Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski

Das Konzept der kundeninduzierten Prämienreduktion im neuen Vermittlerrecht

1. Grundlegung

Am 23.02.2018 wird das Gesetz zur Umsetzung der Zweiten Vermittlerrichtlinie (IDD)[1] in Kraft treten. Teile davon, dazu gehört auch § 48b VAG (neu)[2], sind bereits am Tag nach der Verkündung (29.07.2017) in Kraft getreten. Das Gesetz ordnet das Vermittlerrecht grundlegend neu. Es gilt nicht nur für den Versicherungsberater, zu dessen Gunsten ein Durchleitungsgebot (§48c VAG neu) eingeführt wurde, sondern auch für alle anderen Versicherungsvermittler, für die in Zukunft eigenständige Weiterbildungsgebote bestehen (§ 34d Abs. 9 GewO neu).[3]

2. Die Aufgabe der Provisionsbindung

Grundlegend für sämtliche Vermittler ist die Aufgabe der Provisionsbindung, zu der sich der Gesetzgeber aufgrund der Beschlüsse des Ausschusses für Wirtschaft und Energie vom 28.06.2017[4] nach kontroverser Diskussion durchgerungen hat. Der ursprünglich geplante Satz: „Der Versicherungsvermittler darf sich seine Tätigkeit unmittelbar oder mittelbar nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen“ ist ersatzlos weggefallen. Damit wird zunächst einmal ein europäisches Level-Playing-Field hergestellt, denn eine vergleichbare Provisionsbindung gibt es weder im europäischen Recht noch in anderen Mitgliedstaaten. Zugleich wird an der ständigen Rechtsprechung des BGH festgehalten, wonach (auch) Versicherungsmakler mit dem Kunden vereinbaren dürfen, wer den Maklerlohn bezahlen soll.[5]

Infolge dieser Grundentscheidung des Gesetzgebers wird die Möglichkeit der Honorarberatung in Deutschland deutlich gefördert.[6] Mithilfe der ca. 45.000 zugelassenen Versicherungsmakler ist die Honorarberatung zunehmend möglich.[7] Damit wird es dem Versicherungsvermittler möglich, auch Nettopolicen anzubieten und für seine Tätigkeit ein Honorar zu vereinbaren. Für Bruttopolicen gibt es Spezialregelungen in § 34d Abs. 1 GewO, die am 23.02.2018 in Kraft treten.[8]

3. Die Gewährung von Sondervergütungen

Die Aufgabe der Provisionsbindung und die darin liegende Zulässigkeit von Honorarvereinbarungen wird durch § 34d Abs. 1 GewO (neu) gewerberechtlich abgesichert. Das ist auf den ersten Blick nicht ganz leicht erkennbar, denn zunächst heißt es im Gesetz: „Einem Versicherungsvermittler ist es untersagt, Versicherungsnehmer, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten aus einem Versicherungsvertrag Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen“. Der Gesetzgeber setzt fort: „§ 48b VAG (neu) ist entsprechend anzuwenden“. Dieser Hinweis ist grundlegend, denn in § 48b Abs. 4 VAG (neu) heißt es, dass Abs. 1, der Versicherungsvermittlern verbietet Sondervergütungen zu gewähren, keine Anwendung findet, soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird.[9]

Auf diese Weise wird klargestellt, dass es einem Versicherungsvermittler nicht untersagt ist, Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten aus einem Versicherungsvertrag Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen, soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrags verwendet wird.

4. Der Unterschied zwischen dem alten und dem neuen Provisionsabgabeverbot

4.1. Adressaten: Vermittler

Damit unterscheidet sich das neue Provisionsabgabeverbot gegenüber dem früher geltenden in mehrerer Hinsicht. Zunächst einmal richtet sich das neue Provisionsabgabeverbot gewerberechtlich nur an Versicherungsvermittler und nicht an Versicherer und ihre Angestellten. Die letzteren beiden werden in das neue Provisionsabgabeverbot erst aufsichtsrechtlich (über § 48b Abs. 1 VAG (neu)) einbezogen. Zugleich bedeutet dies, dass die Aufsicht über die Einhaltung des neuen gewerberechtlichen Provisionsabgabeverbotes in Zukunft bei den IHK'n liegt. Die neu geschaffene Ordnungswidrigkeit (§ 144 Abs. 2 Nr. 7 GewO (neu)) richtet sich folgerichtig nur an Versicherungsvermittler.

4.2. Zivilrechtliche Wirkung

Aufsichtsrechtlich wird für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler erstmals im deutschen Recht klargestellt, dass eine gegen das Provisionsabgabeverbot verstoßende vertragliche Vereinbarung unwirksam ist (§ 48b Abs. 1 S. 3 VAG neu). Auf den ersten Blick erscheint dies so, als würde sich der Gesetzgeber damit gegen die ständige Rechtsprechung des BGH wenden, wonach bisher Vereinbarungen zwischen dem Vermittler und dem Kunden über die Weitergabe der Provision zivilrechtlich im vollem Umfang wirksam sind.[10]

Der Eindruck trügt, denn nach § 48b Abs. 4 VAG (neu), der auf Versicherungsvermittler nach § 34d Abs. 1 GewO (neu) entsprechend anzuwenden ist, findet das Provisionsabgabeverbot keine Anwendung, soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird. Diese Ausnahme vom Sondervergütungsverbot gilt, wenn die Sondervergütung langfristig dem Versicherungsverhältnis zugute kommt, da in diesen Fällen keine Fehlanreize für den Verbraucher geschaffen werden.[11] Zugleich bedeutet dies, dass vertragliche Vereinbarungen zwischen Versicherungsvermittler und Verbraucher über die Prämienreduktion nicht nur gewerbe-, sondern auch zivilrechtlich vollwirksam sind. D.h. in allen Fällen, in denen ein Versicherungsvermittler die Absprache mit dem Verbraucher zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages trifft, ist dieser Vertrag, so wie es die Rechtsprechung des

Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski
Humboldt-Universität Berlin

BGH seit langem festlegt, zivilrechtlich wirksam.

Diese Grundsätze gelten für die Versicherungsvermittler bereits jetzt, da § 48b VAG (neu) bereits am Tage nach der Verkündung (also am 29.07.2017) in Kraft getreten ist. Versicherungsvermittler können also, so wie bisher, zivilrechtlich wirksame Provisionsabgabeverträge schließen, soweit die Weitergabe der Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird.

4.3. Aufgabe der alten Regelungen

Diese Grundregeln hat der Gesetzgeber festgeschrieben, um mit der Neuregelung das Provisionsabgabeverbot rechtssicher auf einfachgesetzlicher Ebene zu verankern.[12] Die Bekanntmachungen des Reichsaufsichtsamtes in der Lebens- und Krankenversicherung und die Verordnung über das Verbot von Sondervergütungen und Begünstigungsverträgen in der Schadenversicherung, wurden durch die Verordnung zur Aufhebung dieser Verordnungen nach dem VAG vom 16.12.2015[13] zum 01.07.2017 aufgehoben.[14]

Zugleich weist der Gesetzgeber darauf hin, dass die Wirksamkeit dieser früheren Regelungen seit längerem umstritten war.[15] Genau besehen war die Wirksamkeit des früheren auf § 81 Abs. 3 VAG a.F. beruhenden Provisionsabgabeverbotes nicht mehr wirklich umstritten, denn am 24.10.2011 hatte das VG Frankfurt a.M. entschieden, dass dieses Verbot der Gewährung von Sondervergütungen mangels hinreichender Bestimmtheit unwirksam ist.[16] Dieses Urteil war rechtskräftig, weil die BaFin eine zunächst beim BVerfG eingelegte Sprungrevision zurückgenommen und stattdessen ein Konsultationsverfahren durchgeführt hatte.[17]

Zugleich verlautbarte die BaFin, dass sie bis zum Abschluss der Prüfungen keine Verfahren gegen Versicherer oder Vermittler durchführen werde. Offiziell hat die BaFin ihre Prüfungen niemals eingestellt – der Gesetzgeber hat nun entschieden. Daraus folgt zugleich, dass die BaFin weder für die Vergangenheit noch für die Zukunft auf der Grundlage des früher einmal geltenden Sondervergütungsverbotes Verfahren wegen Verletzung dieses Verbotes durchführen wird.

4.4. Das neue-modifizierte-Provisionsabgabeverbot

Das neu eingeführte Provisionsabgabeverbot des § 48b VAG gilt für Vermittler gewerberechtlich erst nach dem 23.02.2018 mit Inkrafttreten des § 34d Abs. 1 GewO (neu). Soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird, findet auch heute bereits das Provisionsabgabeverbot des § 48b Abs. 1 VAG (neu) keine Anwendung, d.h. darauf beruhende zivilrechtliche Verträge sind wirksam.

Dies gilt mit Blick auf Kostenausgleichsvereinbarungen auch bei Nettopolicen.[18] Dies gilt ferner, worauf der BGH bereits am 06.11.2013 hingewiesen hatte, für gebundene Vertreter, die berechtigt sind mit dem Kunden eine individuelle Vereinbarung über die Höhe ihres Beratungshonorars zu schließen.[19] Kurze Zeit später[20] hat der BGH erneut betont, dass der gebundene Vertreter, der nach §§ 59, 61, 62, 63 VVG zur Beratung verpflichtet sei, diese Beratungstätigkeit zum Gegenstand einer vertraglichen Entgeltvereinbarung machen dürfe. Konsequent hatte der BGH deshalb bereits am 06.11.2013 entschieden, dass Vergütungsvereinbarungen zwischen Vermittler und Kunden nicht gegen die Marktverhaltensregeln des UWG (damals § 4 Nr. 11 UWG, heute § 3a UWG) verstoßen.[21]

Das Provisionsabgabeverbot hatte mit dieser Rechtsprechung endgültig seine marktregelnde Funktion verloren. Seit spätestens 2004 waren und sind Provisionsteilungsvereinbarungen zwischen Vermittler und Kunden bürgerlich-rechtlich vollwirksam. Hieran hat die Neuregelung nichts geändert, jedenfalls soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrags verwendet wird.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass der heute geltende § 48b Abs. 4 VAG eine Lücke schließt, die bis zum 29.07.2017 offen war. Denn in der Vergangenheit war ein Vermittler nach § 667 BGB im Grundsatz verpflichtet, seine Provision/Courtage jedenfalls dann an den Kunden weiterzugeben, wenn er mit diesem keine Behaltensvereinbarung getroffen hatte. Auf diese Zusammenhänge hat erstmals Sonnenberg in einer im Jahre 2013 veröffentlichten Dissertation hingewiesen.[22] Sonnenberg zeigte in dieser Arbeit auch, dass es die angeblich bestehende gewohnheitsrechtliche Übung, die Provisionen prinzipiell dem Vermittler zufließen zu lassen, im deutschen Recht gar nicht gibt. Fragen dieser Art sind durch die Neuregelung in § 48b VAG überwunden, denn heute stellt der Gesetzgeber klar, dass ein Vermittler auch zivilrechtlich keine Sondervergütung gewähren darf, soweit diese nicht zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduktion des vermittelten Vertrages verwendet wird.

Alles in allem wird man deshalb dem Gesetzgeber zustimmen können, wonach mit der Neuregelung das Provisionsabgabeverbot rechtssicher auf einfach gesetzlicher Ebene verankert wurde.[23]

Wenn und soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung verwendet wird, handelt der Versicherungsvermittler rechtmäßig. Die neugeschaffene Ordnungswidrigkeit in § 144 Abs. 2 Nr. 7 GewO (neu), ist folglich in jenen Fällen, in denen die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird, nicht berührt. Die Industrie- und Handelskammern, die in Zukunft für die Einhaltung dieser Regelungen zuständig sind, können und müssen nicht einschreiten, da der Vermittler insoweit ordnungsgemäß handelt.[24]

Da § 48b Abs. 1 VAG (neu) in Fällen der dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung nicht anwendbar ist, wird in der Literatur zutreffend darauf hingewiesen, dass Provisionsabgaben, die keine Fehlanreize zum Abschluss von Versicherungen geben, von vornherein vom neuen Provisionsabgabeverbot ausgenommen sind.[25] Ein Makler, so Evers, könne daher damit werben, Kunden mit ihren bestehenden Versicherungen zu betreuen und ihnen einen Teil der von ihm vereinnahmten Bestandscourtagen auszuzahlen, da es an einem Fehlanreiz zum Abschluss einer Versicherung fehle. Entscheidend sei, dass Provisionsabgaben zur dauerhaften Prämienreduzierung vom Verbot ausgenommen seien. Der Kunde erhalte nichts für den Abschluss der Versicherung. Diese werde für ihn nur laufend günstiger.

Alles in allem bleibt festzuhalten, dass es das frühere auf § 81 Abs. 3 VAG a.F. beruhende Provisionsabgabeverbot heute nicht mehr gibt. Die Rechtsunsicherheiten, die mit diesem Verbot verbunden waren, sind (glücklicherweise) überwunden. Vermitt-

lern ist (ab 23.02.2018) die Weitergabe von Provisionen im Rahmen des bereits heute geltenden § 48b Abs. 1 VAG verboten, soweit die Sondervergütung nicht zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird (§ 48b Abs. 4 VAG (neu)). Damit erweist sich der neue § 48b Abs. 4 VAG als die für die Vermittler zielführende und leitende Norm im Wettbewerb um eine angemessene Honorierung ihrer Tätigkeit. Da § 48b Abs. 4 VAG für die Vermittler in Zukunft absolut zentral für ihre Tätigkeit sein wird, wird im folgenden der tatbestandliche Rahmen der neuen Norm im Einzelnen vorgestellt und diskutiert.

5. Die tatbestandlichen Voraussetzungen des § 48b Abs. 4 VAG (neu)

5.1. Der Zusammenhang mit § 34d Abs. 1 GewO

Nach § 34d Abs. 1 GewO (neu) ist es *Versicherungsvermittlern* untersagt, Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen. Diese Norm richtet sich also nur an *Versicherungsvermittler*, nicht an Versicherer oder ihre Angestellten. Die in § 34d Abs. 1 GewO angeordnete entsprechende Anwendung des § 48b VAG bezieht sich sachlogisch nur auf Vermittler. Das ist nicht ganz unwichtig, denn auf diese Weise stellt der Gesetzgeber klar, dass nicht etwa die Versicherer darüber zu entscheiden haben, ob und in welchem Umfang ein Versicherungsvermittler eine Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung einsetzen darf, sondern dass dies der Vermittler allein entscheidet. Er allein ist Adressat der Norm. Alles andere wäre auch überraschend, denn er, der Vermittler, ist Inhaber des Anspruches auf Provision oder Courtage mit der Folge, dass er allein darüber entscheiden kann und darf und in welchem Umfang er eine Absprache mit den Kunden zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages treffen will.

Der Vermittler greift insoweit auch nicht etwa in die Prämienkalkulation des Versicherers ein. Diese bleibt völlig unberührt. Würde der Kunde den Versicherer darum bitten, die Leistung dauerhaft zu erhöhen, so würde der Versicherer dies auf der Grundlage seiner Leistungskalkulation tun – also über die Frage nachdenken, ob er den Vertrag mit einer entsprechend erhöhten Leistung mit dem VN beginnen oder fortsetzen will. Würde der VN um eine Prämienreduktion bitten, so würde auch dies die Kalkulationsgrundlagen des Versicherers völlig unberührt lassen, denn die Reduktion würde nicht mit Wirkung und zulasten des Versicherers, sondern mit Wirkung zugunsten des VN eintreten. Ihm, dem VN gegenüber, würde die Prämie reduziert werden und zwar aufgrund eines Versprechens des Vermittlers, dass dieser nach § 48b Abs. 4 VAG (neu) gemacht hätte.

Wie das im Einzelnen rechtlich ausgestaltet werden kann, soll im Folgenden dargestellt und entwickelt werden. Grundsätzlich ist aber zunächst einmal festzuhalten, dass das Versprechen des Vermittlers, seine Provision/Courtage ganz oder teilweise abzugeben, in die Leistungs- und Prämienkalkulation des Versicherers nicht eingreift, insoweit also auch den kalkulatorischen Gleichheitssatz[26] nicht berührt.

Umgekehrt folgt daraus, dass der Versicherer, soweit er nicht selbst Adressat von § 48b VAG (neu) ist, keinerlei Weisungs- oder Gestaltungsrechte gegenüber dem Vermittler und/oder dem VN ausüben kann und darf. Das ergibt sich bereits daraus, dass § 34d Abs. 1 GewO (neu) ausschließlich an Versicherungsvermittler adressiert ist und insoweit keinerlei Gestaltungsbefugnisse des Versicherers zulasten dieser Berufsgruppe eröffnet.

5.2. Der vermittelte Vertrag

Nach dem Wortlaut des § 48b Abs. 4 VAG (neu) darf die Sondervergütung nur für den *vermittelten Vertrag* verwendet werden. Die Sondervergütung darf also nicht für solche Verträge abgegeben werden, die möglicherweise im Rahmen einer Gesamtgeschäftsverbindung erst in Zukunft vermittelt werden. Wenn ein Vermittler beispielsweise mehrere Versicherungsverträge – völlig unterschiedlichen Inhalts – vermittelt, so kann er nach Wortlaut und Sinn und Zweck des § 48b Abs. 4 VAG (neu) für den jeweils vermittelten Vertrag eine Sondervergütung gewähren – d.h. die Sondervergütung darf zugunsten eines speziell benannten, konkret vermittelten Vertrages gewährt werden. Auf diese Weise werden Fehlanreize beim Abschluss und bei der Fortführung von Versicherungsverträgen vermieden.

Ein solcher Fehlanreiz läge beispielsweise darin, dass ein Kunde eher auf die Provisionsabgabe achtet als auf den für ihn passenden Versicherungsschutz[27], insbesondere dann, wenn man die Sondervergütung auch für erst in Zukunft zu vermittelnde oder für Versicherungsverträge gewähren dürfte, die mit dem jeweils vermittelten Vertrag keinerlei rechtliche Verbindung aufweisen. Grundgedanke des § 48b Abs. 4 VAG ist es, im Rahmen des jeweils individuell vermittelten Vertrages eine Leistungserhöhung oder eine Prämienreduzierung zu erreichen.[28]

Der Vertrag, um den es geht, muss also von dem jeweiligen Vermittler vermittelt sein. Das kann eine Erstvermittlung oder auch eine Folgevermittlung sein. Sollte der Kunde von seinem Recht, den Vermittler zu wechseln, Gebrauch machen, so tritt der neue Vermittler an die Stelle des früheren. Der neue Vermittler ist sodann derjenige, der den Versicherungsvertrag nunmehr vermittelt hat. Er ist folglich Adressat von § 48b Abs. 4 VAG (neu). Für ihn ist es somit möglich, eine Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung zu gewähren.

5.3. Die Dauerhaftigkeit

§ 48b Abs. 4 VAG legt fest, dass das Sondervergütungsverbot dann keine Anwendung findet, wenn die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung verwendet wird. In der Gesetzesbegründung[29] heißt es hierzu, dass die Sondervergütung soll, *langfristig dem Versicherungsverhältnis zugute kommen*.[30] Eine Präzisierung, was der Gesetzgeber unter dem Begriff *dauerhaft* versteht, enthält die Begründung nicht.

Daraus wird man zunächst einmal schließen dürfen, dass eine kurzfristige, punktuelle Verwendung der Sondervergütung zu einer Prämienreduzierung oder Leistungserhöhung nicht gemeint ist. Wenn die Sondervergütung beispielsweise eingesetzt werden soll, um nur die erste Prämie zu reduzieren, so würde das den Tatbestand der Norm nicht erfüllen. Demgegenüber ist von einer Dauerhaftigkeit jedenfalls dann auszugehen, wenn die Sondervergütung über die gesamte Dauer des geschlossenen Vertrages normgerecht eingesetzt werden soll. Der Begriff Dauerhaftigkeit ist also funktional zu entwickeln und zu interpretieren. Ausgangspunkt ist die vorgesehene Dauer des Vertrages. Soll die Sondervergütung für die gesamte Dauer des Vertrages verwendet werden, so liegt in jedem Falle Dauerhaftigkeit vor.

Für die Lebensversicherung ergibt sich aus § 168 Abs. 1 VVG, dass der Gesetzgeber für die Dauerhaftigkeit typischerweise an eine Versicherungsperiode (§ 12 VVG) anknüpft. Das ist in der Regel der Zeitraum eines Jahres. Nach Ablauf eines Jahres kann nämlich jede Lebensversicherung gekündigt werden. Eine vergleichbare Regelung gibt es in der Sachversicherung nicht. Dort sind Verträge, die länger als ein Jahr geschlossen werden, nach drei Jahren, in jedem Fall kündbar (§ 11 Abs. 4 VVG).

Generalisierend bedeutet dies, dass die vereinbarte Versicherungsperiode jedenfalls Dauerhaftigkeit signalisiert, denn das geltende Versicherungsvertragsrecht ist gegenüber dem Versicherungsaufsichtsrecht wertungsneutral, soll insbesondere nicht den Normzweck des § 48b Abs. 4 VAG (neu) aushebeln.

Dies bedeutet, dass die Sondervergütung immer dann dauerhaft verwendet wird, wenn sie sich zumindest auf die vereinbarte Versicherungsperiode oder auf ein Vielfaches davon bezieht.

5.4. Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung

Die Sondervergütung muss nach dem Wortlaut des § 48b Abs. 4 VAG (neu) zur Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung verwendet werden.

5.4.1. Leistungserhöhung

Will der Kunde die ihm zufließende Sondervergütung zur Leistungserhöhung einsetzen, so wird er den Versicherer von diesem Verlangen informieren und eine Erklärung des Vermittlers beifügen müssen, in der dieser dem Kunden bestätigt, in welchem Umfang eine ihm, dem Vermittler, von Versicherer zufließende Provision/Courtage für die Leistungserhöhung zugunsten des Kunden verwendet werden soll. Eine solche Zustimmungserklärung des Vermittlers ist erforderlich, weil es sich ansonsten bei dem Begehren des Kunden um einen (unzulässigen) Vertrag zulasten eines Dritten handeln könnte.

Praktisch wird der Kunde (angeleitet durch den Vermittler) im Vorfeld des Verlangens den Versicherer bitten mitzuteilen, welche Leistungserhöhung mit welchem zusätzlichen Prämienaufwand möglich ist. Sodann wird der Kunde (erneut angeleitet durch den Vermittler) diese Leistungserhöhung beantragen. Zugleich tritt ihm der Vermittler zur Gegenfinanzierung seinen Provisionsanspruch gegen den Versicherer im erforderlichen Umfang ab. Diesen Anspruch wiederum tritt der Kunde (konkludent) an den Versicherer ab, sodass seine Prämienschuld für die Leistungserhöhung durch Verrechnung mit dem Provisionsanspruch des Vermittlers getilgt wird. Die Verrechnung findet antizipiert auf den Zeitpunkt der Prämienfälligkeit statt, sodass der Kunde nicht in Verzug kommen kann.

5.4.2. Prämienreduktion - Durchleitung

Für die Prämienreduktion könnte man an eine Analogie zu § 48c Abs. 1 VAG (neu) denken. Diese Norm ist für den Versicherungsberater geschaffen worden. Dem Versicherungsberater ist es neuerdings erlaubt, Versicherungsverträge zu vermitteln. Handelt es sich dabei um einen *Bruttotarif*, so ist das Versicherungsunternehmen verpflichtet, die im Bruttotarif enthaltene Vermittlungszuwendung unverzüglich an den Versicherungsnehmer auszukehren. Die Auskehrung hat im Wege der Gutschrift auf einem für den Versicherungsnehmer für den Vertrag zu führenden Prämienkonto zu erfolgen. Dabei beträgt die Gutschrift höchstens 80% der maßgeblichen Zuwendung bis zum Gegenwert von 80% der in den ersten fünf Jahren nach Vertragsschluss zu entrichtenden Prämien. Das Guthaben des Prämienkontos ist ausschließlich zur Erfüllung der Pflicht des Versicherungsnehmers zur Prämienzahlung zu verwenden und in Höhe von 80% auf die Prämie anzurechnen, die für die jeweilige Versicherungsperiode zu leisten ist.

Dieses *Modell der Durchleitung* der Zuwendungen auf ein Prämienkonto für den VN ist für Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler gesetzlich nicht vorgesehen. Das ist auch einleuchtend, denn Versicherungsvertreter/Makler sollen – anders als der Versicherungsberater – zwar auf Honorarbasis beraten dürfen, aber nicht müssen. Aus diesem Grund ist die gesetzliche Anordnung der Durchleitung für den Versicherungsberater und sein Berufsbild adäquat, während das für die beiden anderen Vermittlertypen nicht der Fall ist. Sie sollen die Wahlfreiheit behalten.

Sie können einen Teil der ihnen zufließenden Zuwendung bei einer Bruttopolice an den VN abgeben, aber sie müssen dies nicht tun. Sie haben die Wahl zwischen der Honorarberatung einerseits und der Provisions-/Courtagezahlung durch das VU, wie es in Deutschland durchaus tradiert ist.

Daraus folgt zunächst einmal, dass das Durchleitungsmodell für den Versicherungsberater, so wie es § 48c Abs. 1 VAG (neu) vorsieht, keine Wirksamkeit für den Vertreter/Makler entfaltet. Dies schließt aber nicht aus, dass zwischen VN, VU und Vermittler eine Vereinbarung getroffen wird, wonach Zuwendungen, die dem Vermittler vom Versicherer zufließen würden, in einem zu bestimmenden Umfang einem Prämienkonto des VN nach dem Vorbild des § 48c Abs. 1 VAG (neu) zugeführt werden. Solche vertraglichen Vereinbarungen sind ohne weiteres zulässig und denkbar. Der Versicherer ist aber nicht verpflichtet, eine solche Vereinbarung einzugehen –es ist ihm jedoch erlaubt, sie zu schließen. Auch der Vertreter/Makler muss eine solche Vereinbarung nicht beim Versicherer erbitten oder anregen, aber er darf dies tun. Ob und in welchem Umfang der Versicherer Anträge auf Führung eines Prämienkontos i.S.d. § 48c Abs. 1 VAG (neu) akzeptiert, ist ihm im Rahmen der Vertragsfreiheit unbenommen. Benachteiligungen aus Gründen der Rasse oder wegen der ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität, dürfen dabei keine Rolle spielen – andernfalls wäre der Anwendungsbereich des AGG eröffnet.

Es ist hiernach festzuhalten, dass die Prämienreduktion im Wege der Gutschrift auf einem für den Versicherungsnehmer zu führenden Prämienkonto erfolgen darf, aber nicht muss.

5.4.3. Prämienreduktion nach §48b Abs.4 VAG (neu)

Die Auskehrung kann stattdessen auch durch den Versicherungsberater im Wege der Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages nach Maßgabe des § 48b Abs. 4 VAG (neu) erfolgen. Darauf weist § 48c Abs. 1 VAG (neu) ausdrücklich hin. Zugleich wird aus dieser Formulierung deutlich, dass die Prämienreduzierung nach § 48b Abs. 4 VAG (neu) im Wege der Auskehrung, d.h. nicht der Durchleitung, erfolgen kann und darf.

Wie sich der Gesetzgeber diese Auskehrung vorstellt, hat er im Einzelnen nicht beschrieben. Er geht davon aus, dass die Prämienreduktion durch Auskehrung in der

Praxis unproblematisch erfolgen kann. Diese Annahme des Gesetzgebers ist zutreffend. Im Folgenden soll gezeigt werden, wie eine solche Auskehrung unter Berücksichtigung der Interessen aller Beteiligten angemessen und sachgerecht praktiziert werden kann.

(Schluss folgt in ZfV 23/2017)

---

[1] *(EU) 2016/97 v. 20.01.2016.*
[2] *29.07.2017 in Kraft getreten.*
[3] *Die dafür notwenigen Verordnungen sind zur Zeit in Arbeit.*
[4] *BT-Drucks. 18/13009, S. 7.*
[5] *BGH v. 17.06.2004 – III ZR 271/03, VersR 2004, 229; BGH v. 12.03.2014 – IV ZR 295/13, VersR 2014, 567; BGH v. 05.06.2014 – III ZR 557/13, NJW 2014, 2782.*
[6] *Darauf hat auch Werber im Vorfeld der Beschlussfassung vom 28.06.2017 hingewiesen, VersR 2017, 513, 518.*
[7] *Vertiefend Köhne, ZfV, 2017, S. 121 – die 300 zugelassenen Versicherungsberater könnten dies nicht leisten; Reiff/Köhne, VersR 2017, 649-661.*
[8] *BT-Drucks. 18/13009, S. 53.*
[9] *S. 2 sorgt dafür, dass Prämien und Leistungen dennoch nach gleichen Grundsätzen bemessen werden.*
[10] *BGH v. 17.06.2004 – III ZR 271/03, VersR 2004, 1029; BGH v. 05.06.2014 – III ZR 557/13, NJW 2014, 2782.*
[11] *Gesetzesbegründung BT-Drs. 18/11627 v. 22.03.2017, S. 40.*
[12] *Gesetzesbegründung BT-Drs. 18/11627 v. 22.03.2017, S. 40.*
[13] *BGBl. I, S. 2347.*
[14] *Gesetzesbegründung BT-Drs. 18/11627 v. 22.03.2017, S. 40.*
[15] *Nachweise bei Schwintowski, ZfV 2014, 576.*
[16] *VG Frankfurt a.M. v. 24.10.2011 – 9 K 105/11.F, VersR 2012, 358.*
[17] *04/2012 v. 26.04.2012 – VA 31-I4318-2012-0002.*
[18] *BGH v. 12.03.2014 – IV ZR 295/13, NJW 2014, 1658.*
[19] *BGH v. 06.11.2013 – I ZR 104/12, GRUR 2014, 88.*
[20] *BGH v. 12.12.2013 – III ZR 124/13, NJW 2014, 1685.*
[21] *BGH v. 06.11.2013 – I ZR 104/12, GRUR 2014, 88.*
[22] *Sonnenberg, Vertriebskostentransparenz bei Versicherungsprodukten, Berliner Reihe Band 42, 2013, ab S. 139.*
[23] *Gesetzesbegründung BT-Drs. 18/11627 v. 22.03.2017, S. 40.*
[24] *Das gilt in gleicher Weise auch für Versicherer, die allerdings nicht an § 34d Abs. 1 GewO, sondern nur an § 48b Abs. 1 VAG (neu) gebunden sind. Für sie fehlt es am Tatbestand der Ordnungswidrigkeit nach § 332 VAG.*
[25] *Evers, VVW, 2017, 65; zu den Hintergründen und europarechtlichen Implikationen Wessel Heukamp/Stepanek, VersR 2017, 193-198.*
[26] *§ 48b Abs. 4 S. 2 VAG (neu) i.V.m. §§ 138 Abs. 2, 146 Abs. 2, 161 Abs. 1, 177 Abs. 1 VAG.*
[27] *Evers, VW, 2017, 65.*
[28] *Gesetzentwurf BT-Drs. 18/11627 v. 22.03.2017, S. 40.*
[29] *A.a.O. S. 40.*
[30] *A.a.O., S. 40.*

ADAC Versicherungen
Neu im Vorstand

Stefan Daehne

Stefan *Daehne* (44) wurde zum 1. November 2017 Mitglied des Vorstandes der ADAC-Schutzbrief Versicherungs-AG und der ADAC-Rechtsschutz Versicherungs-AG. In beiden verantwortet der Diplom-Betriebswirt künftig die Bereiche Vertrieb und Marketing sowie Produkte. Der gebürtige Nürnberger war zuletzt Bereichsleiter Internetagentur der Ergo Versicherungsgruppe, Düsseldorf, sowie Bereichsleiter Online Sales der Ergo Direkt Versicherungen, Nürnberg.

Für seine neuen Aufgaben in der ADAC SE kann Stefan auf über 20-jährige Erfahrung in der Versicherungsbranche zurückgreifen. Seine berufliche Karriere startete er bei den Quelle Versicherungen. Dort arbeitete er schon als Schüler und Student im Telefonvertrieb. Später war er in verschiedenen Funktionen als Führungskraft unter anderem im Vertriebscontrolling tätig, baute den Bereich Marketing Analytics aus und übernahm den Online-Bereich. Seit 2010 agierte er in leitender Position bei der Ergo. Dort war er zuletzt für den Ausbau des Digitalvertriebs und dessen Vernetzung mit klassischen Vertriebskanälen zuständig.

Allcura
Veränderung im Vorstand

Der Gründungsvorstand der Allcura Versicherungs-AG, Rechtsanwalt Christian *Burger*, zuständig für die Bereiche Finanzen und Schaden, ist aus dem Vorstand der Gesellschaft ausgeschieden. Er wechselte ins Beraterfach und wird sich künftig der Beratung und Begleitung von Neugründungen und alternativen Modellen im Versicherungsbereich widmen. Gemeinsam mit Moritz *Baumstark*, Spezialist im Bereich IT, will er mit der neuen Beratungsgesellschaft BBCO Consulting GmbH Lösungen für Versicherer bieten. Der Fokus liegt in den Bereichen Gründungsberatung, Interimsmanagement sowie Entwicklung und Implementierung von Prozessen. Kunden können dabei von der Expertise und dem Netzwerk der Allcura profitieren. Burger bleibt der Gesellschaft verbunden.

Dialog
Makler-Versicherer der Generali

Die Dialog ist der große Gewinner der tiefgreifenden Umstrukturierungen in der Generali-Gruppe. Der Augsburger Biometrie-Spezialist für den Makler-Markt, dessen Zukunft als eigenständige Gesellschaft in den vergangenen Jahren trotz guter Wachstumszahlen durchaus im Rahmen der Konzern-Räson zur Disposition stand, ist künftig der einzige Makler-Versicherer der Generali in Deutschland. Unter der Marke Dialog wird jetzt das gesamte Maklergeschäft, also auch das Sachgeschäft, angesiedelt. Dazu ist die Gründung einer neuen Sachversicherungstochter geplant. Mit den Maßnahmen wird die Dialog für ihre konsequente und erfolgreiche Zielgruppenorientierung auf den Maklerbereich belohnt.

Offen bleibt, in welcher Form die Generali künftig im Bereich der privaten und betrieblichen Altersvorsorge noch mit Maklern zusammenarbeitet. Dieses Geschäft außerhalb der reinen Risikoabdeckung