

► Gesetzesänderungen/Berufsrecht

Provisionsdeckel – Vermittler Versicherern teilweise gleichgestellt

| Der Referentenentwurf zum „Gesetz zur Deckelung der Abschlussprovisionen von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen“ (Abruf-Nr. 208292) sieht u. a. Änderungen am VAG vor. An mehreren Stellen stellt der Entwurf dabei Versicherungsvermittler mit Versicherern gleich. |

1. So regelt § 50a Abs. 4 Referentenentwurf zum VAG, dass Versicherungsvermittler in Bezug auf das Entgelt für die Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen auf ihre Vertriebsstruktur (Untervermittler) genauso regulatorisch einwirken müssen wie Versicherer. Das bedeutet etwa, dass Makler ebenso wie Versicherer ihren jeweiligen (Unter-)Vermittlern eine Abschlussprovision nur in der festgelegten Spanne von 2,5 Prozent bis 4,0 Prozent der Beitragssumme der vermittelten Lebensversicherungsverträge (in der Regel Versicherungsanlageprodukte) zahlen dürfen. Zur Abschlussprovision gehört laut Besonderer Teil des Referentenentwurfs (Seite 20) auch die Bestandsprovision, nicht jedoch die aufwandsbezogene Bestandspflegeprovision. Dies gilt bereits beim Provisionsdeckel für den Abschluss von substitutiven Krankenversicherungen nach § 50 Abs. 1 VAG.
2. Auch in Bezug auf das Entgelt für die Vermittlung von Restschuldversicherungen sowie das Entgelt bei der Ausgliederung und für sonstige Leistungen (§ 50b Abs. 5 und § 32a Abs. 2 Referentenentwurf zum VAG) finden sich für Versicherer und Versicherungsvermittler gleiche Regelungen.

► Haftung

Makler haftet für Wettbewerbsverstoß einer Lead-Agentur

| Ein Versicherungsmakler haftet für einen Wettbewerbsverstoß, den eine von ihm zur Kundengewinnung beauftragte Lead-Agentur begeht. Das hat das LG Frankfurt a. M. klargestellt. |

Ein Versicherungsmakler hatte eine Lead-Agentur beauftragt, Beratungstermine für eine private Krankenversicherung (PKV) zu vereinbaren. Im konkreten Fall hatte sich die Lead-Agentur telefonisch bei einem Bestattungsunternehmen gemeldet. Das kontaktierte Unternehmen hatte jedoch keine Einwilligung in eine Telefonwerbung erteilt. Zudem war dem Unternehmen der Versicherungsmakler unbekannt. Das Unternehmen wandte sich daraufhin an die Wettbewerbszentrale. Diese sah in all dem eine wettbewerbswidrige belästigende Werbemaßnahme (§ 7 Abs. 2 Nr. 2 UWG) und forderte den Makler deswegen zur Abgabe einer strafbewehrten Unterlassungserklärung auf. Dem kam der Makler nicht nach. Aus seiner Sicht habe die Lead-Agentur selbstständig agiert. Dafür trage er keine Verantwortung.

In der Klage gab das LG der Wettbewerbszentrale Recht: Der Makler hätte auf die Lead-Agentur einwirken müssen, dass sie nur wettbewerbskonform Kunden anwerben dürfe. Zudem hätte er das kontrollieren müssen. Diesen Pflichten sei der Makler nicht nachgekommen. Deswegen hafte er für das Vorgehen der von ihm beauftragten Lead-Agentur (LG Frankfurt a. M., Urteil vom 19.03.2019, Az. 3-06 O 5/18, Abruf-Nr. 208279, nicht rechtskräftig).

Mehrere Regelungen gelten für Versicherer und Vermittler gleichermaßen

LG bejaht wettbewerbswidrige belästigende Werbung