RA Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht

Milliardenverluste verhindern, aber wie?

Stephan Michaelis LL.M.,
Fachanwalt für Versicherungsrecht

Kontaktdaten:

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
Mittelweg 14, 20148 Hamburg
Telefon: +49 40 88888-777, Telefax +49 40 88888-737
E-Mail: Info@Kanzlei-Michaelis.de, Internet: www.Kanzlei-Michaelis.de

Das Problem der Versicherungswirtschaft mit den Ratenzahlungszuschlägen kann zwar ausgesessen werden, ist damit aber noch nicht weg. Wir erinnern uns zunächst an die Ausgangslage: In einem Versicherungsvertrag mit einem Verbraucher wird bei unterjähriger Zahlungsweise der jährlich fälligen Versicherungsprämie ein Ratenzahlungszuschlag abverlangt. Je nach Höhe dieses prozentualen „Unterjährigkeitszuschlages" entsteht für die gesamte Versicherungsbranche eine nicht unattraktive Zinsrendite. Mit dem Anerkenntnisurteil vom Bundesgerichtshof (29.07.2009, AZ: I ZR 22/07) hat der verklagte Versicherer mit seinem Anerkenntnis akzeptiert, dass dem Versicherungsnehmer die spätere Bezahlung einer zur Hauptfälligkeit bereits fälligen Prämienforderung gestattet wird, weshalb der vereinbarte Zinsanspruch als „branchenüblicher Ratenzahlungszuschlag" erhoben wurde.

Aufgrund dieses Sachverhaltes sind die Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches zum „Verbraucherkredit" anwendbar. Wenn der Versicherer gegen Zinsen dem Verbraucher auch nur für einige Monate Geld leiht, dann muss er hierbei auch die gesetzlichen Belehrungserfordernisse beachten! Belehrt und informiert der Versicherer nicht – wie es in der Branche üblich war – dann kann der Verbraucher verlangen, nicht mehr als 4 % Zinsen p. a. bezahlen zu müssen. Da die Ratenzahlungszuschläge der Versicherer höher waren, hat der Verbraucher einen Zins-Rückzahlungsanspruch.

Wird der Verbraucher aber nicht über seine Widerrufsrechte belehrt und wird auch der tatsächliche effektive Jahreszins aufgrund des Ratenzahlungszuschlages nicht ausgewiesen, dann hat der Verbraucher für Abschlüsse seit dem 01.01.2002 ein ewiges Widerrufsrecht. Durch einseitige Widerrufserklärung kann der Verbraucher daher sein Versicherungsvertragsverhältnis bei einer Prämienforderung größer als € 200,00 des Vertragswertes auflösen und es entsteht ein Rückgewährverhältnis. Nähere Informationen hierzu finden Sie in dem Gutachten auf der Internetseite www.Kanzlei-Michaelis.de.

"Aufgrund der millionenfachen unterlassenen Belehrungen von unzählig vielen Verbrauchern sitzt die Branche mithin auf gleichermaßen vielen widerruflichen Vertragsverhältnissen wie auf einem Pulverfass. ..."

Welche Möglichkeiten haben die Versicherer nun, dieses finanzielle Desaster zu verhindern? Natürlich könnte eine politische Lösung angestrebt werden, indem die gesetzlichen Bestimmungen zum Verbraucherkredit als nicht auf Versicherungsverträge anwendbar erklärt werden. Möglich mag eine solche Lösung sein, sachgemäß ist sie hingegen nicht. Denn gerade ein Verbraucher ist auch dahingehend schutzwürdig, dass er über die effektiven Kosten (die Zinsen) transparent informiert wird. Das war gerade mit der Regelung der Ratenzahlungszuschläge nicht der Fall.

Würde die Versicherungsbranche eine juristische Lösung anstreben, so ist die Gefahr einer Niederlage vor dem Bundesgerichtshof (BGH) derzeit offensichtlich zu hoch. Denn im Rahmen der mündlichen Verhandlung zu dem oben genannten Rechtsstreit wird der BGH dem Versicherer deutlich die Meinung mitgeteilt haben.

Aufgrund der millionenfachen unterlassenen Belehrungen von unzählig vielen Verbrauchern sitzt die Branche mithin auf gleichermaßen vielen widerruflichen Vertragsverhältnissen wie auf einem Pulverfass. Deshalb haben die Finanzvorstände der Gesellschaften derzeit keine andere Möglichkeit, als in Ansehung ihrer Bestände adäquate Rückstellungen zu bilden und diese bilanziell auszuweisen.

Zunächst muss es oberste Priorität haben, dass von nun an rechtssichere und nicht widerrufliche Produkte vermittelt werden, damit der latenten Gefahr der Widerruflichkeit des bundesdeutschen Gesamtbestandes Abhilfe geschaffen wird. Denn nicht nur die Gefahrengemeinschaft der anderen Versicherungsnehmer, sondern auch der Versicherungsvertrieb und nicht zuletzt auch die Versicherer und deren Angestellte selbst haben ein immanentes Interesse an rechtssicheren Produkten, mithin an der Beständigkeit und Kontinuität aller Versicherungsverträge.

Es ist opportun, wenn die Versicherer ihre Kalkulationsgrundlage ändern. Hierzu bedarf es einer Abstimmung mit der BaFin. Es muss der Wortlaut der Versicherungsbedingungen abgeändert werden, dass Ratenzahlungszuschläge nicht mehr erhoben werden. „Gleichermaßen" steigt damit die Prämie bei unterjähriger Zahlungsweise. Wir kennen dieses Modell aus dem Bereich der privaten Krankenversicherungsverträge, welche auf Monatszahlungen kalkuliert sind.

Als alternative Möglichkeit können die Versicherer auch eine ordnungsgemäße Belehrung vornehmen. Es bedarf lediglich einer Aufklärung und Beratung über die Widerrufsmöglichkeit des Versicherungsvertrages sowie einer Ausweisung des Effektivzinses. Was sollte an einer solchen Transparenz so schlimm sein? Auch diese Möglichkeit ist leicht umzusetzen und wird offensichtlich bereits von den ersten Versicherern vollzogen. Gut so, es wurde auch Zeit! Der Rechtsauffassung des Herrn Prof. Armbrüster in seinem Gutachten für den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft ist insoweit zuzustimmen. Aufgrund dieser Möglichkeiten hat es die Versicherungsbranche daher selbst in der Hand, unverzüglich rechtssichere und unwiderrufliche Produkte anzubieten.

Kann nun eine Heilung der bereits entstandenen Problematik vorgenommen werden? Ja! Theoretisch ist dies möglich. Denn die Versicherungsbranche kann jederzeit eine Belehrung nachholen. Sodann beginnt mit Zugang der Belehrung die Widerrufsfrist zu laufen und schließt einen Widerruf nach Fristablauf aus. Mithin bestünde dann absolute Bestandssicherheit auch für die Vergangenheit. Gleichwohl würde durch eine solche nachträgliche Widerrufsbelehrung sicherlich eine große Unsicherheit bei den Verbrauchern entstehen, sodass es vielleicht auch taktisch besser ist, sich still zu verhalten. Gleichwohl sollten sich die Sachsparten überlegen, ob zum Zwecke der Bestandssicherheit nicht ein solches Informationsschreiben opportun ist. Dies wird wohl insoweit in Abhängigkeit dazu gebracht, inwieweit ein ungewollter Bestandswechsel aufgrund von Widerrufen vor Ablauf der Kündigungsfristen erfolgreich vollzogen wird. Leidende unter diesen Auseinandersetzungen dürften wohl in erster Linie die Rechtsschutzversicherer sein, die die Verfahrenskosten dieser Rechtsstreitigkeiten zu übernehmen haben.

> "... die Versicherungsbranche kann jederzeit eine Belehrung nachholen. Sodann beginnt mit Zugang der Belehrung die Widerrufsfrist zu laufen und schließt einen Widerruf nach Fristablauf aus. Mithin bestünde dann absolute Bestandssicherheit auch für die Vergangenheit. ..."

Für alle Leben-Sparten ist es weniger ratsam, die nachträgliche Belehrung zu veranlassen. Denn jeder unzufriedene Kunde wird hierdurch auf die Möglichkeit hingewiesen, dass er sein Geld zurückbekommen kann. Ein kaum lohnendes Geschäft für die Versicherer. Denn die Versicherer bekommen nur eine Prämie für die Gefahrtragung. Alle bereits gezahlten Versicherungsbeiträge sind zurückzuerstatten. Die Versicherer würden nicht einmal ihre Abschlusskosten behalten dürfen.

Unter dem Gesichtspunkt von Treu und Glauben können sich auch die bAV-Versicherer nicht darauf berufen, dass diese grundsätzliche Rechtsprechung nicht auf sie anwendbar ist. Wenn dann auch noch ein negatives Fondsvermögen auszuweisen ist, würden wohl gerade diese Kunden ihr eingezahltes Geld gerne wiederhaben.

Dies dann sogar noch mit dem Traumzins in Höhe der Eigenkapitalrendite des Versicherers! Unter diesen Gesichtspunkten war dann der Abschluss des Versicherungsvertrages mit einem Ratenzahlungszuschlag doch noch ein äußerst attraktives Investment, welches weit über branchenüblichen Konditionen liegt.

> "Für alle Leben-Sparten ist es weniger ratsam, die nachträgliche Belehrung zu veranlassen. Denn jeder unzufriedene Kunde wird hierdurch auf die Möglichkeit hingewiesen, dass er sein Geld zurückbekommen kann."

Damit sich diese Milliardenverluste für die Versicherungsbranche nicht realisieren, ist wohl die derzeit gelebte Taktik – sich stillhalten – die beste. Die Versicherungsbranche dementiert, verweist auf einen Einzelfall und erachtet das Anerkenntnisurteil für den eigenen Konzern als nicht verpflichtend. Die gesetzlichen Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches sollen daher auf die „eigenen Bestandsverträge", in welchen die Ratenzahlungszuschläge vereinbart worden waren, wohl eher nicht Anwendung finden. Hierbei handelt es sich um eine wohl juristisch nicht haltbare Position, jedenfalls ist es aber eine.

Résumée:

Eine „Vogelstraußpolitik" kann den Versicherern nicht weiterhelfen. Ein „Aussitzen" der Problematik führt allenfalls dazu, dass sich der Zeitraum der derzeitig gültigen Rechtslage verlängert und auch noch in Zukunft die geschlossenen Versicherungsverträge mit Ratenzahlungszuschlägen widerruflich sind. Eine solche Lösung will mit Sicherheit keiner.

Deshalb sind die Versicherer aufgefordert, schnell zu handeln. Der Versicherungsvertrieb möchte Rechtssicherheit haben und nicht ein Produkt vermitteln, welches widerruflich ist.

Denn die Vermittlerschaft möchte weder Diskussionen mit dem Versicherungsnehmer noch über etwaige Stornobuchungen mit dem Versicherer führen. Daher ist zunächst Eile geboten, den wohl größten Fehler der Versicherungsbranche schnellstmöglich auszumerzen.

Zur Vermeidung künftiger Milliardenprobleme sollten die Versicherer Änderungen in der Gesetzgebung beachten und ihre Produktgestaltung hinterfragen. Denn ewige Widerrufsrechte können immense wirtschaftliche Auswirkungen haben, hierbei hatten wir auch schon im Rahmen des „Stellvertretermodells" hingewiesen.