

B & K Rechts-Hinweis

02/2017

Neues im Versicherungsvertrieb: Was ändert sich?

I. Ausgangslage

Der Versicherungsvertrieb und die Versicherungsberatung sind nach der aktuellen Gesetzeslage durch unterschiedliche Berufsbilder gekennzeichnet. Der Markt kennt den freien oder gebundenen Versicherungsvermittler als Handelsvertreter, der für ein oder mehrere Versicherungsunternehmen gegen Provision Versicherungen vermittelt. Während dieser „im Lager“ des Versicherers tätig ist, arbeitet der Versicherungsmakler als Sachwalter des Kunden auf der Basis eines mit dem Kunden geschlossenen Maklervertrages. Die Bezahlung des Maklers erfolgt in Form einer Courtage, die Teil der Versicherungsprämie ist und vom Versicherer an den Makler vergütet wird. Die Makler konnten allerdings bislang auch ein Mischmodell durch den honorarpflichtigen Vertrieb sogenannter Nettoprodukte wählen und somit sowohl eine Provision vom Produktgeber als auch ein Honorar vom Kunden erhalten.

Eine weitere Berufsgruppe, den Versicherungsberater, regelt der heutige § 34e

GewO. Dieser ist kein Versicherungsvermittler, sondern er berät den Auftraggeber auf Honorarbasis. Provisionen darf der Versicherungsberater nicht annehmen und nicht durchleiten.

Durch den Entwurf des Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20.01.2016 über Versicherungsvertrieb (IDD Insurance Distribution Directive) wird die bisherige Berufspraxis des Versicherungsvertriebs umgewälzt. Der Entwurf (Stand 18.01.2017) sieht ein geändertes und neu gestaltetes Berufsbild für den Versicherungsberater vor, der nach der ursprünglichen Gesetzesvorlage die Bezeichnung „Honorar-Versicherungsberater“ tragen sollte. Darüber hinaus verankert der Entwurf das Provisionsabgabeverbot für den Versicherungsvermittler.

Wie die Abgrenzung zum Versicherungsvermittler zukünftig vorgesehen ist und welche Konsequenzen diese geplanten Neuregelungen für die Praxis haben, soll nachfolgend dargestellt werden:

II. Rechtslage

Das Bundeskabinett hat am 18.01.2017 den Gesetzentwurf zur Umsetzung der Richtlinie beschlossen. Das Gesetz soll zum Stichtag 23.02.2018 in Kraft treten, die Verordnungsermächtigung bereits nach Verkündung des Gesetzes. Die Vorgaben der Richtlinie über die Anforderungen an den Versicherungsvermittler werden in der Gewerbeordnung umgesetzt.

Der Gesetzesentwurf verankert das Provisionsabgabeverbot gesetzlich und führt über die Richtlinie hinaus den „Versicherungsberater“ ein. Dieser soll den bisherigen Versicherungsberater nach § 34e GewO ersetzen. Der Einführung dieser Berufsbezeichnung liegt die Koalitionsvereinbarung zugrunde, in der die Stärkung der Honorarberatung im Versicherungsbereich aus Gründen des Verbraucherschutzes festgelegt wurde.

In dem vorgesehenen neuen § 34d Abs. 2 GewO-E heißt es:

„(2) Wer gewerbsmäßig über Versicherungen oder Rückversicherungen beraten will (Versicherungsberater), bedarf der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Versicherungsberater ist, wer ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu

erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein

- 1. den Auftraggeber bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall auch rechtlich berät,*
- 2. den Auftraggeber gegenüber dem Versicherungsunternehmen außegerichtlich vertritt oder*
- 3. für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt.*

Der Versicherungsberater darf sich seine Tätigkeit nur durch den Auftraggeber vergüten lassen. Zuwendungen eines Versicherungsunternehmens im Zusammenhang mit der Beratung, insbesondere auf Grund einer Vermittlung als Folge der Beratung, darf er nicht annehmen. Sind mehrere Versicherungen für den Versicherungsnehmer in gleicher Weise geeignet, hat der Versicherungsberater dem Versicherungsnehmer vorrangig die Versicherung anzubieten, die ohne das Angebot einer Zuwendung seitens des Versicherungsunternehmens erhältlich ist. Wenn der Versicherungsberater dem Versicherungsnehmer eine Versicherung vermittelt, deren Vertragsbestandteil auch Zuwendungen zugunsten desjenigen enthält, der die Versicherungen vermittelt, hat er unverzüglich die Aus-

kehrung der Zuwendungen durch das Versicherungsunternehmen an den Versicherungsnehmer nach § 48c Abs.1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes zu veranlassen.“

Aus dieser Neuregelung ergibt sich, dass der Versicherungsberater unabhängig von einem Versicherungsunternehmen sein muss. Dies stimmt mit dem Berufsbild des bisherigen Versicherungsberaters überein.

Seine Tätigkeit darf er sich nur durch den Auftraggeber vergüten lassen. Neu ist auch, dass der Versicherungsberater eine Vermittlung des vom Versicherungsnehmer gewünschten Versicherungsvertrags vornehmen darf, er aber die Provision auskehren lassen muss. Vorrangig hat er Netto-Produkte zu vermitteln, also solche, bei denen der Tarif ohne Einrechnung einer Provision berechnet ist. Vermittelt er Bruttopolicen, weil keine gleich geeignete Versicherung ohne Einrechnung einer Provision zur Verfügung steht, besteht eine Provisionsabgabepflicht an den Kunden. Das Provisionsabgabeverbot besteht für den Versicherungsberater daher ausdrücklich nicht.

Dies grenzt ihn deutlich vom Versicherungsmakler ab. Für den Versicherungsmakler besteht zukünftig sogar ausdrücklich ein Honorarannahmeverbot gemäß § 34d Abs. 1 S. 5 GewO-E. Er darf sich nur durch ein Versicherungsunternehmen und gerade nicht vom Kunden vergüten lassen. Hierdurch wird eine strikte Ab-

grenzung von Versicherungsvermittler und Versicherungsberater bezweckt. Daraus folgt, dass Mischmodelle nach dem Willen des Gesetzgebers zukünftig nicht mehr möglich sein sollen, denn die beiden vorgesehenen Erlaubnistatbestände nach dem Entwurf schließen sich gegenseitig aus. Danach soll ein Makler künftig gegenüber Verbrauchern keine Netto-Produkte mehr vertreiben dürfen.

III. Unser Tipp

Diese geplanten Neuregelungen können sich auf die Versicherungsvermittler, besonders auf den Versicherungsmakler erheblich auswirken. Sie dürfen sich zukünftig bei Durchsetzung des Entwurfs nur noch von den Versicherungsunternehmen vergüten lassen. Er wird also prüfen müssen, ob er seinen Beruf künftig im Status des Versicherungsberaters ausüben will oder unverändert als Makler unter wesentlich geänderten Rahmenbedingungen. Der Ausschluss von Mischmodellen wiederum kann sich besonders auf die Versicherungsmakler negativ auswirken. Dem Makler wird die Vermittlung von Netto-Tarifen praktisch verboten, da er im Verbrauchergeschäft nur noch vom Versicherer vergütet werden darf.

Wir werden die Entwicklung des Gesetzesentwurfes beobachten, Sie auf die Änderungen vorbereiten und Sie hierüber informieren.

Vor allem aber werden wir gemeinsam mit Ihnen Strategien entwickeln, wie Sie Ihr jeweiliges Geschäftsmodell anpassen bzw. unter den geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen weiter betreiben können.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zu Verfügung.

Information:

Der Inhalt dieser Information wurde nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt. Mit Rücksicht auf die Komplexität der angesprochenen Themen und den ständigen Wandel der Rechtsmaterie bitten wir um Verständnis, wenn wir unsere Haftung und Gewährleistung auf Beratungen in individuellen Einzelaufträgen nach Maßgabe unserer Auftragsbedingungen beschränken und sie i. Ü., d. h. für diese Informationen ausschließen.