Nicht nachvollziehbar ist vor allem die Auslegung der Ausnahmebestimmungen der Vorschrift des § 48 b VAG. Mit dem Halbsatz, wonach das Provisionsabgabeverbot keine Anwendung findet, „soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung verwendet wird“, gibt das Gesetz keineswegs vor, dass die Provisionsabgabe nur vom Versicherer selbst gewährt werden kann. Dem widerspricht bereits, dass § 34 d GewO anordnet, § 48 b VAG auf Versicherungsvermittler entsprechend anzuwenden. Vermittler können daher mit Versicherungsnehmern verabreden, dass

die Provisionsabgabe der Prämienreduzierung dient. Folgt man indessen der Auffassung des VG Frankfurt/Main¹, können Versicherungsvermittler von der Provisionsabgabe auch dann keinen Gebrauch machen, wenn sie den Kunden jedenfalls so lange, wie sie zu ihnen in Vertragsbeziehung stehen, eine Prämienreduzierung einräumen. Mehr können auch die Versicherer nicht anbieten. Beendet der Versicherungsnehmer den Versicherungsvertrag, ergibt sich für ihn ebenso wenig eine weitere Prämienreduzierung wie bei der Provisionsabgabe durch den Versicherungsvermittler. Das Argument der Dauerhaftigkeit der Prämienreduzierung kann daher logisch nur auf die Dauer der jeweiligen Vertragsbeziehung bezogen sein.

¹ VG Frankfurt/Main, 28.09.2018 -7 L 3307/18.F- Vertr-LS – gonetto –.



Jürgen Evers (I.), Sascha Alexander Stallbaum,
Evers Rechtsanwälte
für Vertriebsrecht

KOSTENEFFIZIENTE Run-off-Bestandsverwaltung

Unser Angebot

Kosten sparen im Kapitalanlagemanagement durch ganzheitliche Lösungen – von der betriebswirtschaftlichen Konzeption und Prozessoptimierung bis hin zur Systemunterstützung mit den geeigneten Modulen im SAP-Umfeld. Nutzen Sie mehr als 20 Jahre Asset-Management-Know-how zu Ihrem Vorteil:

www.compiricus.de/run-off

E-Mail: sales@compiricus.de



Ihre Vorteile

- Kosteneffizientes Asset Management
- Optimierte Prozesse und Systeme
- Schnelle Integration „fremder“ Bestände
- Reduktion vorzuhaltender liquider Mittel
- Erhöhung der Kapitalanlagenrendite

COMPIRICUS
COMPIRICUS
Experts in Finance, Treasury, Asset and Risk Management