

# Was bringt die Reform des Versicherungsrechts für die Verbraucher?



GESPRÄCHSKREIS **VERBRAUCHERPOLITIK**

**FRIEDRICH  
EBERT  
STIFTUNG**

Wirtschafts-  
und Sozialpolitik

5/2006



Abt. Wirtschafts- und Sozialpolitik  
der Friedrich-Ebert-Stiftung

Reihe: „Gesprächskreis Verbraucherpolitik“

Nr. 5

**Was bringt die Reform des Versicherungsrechts  
für die Verbraucher?**

Eine Veranstaltung  
der Friedrich-Ebert-Stiftung  
am 25. April 2006 in Dortmund

Herausgegeben von der  
Abt. Wirtschafts- und Sozialpolitik  
der Friedrich-Ebert-Stiftung  
Godesberger Allee 149, D-53170 Bonn  
Umschlag: Pellens Kommunikationsdesign Bonn  
Druck: Bonner Universitäts-Buchdruckerei  
August 2006  
ISBN 3-89892-542-0

## **Der Gesprächskreis „Verbraucherpolitik“**

Der Gesprächskreis „Verbraucherpolitik“ der Friedrich-Ebert-Stiftung will den kontinuierlichen Dialog über aktuelle und grundsätzliche verbraucherpolitische Themen fördern. An ihm sollen sich Entscheidungsträger, Meinungsbildner und Experten aus Politik, Administration, Verbänden, Wirtschaft, Medien und Wissenschaft beteiligen.

Ziel ist es, die Interessen von Verbraucherinnen und Verbrauchern gegenüber Politik, Wirtschaft und Gesellschaft zu unterstützen und den Stellenwert von Verbraucherpolitik – anhaltend – zu erhöhen. Verbraucherpolitik ist eine Querschnittsaufgabe und muss in allen Politikbereichen auf nationaler und internationaler Ebene verankert und gestärkt werden. Zu den zu behandelnden Themenbereichen gehören:

- Verbraucherschutz im Bereich Gesundheit/Ernährung
- Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen
- Verbraucherschutz im Bereich Bauen, Energie, Umwelt, Verkehr
- Verbraucherschutz im Bereich Medien, Telekommunikation, Post
- Verbraucherschutz in sonstigen Wirtschaftsfragen

Die Ergebnisse der Veranstaltungen werden in der Schriftenreihe „Gesprächskreis Verbraucherpolitik“ wiedergegeben.

### **Sprecher des Gesprächskreises ist Manfred Zöllmer MdB**

SPD-Bundestagsfraktion, Stellvertretender Vorsitzender des Bundestagsausschusses für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz



# Inhaltsverzeichnis

Seite

## Vorwort

## **Zusammenfassung und Politikempfehlungen.....1**

## **1 Das aktuelle Versicherungsrecht und seine Auswirkungen.....6**

1.1 Ungleiche Rechte zwischen Versicherungsnehmern und  
Versicherungsanbietern.....6

1.2 Erfahrungen der Verbraucher im Umgang mit Versicherern und  
Versicherungsvermittlern – ein Praxisbericht. ....7

1.2.1 Situation „Verbraucher trifft Versicherungsvermittler.....8

1.2.2 Situation „Verbraucher trifft Versicherungskonzern.....9

## **2 Was bringt die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes und die EU-Vermittlerrichtlinie für Verbraucher?.....11**

2.1 Information und Beratung.....11

2.2 Gerechter Interessenausgleich.....15

2.3 Modernisierung der Lebensversicherung.....16

2.4 Zeitplan für das Gesetzgebungsverfahren.....19

## **3 Das neue Versicherungsrecht in der Diskussion: Vielfältige Wege zu mehr Verbraucherschutz.....21**

3.1 Bessere Angebotsinformationen.....22

3.2 Faire Bedingungen für Lebens-, Renten- und  
Berufsunfähigkeitsversicherung.....25

3.2.1 Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung.....25

3.2.2 Implementation der neuen Rückkaufwertbedingungen.....28

3.2.3 Finanzrechtliche Stellung und steuerliche Behandlung der  
Lebensversicherungen.....29

3.2.4 Informationspflicht über den Zweitmarkt für Lebens-  
versicherungen.....30

3.2.5 Vertragsbedingungen der Renten-, Berufsunfähigkeits- und  
Krankenversicherung.....33

3.3	Optimierte Versicherungsberatung.....	34
3.3.1	Hintergründe der Versicherungsberatung in Deutschland.....	32
3.3.2	Stärkung der unabhängigen Beratung.....	35
3.3.3	Die neuen Beratungspflichten in der Diskussion.....	37
3.3.4	Die neuen Qualifikationsanforderungen für Berater in der Diskussion.....	40
3.3.5	Die Erlaubnispflicht – ein umstrittenes Instrument des Verbraucherschutzes.....	44
3.4	Weitere Wege zu mehr Verbraucherschutz: Provisionssystem, Bildung, Ehrenkodex.....	46
3.4.1	Das Provisionssystem – ein Einflussfaktor für die Beratungsqualität?.....	46
3.4.2	Bildung für Verbraucher und ein Ehrenkodex für Vermittler.....	47
<b>4</b>	<b>Versicherteninteressen bei der Anpassung von Bedingungen und Tarifen.....</b>	<b>49</b>
4.1	Änderungen laufender Verträge – Wohl oder Übel für den Versicherten?.....	50
4.2	Treuhänderverfahren zur Anpassung von Bedingungen und Tarifen...	51
4.2	Alternative Änderungsmodi.....	54
4.3.1	Festlegung im Vertrag.....	54
4.3.2	Musterklage.....	54
4.3.3	Schadensersatzpflicht.....	55
4.3.4	Proaktive contra passive Schuldenbegleichung.....	56
	Moderation, Referenten, Tagungsplanung und -organisation, Verfasserin der Broschüre.....	57
	Bisherige Publikationen und Veranstaltungen zu verbraucherpolitischen Themen.....	59

## Vorwort

Der deutsche Versicherungsmarkt ist in Bewegung. Versicherungskunden sollen endlich mehr Rechte bekommen. Verbraucherschützer haben dies seit langem gefordert. Denn nach ihren Erfahrungen sind viele, wenn nicht gar die meisten Bürgerinnen und Bürger, falsch oder zu teuer versichert.

Die Gründe dafür sind hinlänglich bekannt:

- Es fehlen klare und vollständige Informationen vor Vertragsabschluss über die angebotenen Produkte und die Rechte der Versicherten.
- Die Versicherungsprodukte und ihre Leistungen sind so wenig transparent und so wenig vergleichbar, dass Verbraucher kaum in der Lage sind, einen ihrer Risikolage angemessenen Versicherungsschutz zu wählen.
- Es mangelt oftmals an kompetenter Beratung, denn Versicherungsvermittler verfügen nicht immer über die notwendige Qualifikation. Vor allem sind ihre Interessen häufig anders gelagert als die der Verbraucher, nicht zuletzt abhängig von den von Vertragstyp zu Vertragstyp variierenden Abschlussprovisionen.
- An vielen vertraglichen Regelungen zeigt sich zudem, dass die Rechte und Pflichten zwischen Versicherungswirtschaft einerseits und Versicherungskunden andererseits sehr ungleich verteilt sind, Versicherungskunden sind eindeutig in einer schwächeren Position.

Das soll nun anders werden. Das Versicherungsrecht soll verbraucherfreundlicher und zeitgemäßer werden. Zwei Gesetzesvorhaben zielen in diese Richtung: Die längst überfällige Reform des fast 100-jährigen Versicherungsvertragsrechts und die EU-Richtlinie über die Versicherungsvermittlung von Ende 2002, deren Umsetzung in deutsches Recht noch aussteht. Der im Februar 2006 von Bundesjustizministerin Brigitte Zypries vorgelegte Eckpunktekatalog zum geplanten neuen Versicherungsvertragsgesetz berücksichtigt zentrale verbraucherpolitische Forderungen:

- Es soll u.a. eine Beratungs- und Informationspflicht gegenüber dem Verbraucher geben sowie eine Pflicht zur Dokumentation der Beratungsgespräche.
- Es soll einen gesetzlich verankerten Anspruch auf Überschussbeteiligung bei Lebensversicherungen sowie die Verpflichtung zu klaren Angaben über Rückkaufswerte der Lebensversicherung sowie zu den stillen Reserven geben.
- Die Abschlusskosten sollen auf fünf Jahre verteilt werden.
- Das Alles- oder Nichtsprinzip soll abgeschafft werden.

Darüber hinaus sieht die EU-Vermittlerrichtlinie eine Erlaubnispflicht für die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung vor. Nur derjenige soll als Vermittler tätig werden dürfen, der den Nachweis einer angemessenen Qualifikation erbringt, eine Berufshaftpflichtversicherung nachweist sowie einen guten Leumund hat.

Die Weichen für eine Stärkung der Verbraucherrechte sind also gestellt. Man kann zwar nicht von einem Quantensprung, aber doch zumindest von einem Durchbruch für Verbraucherrechte sprechen. Ob die Reformvorhaben tatsächlich zu einer spürbaren Stärkung der Verbraucherposition führen, hängt von einer Fülle von Detailfragen und nicht zuletzt von ihrer konkreten Umsetzung ab. Zudem besteht aus Verbrauchersicht weiterer Handlungsbedarf.

Der **Gesprächskreis „Verbraucherpolitik“** der **Friedrich-Ebert-Stiftung** hat daher dieses Thema auf seiner Veranstaltung **„Was bringt das neue Versicherungsrecht für die Verbraucher?“** am **25. April 2006** in **Dortmund** aufgegriffen.

Es zeigte sich erwartungsgemäß, dass die Meinungen zu den Reformvorhaben je nach Interessenlage geteilt sind. Verbraucherschützer begrüßen sie zwar, halten sie aber nicht für ausreichend. Kritisiert wird u.a., dass die Beratung an die Höhe der Prämie gekoppelt bleiben soll, Gesundheitsfragen im Bereich der substitutiven privaten Krankenvollversicherungen nach wie vor zulässig sein sollen und Lebensversicherungen weiterhin eine Vorzugsbehandlung gegenüber anderen Kapitalanlageformen gewährt wird. Gefordert werden einheitliche Rahmenbedingungen und einheitliche Förderbedingungen für alle Arten der Altersvorsorge. Zudem müssten die Ausbildungsanforderungen für den Vermittlerberuf klar definiert und das Vorhandensein der Qualifikation überprüft werden.

Auch die Versicherungswirtschaft begrüßt die Reformvorhaben, hält jedoch zahlreiche Empfehlungen für problematisch, z.B. die Aufgabe des Alles-oder-Nichts-Prinzips oder die Abschaffung des Policenmodells. Auch die Vorschläge zu den Mindestrückkaufswerten bei Lebensversicherungen seien nicht ausgereift.

Die Referate, Diskussionen und Ergebnisse der Tagung sind im vorliegenden Band in strukturierter Form zusammengefasst. Für die Konzeption und Durchführung der Veranstaltung war Hannelore Hausmann von der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik verantwortlich. Das Tagungssekretariat lag in den Händen von Margit Durch, Ilona Denk und Helga Schneider. Die Tagungsdokumentation erstellte Jutta Winters, Diplom-Politologin aus München.

## **Zusammenfassung und Politikempfehlungen**

Das Bundesministerium der Justiz stellte im Februar 2006 die Kernpunkte des neuen Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) vor. Die Gesetzesreform verfolgt drei Ziele: Erstens soll die Information und Beratung der Versicherten verbessert werden. Zweitens soll ein gerechter Interessenausgleich zwischen Versicherten und Versicherern gefördert werden. Drittens wird die Modernisierung der Lebensversicherung angestrebt. Informationstransparenz und eine bessere Beratung sind aus Verbrauchersicht dringend erforderlich. Studien zeigen, dass Unter-, Über- und Fehlversicherungen in Deutschland weit verbreitet sind. Bisher finde eine umfassende individuelle Bedarfsanalyse häufig nicht statt. Das mangelnde Fachwissen der Verbraucher werde genutzt, um zu Gunsten des Vermittlers abzuschließen. Die Berufserfahrung sowie die Sach- und Fachkunde der Vermittler sei für den Kunden nicht transparent. Im Schadensfall zögerten Versicherungskonzerne Leistungszahlungen durch Gutachten und Prozesse bewusst hinaus. In der Lebensversicherung benachteiligten die bestehenden gesetzlichen Regeln zu Rückkaufswerten und zur Überschussbeteiligung den Kunden.

### **Das neue Versicherungsrecht in der Diskussion – Vielfältige Wege zu mehr Verbraucherschutz**

Alle Diskussionsteilnehmer stimmen darin überein, dass ein größeres Gleichgewicht der Rechte und Pflichten von Versicherungsunternehmen und Verbrauchern herzustellen sei. Die vorgesehenen Änderungen seien jedoch keineswegs nur im Verbraucherinteresse. Auch die Versicherungswirtschaft warte dringend auf juristische Reformen.

### **Mehr Verbraucherschutz durch bessere Angebotsinformationen**

Eine Optimierung der Angebotsinformationen sollte aus Sicht der Versicherungswirtschaft auf Kerninformationen reduziert werden, um Versicherungsinteressenten nicht mit unnötigen Informationen zu belasten. Verbraucherschützer fordern hingegen, dass Kunden rechtzeitig vor ihrer Vertragsentscheidung wahrhaftige, prägnante, vollständige und vergleichbare Angebotsinformationen erhalten. Vertreter der Versicherungswirtschaft erklären sich bereit, Verbraucher über die Entwicklung der Rückkaufswerte und der Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung in verständlicherer Form, z.B. durch Vermeidung von Fachbegriffen und Gestaltung in Frage-Antwort-Form, zu unterrichten. Die Forderung, Vermittler zur Information über den Zweitmarkt für Lebensversicherungen zu verpflichten, lehnt das Bundesjustiz-

ministerium als unvereinbar mit der EU-Lebensversicherungsrichtlinie und nicht im Sinne aller Versicherten ab.

## **Mehr Verbraucherschutz durch faire Lebens-, Renten-, Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungen**

### *Überschussbeteiligung und Mindestrückkaufswerte*

Dem Gesetzentwurf des VVG zufolge hat der Versicherungsnehmer Anspruch auf den Teil seiner Lebensversicherung, den das Versicherungsunternehmen durch die vom Versicherungsnehmer eingezahlten Prämien erwirtschaftet hat. Dieses Ziel soll erreicht werden, indem der Versicherungsnehmer angemessen an der stillen Reserve beteiligt wird. In der Diskussion ist, eine Schlussüberschussbeteiligung ausdrücklich zuzulassen und der Versicherungsbranche auf diese Weise finanzielle Sicherheitspuffer einzuräumen. Die Versicherungswirtschaft hält die getroffene Regelung für zu rigide und sieht die Solvenz der Versicherungsunternehmen gefährdet.

Die Versicherungsbranche soll auf die von den Gerichtsurteilen zum Mindestrückkaufswert betroffenen Versicherten aktiv zugehen, fordern Verbraucherschützer, Fachjournalisten und Vertreter der Wissenschaft. Die Versicherungsbranche argumentiert, dass dazu zum einen keine Rechtspflicht bestehe, dies zum zweiten mit einem erheblichen Ermittlungsaufwand verbunden sei und sie zum dritten den Interessen der Aktionäre und der Versichertengemeinschaft verpflichtet sei.

### *Keine Vorzugsbehandlung für die Kapitalanlage Lebensversicherung*

In der Wissenschaft wird gefordert, Lebensversicherungen dem Kapitalanlagerecht zu unterstellen und somit die Vorzugsbehandlung gegenüber anderen Kapitalanlagen aufzuheben. Auf diese Weise würde der von den Versicherten eingezahlte Kapitalstock vom Unternehmensvermögen getrennt und Verbraucher erhielten mehr Transparenz über den Sparanteil und die Garantieverzinsung ihrer Verträge. Verbraucherschützer fordern eine Gleichbehandlung aller Altersvorsorgeformen in Bezug auf Besteuerung, Sozialabgaben und Pfändungsschutz unabhängig von Vorsorgeform, Durchführungsweg und Beschäftigungsstatus. Verbraucher sollten sich bei der Produktauswahl auf die Qualität des Angebotes und seine Eignung für ihre Bedürfnisse konzentrieren können. Sie sollten nicht aufgrund einer steuerlichen Vorzugsbehandlung in langfristige Verträge gelockt werden. Die unterschiedlichen

staatlichen Förderbedingungen bedingten zudem einen faktischen Ausschluss bestimmter Bevölkerungsteile von der Förderung, wie z.B. von Selbstständigen.

### *Verbot von Gesundheitsfragen*

Ferner fordern Verbraucherschützer Regelungen, die allen Menschen den Zugang zu Berufsunfähigkeits- und substitutiven privaten Krankenvoll- und Krankentagegeldversicherungen eröffnen, z.B. durch ein Verbot von Gesundheitsfragen.

### **Mehr Verbraucherschutz durch optimierte Beratung**

Die EU-Vermittlerrichtlinie sieht eine Erlaubnispflicht für die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung vor. Die Erlaubnis darf nur erteilt werden, wenn die Vermittler eine angemessene Qualifikation, eine Berufshaftpflichtversicherung sowie einen guten Leumund haben. Vertreter der IHK und der Versicherungskaufleute verurteilen den Systemwechsel von einem erlaubnisfreien zu einem erlaubnispflichtigen Gewerbe als Eingriff in die Gewerbefreiheit. Ebenso wie Verbraucherschützer kritisieren sie, dass durch zahlreiche Ausnahmeregelungen z.B. für Nebenberufler nur ca. 5 % der Vermittler unter die gesetzlichen Regelungen fallen.

### *Bessere Qualifikation als Voraussetzung für gute Beratung*

Aus Sicht der Versicherungsberater und Verbraucherschützer sind die bisherigen Qualifikationsanforderungen nicht ausreichend. Sie plädieren für ein abgestuftes Qualifikationssystem mit geringeren Anforderungen an Vermittler, über mittelhohe Anforderungen an Honorarberater bis zu hohen Anforderungen an gerichtlich zugelassene Versicherungsberater. Insbesondere für den Bereich der Altersvorsorge sollten Vermittler die Fähigkeit haben, Versicherungen mit anderen Anlageprodukten zu vergleichen. Vertreter der Versicherungsbranche halten die deutsche Fachqualifikation als Mindestqualifikation hingegen für im europäischen Vergleich herausragend. Für den komplizierten Bereich der Altersvorsorge sollte es Spezialisten geben.

Von Seiten der Versicherungskaufleute wird kritisiert, dass von Nebenberuflern keine beratungskompetente Ausbildung gefordert werde und keine Qualifikationsstandards für Vermittler in Unternehmen vorgesehen seien. Wirtschaftsverbände kritisieren hingegen, die im europäischen Vergleich zu hohen Anforderungen.

### *Operationalisierung der Beratung*

Von Seiten der Versicherungskaufleute wird eine klare, verständliche und wirtschaftlich zumutbare Regelung der Beratung gefordert. In diesem Sinne sollte die Verpflichtung des Versicherungsvermittlers darauf beschränkt sein, den Kunden bezogen auf dessen Versicherungswunsch hin angemessen zu beraten, die Gründe für den erteilten Rat anzugeben und zu dokumentieren. Er sollte jedoch nicht verpflichtet werden, die Bedürfnisse des Kunden zu ermitteln. Verbraucherschützer fordern hingegen festzulegen, dass passend zu den Bedürfnissen beraten werden müsse und der Versicherungsvermittler im Schadensfall nachzuweisen habe, dass er seiner Pflicht nachgekommen ist. Ob er zu diesem Zweck ein Protokoll anfertigt, sollte ihm überlassen bleiben. Der Verzicht auf Beratung dürfe nicht die eigentlich intendierte stärkere Haftung des Vermittlers zu einer Haftungsentlastung umkehren. Ein Diskutant schlägt eine Differenzierung zwischen einer Zwangsberatung für langlaufende kapitalbildende Versicherungen und einer freiwilligen Beratung für einfache Versicherungen wie Reiserücktrittsversicherungen vor.

### *Transparenz über die Qualifikation des Beraters*

Die „Statuserklärung“ des Versicherungsvermittlers sollte in Form eines einfachen Schemas aufzeigen, welche Formen der Versicherungsvermittler und -berater es gibt, wie die fachliche Qualifikationsanforderung aussieht, und wer im Schadenfall zur Rechtsvertretung berechtigt ist, fordern Verbraucherschützer.

Fachjournalisten und Verbraucherschützer fordern transparente Provisionen, um zu einem aufwandsgerechten Provisionssystem zu gelangen. Versicherungsunternehmen sollten verpflichtet werden, Kunden, die Expertisen von Honorarberatern einholen, Nettotarife anzubieten, aus denen Provision und Prämie herausgerechnet sind. Von Seiten der Versicherungskaufleute wird bezweifelt, dass Provisionsstrukturänderungen die Beratung verbessern. Vertreter der Versicherungsbranche informieren über Bestrebungen, die Vergütungssysteme der Außendienstmitarbeiter so umzugestalten, dass das bestehende Übergewicht der Abschlussprovision gegenüber der Provision für die laufende Betreuung erheblich reduziert wird.

### *Mehr Verbraucherschutz durch Bildung und durch einen Ehrenkodex*

Schon junge Menschen müssten in der Schule - ob Gymnasium oder Berufsschule - besser in Fragen der Altersvorsorge ausgebildet werden, fordern Verbraucherschützer. Außerdem sollten Versicherungsvermittler auf der Basis eines Ehrenkodex

arbeiten. Von Seiten der Versicherungsberater wird gefordert, die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft zu stärken und im Sinne eines Ehrenkodex für die Vermittler in der Praxis als Orientierungsmaßstab zu nutzen.

### **Versicherteninteressen bei der Anpassung von Bedingungen und Tarifen**

Unumstritten ist in der Diskussion, dass eine einseitige nachträgliche Vertragsänderung möglich sein sollte. Dies entspricht sowohl den Interessen der Versicherten als auch den Interessen der Versicherungsunternehmen.

#### *Treuhänderverfahren und andere Modi zur einseitigen Vertragsänderung*

Die Versicherungswirtschaft plädiert für Vertragsänderungen bei denen die Versicherteninteressen durch einen unabhängigen und fachlich qualifizierten Treuhänder wahrgenommen werden. Die Versicherungsaufsicht solle die Qualifikation der Treuhänder und im Rahmen der Missstandsaufsicht ein rechtmäßiges Vorgehen sicherstellen. Gerichte könnten zur Nachprüfung angerufen werden. Verbraucherverbände und Fachwissenschaftler fordern hingegen, entweder vor Vertragsabschluss den Modus festzulegen, wie im Falle einer Klauseländerung verfahren wird, oder im Versicherungsvertragsrecht eine Art Musterklage zu implementieren, um eine für die Masse der Verträge und der vertragstypischen Interessenkollision angemessene Lösung zu finden. Als weiterer Lösungsweg werden Änderungen des bestehenden Treuhänderverfahrens diskutiert. So wird vorgeschlagen, die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zu ermächtigen, Verbraucherverbände zu benennen, die ihrerseits sachkundige und nicht mit Versicherteninteressen verbundene Personen zeitlich befristet zu Treuhändern bestellt. Oder der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft und die Verbraucherverbände sollten sich auf eine Liste von Treuhändern einigen, um die Qualifikation und Unabhängigkeit der Treuhänder zu garantieren. Aus Sicht der öffentlichen Verwaltung wird der Treuhändermechanismus auf diese Weise zu bürokratisch. Zudem biete er keine Lösung für den Fall, dass man sich nicht einigen könne.

#### *Schadensersatzpflicht*

Wenn Gerichte Bedingungen für unwirksam erklären, sollten Versicherungen schadensersatzpflichtig sein, um eine abschreckende Wirkung zu erzielen, fordern Verbraucherschützer. Aus Sicht der Versicherungsbranche spricht gegen eine Schadensersatzpflicht, dass keine böswillige Vorgehensweise vorliegt und zudem die

Versichertengemeinschaft bestraft wird. Um zu vermeiden, dass die Versichertengemeinschaft für Fehler der Unternehmensführung haftet, fordern Wissenschaftler, den Deckungsstock der Versicherungsunternehmen als unantastbares Sondervermögen getrennt vom Unternehmensgewinn zu verbuchen. Die Versicherungsbranche argumentiert, dass unter diesen Umständen der Aktionär vollständig für Verlustrisiken haften müsse, am Gewinn qua Gesetz jedoch nur zu maximal 10 % beteiligt werde. Eine Änderung der Risikohaftungshöhe könne nur mit einer Änderung der Gewinnbeteiligung einhergehen.

## **1 Das aktuelle Versicherungsrecht und seine Auswirkungen**

Das geltende Gesetz zum Versicherungsvertragsgesetz stammt aus dem Jahr 1908. Auf Seite 63 des Reichsgesetzblattes steht „Wir, Wilhelm von Gottes Gnaden Deutscher Kaiser, König von Preußen, verordnen im Namen des Reiches nach erfolgter Zustimmung des Bundesrates und des Reichstages was folgt...“ und es folgte das Gesetz über den Versicherungsvertrag, zitiert *Volker Schöfisch, Referatsleiter Versicherungsrecht im Bundesministerium der Justiz, Berlin*. Gerichte haben die im damaligen Gesetz bestehenden Defizite hinsichtlich des Verbraucherschutzes häufig ausgeglichen. Beispiele dafür sind die jüngsten Urteile des Bundesverfassungsgerichts zur Überschussbeteiligung und des Bundesgerichtshofes zur Berechnung der Rückkaufswerte in der Lebensversicherung aus dem Jahr 2005. Zwei Gesetzesvorhaben sollen das bestehende Versicherungsrecht verbraucherfreundlicher und zeitgemäßer gestalten: ein neues Versicherungsvertragsgesetz und die Umsetzung der EU-Richtlinie über die Versicherungsvermittlung von Ende 2002 in deutsches Recht. Ein Blick auf die ungleichen Rechte zwischen Versicherungsnehmern und Versicherungsanbietern sowie auf die Erfahrungen der Verbraucher im Umgang mit Versicherern und Versicherungsvermittlern offenbaren die Reformbedürftigkeit.

### **1.1 Ungleiche Rechte zwischen Versicherungsnehmern und Versicherungsanbietern**

Studien zeigen, dass Unter-, Fehl- und Überversicherungen in Deutschland weit verbreitet sind, erklärt *Manfred Zöllmer, MdB, Sprecher des Gesprächskreises „Verbraucherpolitik“ der Friedrich-Ebert-Stiftung, SPD-Bundestagsfraktion, Stellvertretender Vorsitzender des Bundestagsausschusses für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz*. Ein Indiz hierfür sei, dass 50 bis 80 % aller Kapitallebensversicherungen vor Vertragsabschluss beitragsfrei gestellt werden. Verständliche und vollständige Informationen über die angebotenen Produkte vor Vertragsabschluss fehlten häufig, so *Hannelore Hausmann, Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung*. Die Versicherungsprodukte und ihre Leistungen seien zu wenig transparent und vergleichbar. Einen Versicherungsschutz entsprechend der tatsächlich vorhandenen Risikolagen und Bedürfnissen zu wählen, sei unter diesen Umständen kaum möglich. Die bestehenden Regelungen zur Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung führten beispielsweise dazu, dass der Kunde erst am Ende der über Jahrzehnte laufenden Verträge über den Wert der Anlage informiert werde. Auch die Beratung durch Versicherungsvermittler sei hierbei nicht unbedingt hilfreich. Zum einen gebe es bisher keine verbindlichen

Anforderungen an ihre Qualifikation. Zum anderen entsprächen ihre Interessen – nicht zuletzt durch von Vertragstyp zu Vertragstyp variierende Abschlussprovisionen – nicht immer den Bedürfnissen der Kunden. Fehlentscheidungen und Fehleinschätzungen des Versicherungsbedarfs seien die Folge. Die Korrektur der Entscheidung durch Kündigung wirke sich im Falle von Lebensversicherungen aufgrund der geringen Rückkaufwerte nachteilig aus.

Eine Neutarierung der Rechte und Pflichten von Versicherten und Versicherern sei dringend erforderlich. Die Gerichte hätten dem Gesetzgeber konkrete Aufträge zur Veränderung erteilt, meint *Manfred Zöllmer MdB, Sprecher des Gesprächskreises „Verbraucherpolitik“ der Friedrich-Ebert-Stiftung und Stellvertretender Vorsitzender des Bundestagsausschusses für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz*. Ebenso dringe die EU nachdrücklich auf eine zügige Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie. Sie sieht eine Erlaubnispflicht für die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung vor. Die Erlaubnis darf nur erteilt werden, wenn die Vermittler eine angemessene Qualifikation, eine Berufshaftpflichtversicherung sowie einen guten Leumund haben.

## **1.2 Erfahrungen der Verbraucher im Umgang mit Versicherern und Versicherungsvermittlern – ein Praxisbericht**

*„Das Licht am Ende des Tunnel wird langsam etwas heller. Was die Rechte der Verbraucher betrifft befinden wir uns erst in der Mitte des Tunnels und noch lange nicht am Ende des Weges. Es liegt noch ein großes Stück Dunkelheit vor uns.“*

*Brigitte Ommeln*

*Brigitte Ommeln, unabhängige Versicherungsexpertin für die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen in Essen, berichtet von den Erfahrungen, die Verbraucher im Umgang mit Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen sammeln. In ihrer Beratungsarbeit habe sie festgestellt, dass Verbraucherinnen sachkundiger geworden sind. So seien insbesondere junge Kunden, Akademiker und versierte InternetnutzerInnen gut informiert, wo sie Versicherungen günstig erhalten können. Auch seien Verbraucher zunehmend kritischer und holten vor ihrer Unterschrift häufig den Rat der Verbraucherzentrale ein. Verbraucherinnen setzten selbst Schwerpunkte. So gewannen Berufsunfähigkeitsversicherungen und Investmentfonds anstelle der klassischen Ausbildungsversicherung an Bedeutung.*

### 1.2.1 Situation „Verbraucher trifft Versicherungsvermittler“

Diesen positiven Aspekten des Verhältnisses von Verbrauchern zu Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern stünden negative gegenüber, bemängelt *Brigitte Ommeln*. So setzten Vermittler ihre Kunden emotional unter Druck nach dem Motto „Man kennt sich doch schon so lange.“ oder „Der Nachbar war ja mit der Beratung auch so zufrieden.“ Auch finde keine individuelle Bedarfsanalyse statt. Nach dem Prinzip „Masse statt Klasse“ werde der Kunde mit umfangreichen EDV gestützten Informationen zu Versorgungsanalysen überflutet. Dadurch werde der Eindruck einer individuellen Beratung erweckt. In Wahrheit erhalte der Kunde hingegen komplett standardisierte Analysen. Er traue sich jedoch meist nicht, diese zu hinterfragen, denn „...der Vertreter hat sich doch soviel Arbeit gemacht.“ Auch vernachlässigten Versicherungsvermittler, auf entscheidende Risikolagen hinzuweisen, kritisiert *Hermann-Josef Tenhagen*, *Chefredakteur von FINANZtest, Berlin*. So gebe es zwar ca. 93 Mio. Lebensversicherungen in der Bundesrepublik Deutschland, jedoch verfügten 30 % aller Haushalte nicht über eine Haftpflichtversicherung.

Das mangelnde Fachwissen der Verbraucher nutze der Vermittler, um zu seinen (Provisions-)Gunsten abzuschließen, so *Brigitte Ommeln*. Bereits vorhandene gute Versicherungsverträge würden sogar schlecht geredet und der Kunde quasi zur Kündigung genötigt. *Hermann-Josef Tenhagen* illustriert diese Beobachtungen anhand zweier Beispiele.

#### *Beispiel A:*

*Ein Versicherungsvermittler hat einer 68 Jahre alten Dame eine Lebensversicherung mit einer monatlichen Prämie von 154 Euro und einer Laufzeit von 17 Jahren verkauft.*

#### *Beispiel B:*

*Ein Ehepaar hat 17 Lebensversicherungen beim gleichen Versicherungsvermittler abgeschlossen. Der Mitarbeiter wurde hausintern als bester Außendienstler einer Region prämiert. Als er das Versicherungsunternehmen wechselte, versuchte er, das Ehepaar zu einer Kündigung aller 17 Lebensversicherungen und zu einem Neuabschluss bei seinem neuen Arbeitgeber zu überreden.*

Dies seien schwarze Schafe, die es in jeder Branche gebe, wirft *Hubertus Münster*, *Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute*, ein. Die Beispiele seien nicht repräsentativ. Zur Beratung der Verbraucherzentralen kämen nicht die zufriedenen

Verbraucher, sondern die falsch oder ungünstig versicherten. Insofern ergebe sich ein einseitiges Bild, räumt *Elke Weidenbach, Gruppe Finanzdienstleistungen in der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen*, ein. Die Versicherungen ließen jedoch ein Verhältnis von 500.000 Vermittler zu 80 Mio. Bundesbürgern zu. Angesichts dieser Masse könne nicht davon ausgegangen werden, dass Versicherungsunternehmen eine Auswahl zwischen schwarzen und weißen Schafen vornähmen.

*Brigitte Ommeln* kritisiert, dass die Kosten der Vermittlung von Kunden selten angesprochen und vom Vermittler nicht transparent gemacht werden. Dass die meisten Vermittler nur vom Neuabschluss leben, wisse die Kundin häufig nicht. Auch stellten die Verbraucher das Expertenwissen des Vermittlers selten auf die Probe. Sie frage nicht nach Nachweisen seiner Sach- und Fachkunde oder Berufserfahrungen. Keiner der 150 von ihr in den letzten zwei Monaten Beratenen hatte sich bei ihren Versicherungsvermittlern danach erkundigt. Aus ihrer langjährigen Beratungspraxis für die Verbraucherzentralen zieht *Brigitte Ommeln* das Fazit, dass Versicherungsvermittler nach wie vor nicht viel dafür tun, ihr Berufsimage zu verbessern und die meisten Verbraucher nach wie vor wenig kritisch im Umgang mit dem scheinbaren Versicherungsexperten sind.

### 1.2.2 Situation „Verbraucher trifft Versicherungskonzern“

*„Verbraucher trifft auf Versicherung. Das ist wie wenn ein kleiner Meteorit auf die Sonne prallt und verglüht.“*

*Brigitte Ommeln*

Auf Seiten der Versicherungsunternehmen stellt *Brigitte Ommeln* fest, dass Zahlungen im Schadensfall häufig mit dem Satz „Das ist überhaupt nicht versichert“ abgewehrt werden. Insbesondere bei der Anerkennung von Berufsunfähigkeitsrenten oder Invaliditätsgraden bei einer Unfallversicherung werde die Auszahlung der Versicherungsleistungen mit der Anfertigung vieler Gutachten hinausgezögert.

Auf Seiten der Verbraucher konstatiert sie ein relativ stark ausgeprägtes Obrigkeitsdenken im Verhältnis zu Versicherungen, ganz nach dem Motto „Das sind doch Experten, die werden schon recht haben.“ Der Versicherungsnehmer hinterfrage Ablehnungsschreiben der Versicherungen häufig nicht und lege sie selten unabhängigen Versicherungsexperten zur Prüfung vor. Klagten Kunden hingegen und komme es nach einem Verfahren zu einem Vergleich, fühle sich der Verbraucher häufig billig abgespeist und nicht fair behandelt, beobachtet *Brigitte Ommeln*. Versicherungen hingegen scheuten kein Prozessrisiko, selbst bei kleinen Streitig-

keiten, die sie nicht viel Geld kosteten. Auf Seiten der Verbraucher bestehe meist keine Kostendeckung durch eine Rechtsschutzversicherung, so dass er häufig nicht den finanziellen und nervlich langen Atem habe, Prozesse durch mehrere Instanzen durchzustehen.

Das gesetzliche Kündigungsrecht nach Eintreten eines Schadenfalls durch den Versicherer werde von Verbrauchern als Missfallensvotum gewertet. Er verstehe oft die Welt nicht mehr, weil er sich bei der Versicherung als langjähriger Kunde immer gut aufgehoben gefühlt habe. Auch dränge der Versicherer den Kunden nach einem Schadensfall häufig zu einem schlechteren Tarif, der entweder teurer oder mit Selbstbehalten verbunden sei. Versicherungen klärten Verbraucher hingegen selten aktiv über für sie attraktive Alternativen auf. Dass es günstigere Tarife, wie z.B. den Singletarife, Seniorentarife. Selbstbehalte, gebe, erführen Versicherungskunden häufig erst durch die Verbraucherzentralen. Wenn er auf diesem Wege davon erfahre, sei der Versicherte verärgert und kündige, selbst wenn dies oft nicht zu seinem Besten sei. Jeder verärgerte Kunde sei ein verlorener Kunde, mahnt *Brigitte Ommeln*.

Als Fazit aus ihren Erfahrungen fordert *Brigitte Ommeln* vom neuen Versicherungsvertragsrecht eine größere Transparenz der Produkte und vor allem der Beratung und eine Dokumentation des gesamten Beratungsprozesses zum besseren Schutz der Verbraucher.

## 2 Was bringt die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes und die EU-Vermittlerrichtlinie für Verbraucher?

Im Februar 2006 stellte das Bundesministerium der Justiz die Eckpunkte des neuen Versicherungsvertragsgesetzes vor. Es beruht im Wesentlichen auf den Vorschlägen der Kommission zur Reform des Versicherungsvertragsrechts<sup>1</sup>. Die Gesetzesreform zielt auf einen verbesserten Verbraucherschutz durch mehr Information und Beratung der Versicherten, einen gerechteren Interessenausgleich sowie auf mehr Transparenz bei Lebensversicherungen, referiert *Volker Schöfisch*.<sup>2</sup> Im folgenden werden zentrale Aspekte des neuen Gesetzes erläutert.

### 2.1 Information und Beratung

#### *Beratungspflicht*

Das neue Versicherungsvertragsgesetz sieht eine verbesserte Beratung und Information der Versicherungsnehmer vor. Vor Abschluss des Vertrages müssen Versicherer die Versicherungsnehmer künftig umfassender beraten und informieren. Auch während des laufenden Vertragsverhältnisses hat der Versicherer Beratungsaufgaben zu erfüllen, wenn dazu Anlass besteht.

*Beispiel: Ein Versicherungsnehmer möchte seine Lebensversicherung nach 8 Jahren kündigen, weil er in finanzielle Schwierigkeiten geraten ist und die Prämie nicht mehr bezahlen kann. Die Versicherungsvermittlerin muss ihn darauf hinweisen, dass er die Lebensversicherung prämienfrei stellen und auf diese Weise die Stornogebühren sparen kann.*

Verletzt der Versicherer oder der Versicherungsvermittler die Beratungs- oder Dokumentationspflicht, ist er schadensersatzpflichtig.

---

<sup>1</sup> Die Zusammensetzung der Kommission zur Reform des Versicherungsvertragsrechts, ihre Ziele etc. sind nachzulesen in ihrem Abschlussbericht vom 19. April 2004 auf der Homepage des Bundesministeriums für Justiz: <http://www.bmj.bund.de/media/archive/647.pdf>

<sup>2</sup> Die Kernpunkte des Gesetzentwurfs finden sich im Internet unter folgender Adresse des Bundesministeriums für Justiz: <http://www.bmj.bund.de>

*Beispiel: Eine Autofahrerin will eine Vollkaskoversicherung für einen Urlaub in einem nicht-europäischen Land abschließen. Sie entscheidet sich, z.B. weil der Vermittler nicht gefragt hat, für einen Vertrag, der nur für Europa gilt. In diesem Fall muss der Vermittler, bzw. im Falle eines direkten Abschlusses der Versicherer, für einen möglichen Schaden aufkommen.*

Die Gesetzesnovelle sieht vor, dass die Beratung zum einen klar und verständlich ist und zum anderen auf die Wünsche und Bedürfnisse der Versicherungsnehmer ausgerichtet wird. Im Gegensatz zur bisherigen Praxis soll es eine verbindliche Verpflichtung geben, das Beratungsgespräch zu dokumentieren und das angefertigte Protokoll dem Versicherungsnehmer zu übermitteln. Im Streitfall, wie z.B. beim Vorwurf einer fehlerhaften Beratung, wird die Beweisführung auf diese Weise für den Versicherungsnehmer vereinfacht.

#### *Beratungsverzicht*

Die Versicherungsnehmerin kann auf eine solche Beratung und ihre Dokumentation durch eine gesonderte schriftliche Erklärung verzichten. Das Unterschreiben des Verzichts bedeutet keinen Verzicht auf den Anspruch, sondern lediglich, dass der Anspruch auf Beratung nicht genutzt wird. Der Versicherer ist jedoch verpflichtet, die Versicherungsnehmerin auf die nachteiligen Auswirkungen eines Verzichts hinzuweisen.

*Beispiel: Ein Versicherungsinteressent will eine Reisegepäckversicherung abschließen. Er hat keine Zeit für eine umfassende Beratung, weil sein Flugzeug in 30 Minuten startet. Oder er will keine Beratung, weil er sich bereits vor früheren Reisen umfassend informiert hatte. Durch die Verzichtserklärung kann er die Versicherung auch ohne Beratung abschließen.*

#### *Aufgabe des Policenmodells*

Der Entwurf des Versicherungsvertragsgesetzes sieht die Aufgabe des Policenmodells vor. So muss der Versicherer die Versicherungsnehmerin künftig vor Vertragsabschluss über die Vertragsbestimmungen und die allgemeinen Versicherungsbedingungen informieren. In der bisherigen Praxis des Policenmodells hat die Versicherung der Versicherungsnehmerin die vollständigen Vertragsunterlagen erst zusammen mit dem Versicherungsschein zukommen lassen. Das eingeräumte Rücktrittsrecht wurde jedoch dem Interesse der Versicherungsnehmerin nach frühzeitiger und umfassender Information über den Vertragsinhalt nicht gerecht.

Welche Informationen der Versicherungsnehmerin mitzuteilen sind, wird in einer Rechtsverordnung geregelt werden. Hierzu bestehen EU-rechtliche Vorgaben, z.B. in der Richtlinie über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen an Verbraucher. Derzeit laufe ein Vertragsverletzungsverfahren der Europäischen Kommission gegen die Bundesrepublik Deutschland. Zur Disposition stehe das Policenmodell, das die Bundesregierung bisher verteidigt habe. Wenn es zu einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs komme, würden sich jedoch aller Voraussicht nach die EU-Bedenken gegen das Policenmodell durchsetzen, so *Volker Schöfisch*. Die Europäische Kommission habe zudem bereits erkennen lassen, dass ihr eine Abschaffung des Policenmodells erst mit Inkrafttreten des neuen Versicherungsvertragsrechts zum 1.1.2008 deutlich zu spät ist. Das Justizministerium hofft, dass der Hinweis auf das laufende Gesetzgebungsverfahren als Begründung akzeptiert wird.

#### *Direktanspruch in der Pflichtversicherung*

Bei allen Pflichtversicherungen wird der Geschädigte künftig einen Direktanspruch gegen den Versicherer erhalten. Die Regelung des für die Kraftfahrzeugversicherung geltenden Pflichtversicherungsgesetzes wird in das Versicherungsvertragsgesetz übernommen und gilt künftig für alle Pflichtversicherungen. So soll es dem Geschädigten erleichtert werden, seine Ersatzansprüche zu realisieren.

*Beispiel: Ein Mandant verliert einen Schadensersatzprozess gegen seine Anspruchsgegnerin durch fehlerhaftes Handeln seiner Rechtsanwältin. Er verlangt Schadensersatz von seiner Rechtsanwältin. Die Anwältin steht vor der Insolvenz. Der Mandant kann zukünftig direkt die Berufshaftpflichtversicherung in Anspruch nehmen und auf Schadensersatz verklagen.*

#### *Informationsverordnung*

Ein wesentliches Anliegen der Verordnung ist es, die Regelungen über Information, die im Aufsichtsrecht, in der Fernabsatzrichtlinie und in der Vermittlerrichtlinie festgelegt sind, zu einer einheitlichen Regelung über Information zusammenzuführen. Die Informationen sollen so gegliedert werden, dass Wichtiges als wichtig erkannt wird, erklärt *Volker Schöfisch*. Eine Zusammenfassung der wesentlichen Vertragsinhalte auf zwei Seiten könnte ein Weg in diese Richtung sein. Die Informationsverordnung wird parallel zum neuen Versicherungsvertragsgesetz unter Beteiligung der Fachverbände ausgearbeitet. Ein erster Vorschlag werde voraussichtlich im Laufe des Jahres vorliegen.

## *Umsetzung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung*

Das neue Versicherungsvertragsgesetz wird ergänzt durch einen am 24.3.2006 vorgelegten Gesetzentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie zur Umsetzung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung. Entsprechend den Vorgaben der EU-Richtlinie soll der bislang frei zugängliche Beruf des Versicherungsvermittlers einer Erlaubnis unterworfen werden. Die IHK soll die Aufgabe übernehmen, dezentral als Erlaubnis- und Registerbehörde zu fungieren. Inhalt des Gesetzentwurfs sind Vorschriften über die Qualifikation von Vermittlern, eine Kundengeldsicherung, eine obligatorische Berufshaftpflichtversicherung sowie Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten gegenüber dem Kunden. Die EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie soll die Position des Kunden stärken, die Tätigkeit des Versicherungsvermittlers in Europa harmonisieren und grenzüberschreitende Versicherungsvermittlungen vereinfachen.

Der neueste Entwurf des Gesetzes zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts des Bundesministeriums für Wirtschaft vom 24. März 2006 enthalte jedoch gegenüber dem Referentenentwurf vom 9. Dezember 2004 nur unwesentliche Änderungen und Ergänzungen, erklärt *Hubertus Münster*. Diese umfassten im Wesentlichen zwei Punkte: Zum einen den Vorschlag, die Erlaubnis- und Registerbehörde bei den Industrie- und Handelskammern anzusiedeln. Zum anderen, die Berufsgruppe der Versicherungsberater in das Vermittlergesetz aufzunehmen.

Auch *Ulf Wollrath, Geschäftsführer der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund*, spricht sich gegen den Gesetzentwurf aus. Die darin vorgesehene umfangreiche Sachkundeprüfung auf hohem Niveau als Berufszugangsvoraussetzung sei bisher nicht erforderlich gewesen und durch Art. 12 GG nicht gerechtfertigt. Die EU-Richtlinie verlange, dass Versicherungsvermittler über die vom Herkunftsmitgliedstaat des Vermittlers festgelegten angemessenen Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen müssen. Wie der jeweilige Mitgliedstaat dies regelt, werde nicht vorgegeben. So sei insbesondere nicht die Ablegung einer Sachkundeprüfung mit einem bestimmten Niveau gefordert. In Deutschland müssten sich neue Berufszugangsschranken an Artikel 12 GG messen lassen. Danach könne die Gewerbefreiheit lediglich zum Schutze besonders wichtiger Gemeinschaftsgüter eingeschränkt werden. Der Verbraucherschutz könne etwa ein solcher Grund sein. Allerdings sei dabei immer zu prüfen, ob die Einschränkung geeignet ist, das Ziel zu erreichen, ob diese Einschränkung so erforderlich ist, also nicht mit milderem Mitteln das Ziel erreicht werden kann, und ob die Einschränkung bezogen auf ihr Schutzgut

verhältnismäßig ist. Betrachte man die Auswirkungen der im Entwurf vorgesehenen Regelungen, so lasse sich feststellen, dass das Ziel, den Verbraucherschutz zu stärken, dadurch nicht erreicht werden könne. So werde beispielsweise aufgrund der multiplen Ausnahmetatbestände, die der Entwurf beinhalte, faktisch nur ein geringer Anteil der Branche betroffen sein.

## **2.2 Gerechter Interessenausgleich**

### *Wegfall der Klagefrist*

Das neue Versicherungsvertragsgesetz hebt die Frist für eine Klagemöglichkeit auf. Nach altem Recht muss die Versicherungsnehmerin ihren Anspruch innerhalb von sechs Monaten geltend machen. Diese einseitige Verkürzung der Verjährungsfrist zu Lasten der Versicherungsnehmerin soll im neuen Versicherungsvertragsgesetz wegfallen.

### *Vorvertragliche Anzeigepflicht*

Der Gesetzentwurf sieht vor, dass der Versicherungsnehmer vor Vertragsabschluss nur noch solche Umstände angeben muss, nach denen der Versicherer in schriftlicher Form gefragt hat. Die Aufgabe, einzuschätzen ob ein Aspekt für das versicherte Risiko relevant ist, fällt damit dem Versicherer zu. Ferner muss er seine Rechte aus der Verletzung der Anzeigepflicht binnen fünf Jahren geltend machen. Diese Ausschlussfrist verschafft dem Versicherungsnehmer Sicherheit darüber, dass der Vertrag mit dem vereinbarten Inhalt Bestand hat. Eine Rückabwicklung oder eine rückwirkende Anpassung des Vertrages wegen Verletzung der Anzeigepflicht nach vielen Jahren kann den Versicherungsnehmer unzumutbar belasten.

*Beispiel: Eine Wohnungseigentümerin gibt beim Abschluss einer Hausratversicherung nicht an, dass sich im Erdgeschoss des Hauses ein Hotel befindet und damit ein erhöhter Publikumsverkehr im Hause herrscht. Kommt es zu einem Einbruch in ihre Wohnung, kann die Versicherung nur dann Leistungen aus der Hausratversicherung verweigern, wenn sie die Versicherungsnehmerin vor dem Vertragsabschluss ausdrücklich gefragt hat, ob es im Haus Gewerbebetriebe gibt.*

### *Aufgabe des Alles-oder-Nichts-Prinzips*

Zukünftig werden sich die Folgen von Anzeige- bzw. Obliegenheitsverletzungen nach der Stärke des Verschuldens richten. Dieses abgestufte Modell ersetzt das bisher

geltende Alles-oder-Nichts-Prinzip, dass entweder 0 oder 100 % Versicherungsleistungen zubilligte. Bisher hat eine Versicherungsnehmerin z.B. keine Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag, wenn sie den Versicherungsfall grob fahrlässig herbeiführt. Demgegenüber hat sie Anspruch auf volle Entschädigung, wenn ihr lediglich einfache Fahrlässigkeit vorzuwerfen ist. Bei vorsätzlichen Verstößen bleibt es dabei, dass der Versicherer nicht zur Leistung verpflichtet ist. Einfache fahrlässige Verstöße bleiben für die Versicherungsnehmerin folgenlos. Bei grob fahrlässigen Verstößen der Versicherungsnehmerin gegen Obliegenheiten kann die Leistung entsprechend der Schwere des Verschuldens gekürzt, jedoch nicht mehr vollständig versagt werden.

*Beispiel: Bei kleineren Renovierungsarbeiten an einem Haus wird ein Gerüst aufgebaut. Der Versicherungsnehmer meldet dies seiner Hausratversicherung nicht. Einbrecher nutzen die Gelegenheit und steigen in die Wohnung des Versicherungsnehmers ein. Nach geltendem Recht würde er keine Entschädigung erhalten, weil er seine Anzeigepflicht verletzt hat. Nach neuem Recht kommt es darauf an, wie schwer sein Verschulden wiegt.*

Volker Schöfisch weist darauf hin, dass mit der Aufgabe des Alles-oder-Nichts-Prinzips für die Gerichte eine größere Belastung einhergehen könne. Es sei deswegen denkbar, dass der Bundesrat, der seine Gerichte beteilige und deren Belastung berücksichtigen werde, mit der vorgeschlagenen Änderung nicht einverstanden sei.

#### *Aufgabe des Prinzips der Unteilbarkeit der Prämie*

Die Versicherungsnehmerin muss nach neuem Recht die Versicherungsprämie nur bis zum Zeitpunkt ihrer Kündigung zahlen, auch wenn sie im Laufe eines Versicherungsjahres kündigt oder die Versicherung durch Rücktritt beendet. Nach geltendem Recht schuldet sie auch in diesem Fall die ganze Jahresprämie.

*Beispiel: Kündigt der Versicherer den Vertrag aufgrund von Zahlungsverzug des Versicherungsnehmers zum 1. Juli eines Jahres und endet die Versicherungsperiode am 31. Dezember dieses Jahres, so sind die Beiträge nach geltendem Recht bis einschließlich Dezember zu zahlen. Nach neuem Recht sind sie lediglich bis Ende Juni zu zahlen.*

## 2.3 Modernisierung der Lebensversicherung

### *Rückkaufswerte*

Der Rückkaufswert der Lebensversicherung ist künftig nach dem Deckungskapital der Versicherung zu berechnen, auch wenn der Vertrag vorzeitig beendet wird. Der Gesetzentwurf folgt damit dem Urteil des Bundesgerichtshofs vom 12. Oktober 2005. Das Deckungskapital ist das Kapital, das vorhanden sein muss, um die Ansprüche des Versicherungsnehmers zu erfüllen. Der Rückkaufswert lässt sich so im Streitfall klar bestimmen. Für die Berechnung des Rückkaufswertes wurde bisher auf den unklaren und deswegen nicht transparenten Begriff des Zeitwerts der Versicherung zurückgegriffen. Der nach dem Deckungskapital berechnete Rückkaufswert wird im Regelfall höher sein als der nach dem Zeitwert berechnete. Allerdings sei dies nicht primäres Ziel der Änderung, erläutert *Volker Schöfisch*. Vielmehr werde im Sinne der für die Überschussbeteiligung ergangenen Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts mehr Transparenz und Rechtsklarheit hergestellt.

### *Anspruch auf Überschussbeteiligung*

Der Anspruch auf Überschussbeteiligung wird im Gesetz als Regelfall verankert. Der Versicherungsnehmer soll in Zukunft angemessen an den noch nicht realisierten Gewinnen, d. h. an der stillen Reserve, beteiligt werden, soweit sie durch seine Beiträge realisiert worden sind. Diese neue Regelung entspricht dem Bundesverfassungsgerichtsurteil zur Überschussbeteiligung vom 26. Juli 2005.

Versicherungsunternehmen müssen die stillen Reserven zunächst offen legen. Zu diesem Zweck werden die entsprechenden Bilanzierungsvorschriften (s. §341d HBG) geändert. Kapitalanlagen sind zu ihrem Zeitwert zu bewerten. Grundsätzlich ist die Hälfte der stillen Reserven in die Überschussbeteiligung einzubeziehen. Die andere Hälfte verbleibt im Unternehmen, um Wertschwankungsrisiken ausgleichen zu können. Dieses Verfahren sichert dem einzelnen Versicherungsnehmer eine Beteiligung an den Reserven, berücksichtigt aber auch das Interesse der Versichertengemeinschaft an der Erhaltung von Reserven. Das Bundesverfassungsgericht hatte in seinem Urteil ebenfalls beide Aspekte betont, erläutert *Volker Schöfisch*.

Der Gesetzesentwurf sieht ferner eine Verstetigung bei der Überschussbeteiligung vor. Die ermittelten Überschüsse, inklusive der Beteiligung an den stillen Reserven, müssen in Zukunft dem einzelnen Versicherungsnehmer spätestens zwei Jahre nach

Ermittlung der Überschüsse gutgeschrieben werden. Sie werden konkret beziffert und in der bezifferten Höhe bei Beendigung des Vertrages ausgezahlt. Mit dem Inkrafttreten des Gesetzes hat jeder Versicherungsnehmer diesen Anspruch für die Restlaufzeit seines Vertrages nach Inkrafttreten. Bereits erfolgte Überschussbeteiligungen für die Zeit vor Inkrafttreten bleiben hingegen unberührt.

### *Frühstorno*

Die Abschlusskosten der Lebensversicherung werden künftig auf die ersten fünf Vertragsjahre verteilt. Vorbild ist das Modell der Riester-Rente. Der Rückkaufswert fällt damit in den ersten Jahren höher aus. Weil die gezahlten Prämien bisher zunächst – und zwar häufig in den ersten zwei Vertragsjahren – mit den Abschlusskosten des Vertrages verrechnet werden, erhält die Versicherungsnehmerin derzeit in der Regel keinen oder nur einen sehr geringen Rückkaufswert, wenn der Vertrag frühzeitig beendet wird.

*Beispiel: Ein 30 Jahre alter Versicherungsnehmer schließt eine Kapitallebensversicherung mit einer Laufzeit von 35 Jahren und einem Jahresbeitrag von 1.000 Euro ab. Kündigt der Versicherungsnehmer nach einem Jahr, so erhält er nach geltendem Recht keinen Rückkaufswert. Nach dem Referentenentwurf bei Verteilung der Abschlusskosten auf die ersten fünf Jahre beträgt der Rückkaufswert ca. 560,00 Euro. (Dabei wird Folgendes angenommen: Die Verwaltungskosten betragen 8 % vom Jahresbeitrag, die Abschlusskosten 4 % der Beitragssumme ohne Berücksichtigung eines weiteren Stornoabzugs. Ferner wurde die Sterbetafel der Deutschen Aktuarvereinigung e.V. von 1994 mit 2,75 % Rechnungszins zugrunde gelegt.)*

### *Transparenz bei Abschluss- und Vertriebskosten*

Der Gesetzentwurf sieht vor, die Versicherer zu verpflichten, die jeweiligen Abschluss- und Vertriebskosten gegenüber dem Versicherungsnehmer zu beziffern und offen zu legen. Diese Transparenz werde auch den Wettbewerb unter den Versicherungsunternehmen fördern, was einer Forderung des Bundesverfassungsgerichts entspricht. Die Einzelheiten wird eine Verordnung regeln.

Es wird ferner Transparenz hergestellt, indem die Zeitwertbilanzierung für das Lebensversicherungsunternehmen vorgesehen ist. Das Bundesverfassungsgericht hatte unter anderem vorgeschlagen, eine versicherungsspezifische Bilanzierung einzuführen, referiert *Volker Schöfisch*. Die Bilanzierungsvorschrift im Entwurf des neuen Versicherungsvertragsgesetzes sieht vor, dass die stillen Reserven

offengelegt und so gleichzeitig die Entwicklung mitgeteilt wird; jedenfalls für Fachleute sei damit volle Transparenz hinsichtlich Höhe und Entwicklung der stillen Reserven hergestellt.

## **2.4 Zeitplan für das Gesetzgebungsverfahren**

Ein erster Vorschlag für eine Informationsverordnung wird voraussichtlich im Laufe des Jahres vorliegen, berichtet *Volker Schöfisch*.

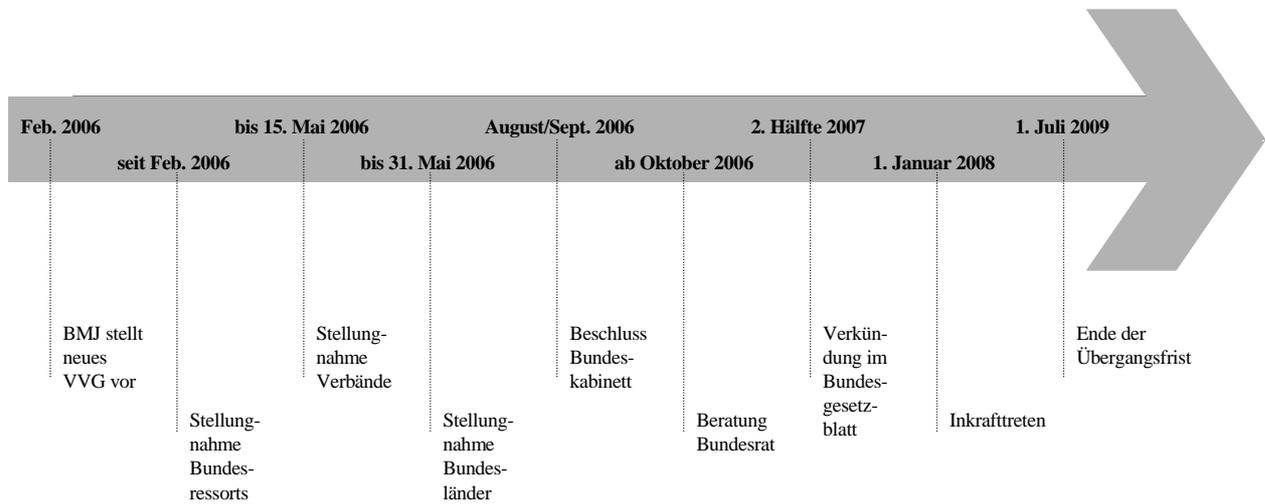
Die Eckpunkte des neuen Versicherungsvertragsgesetzes stellte das Bundesministerium der Justiz im Februar 2006 vor. Zunächst wurden weitere Bundesressorts um Stellungnahmen gebeten. Bis zum 15. Mai hatten Verbände Gelegenheit ihre Positionen einzubringen. Für die Beteiligung der Bundesländer – die wiederum ihre Landesgerichte involvieren – ist eine Frist bis Ende Mai vorgesehen. Die Bundesländer hatten jedoch angekündigt, dass sie eine Fristverlängerung benötigen. Frühestens Ende August könnte das Kabinett den Regierungsentwurf beschließen. Bis Mitte Oktober wird sich der Bundesrat mit dem Gesetzentwurf befassen. Danach könnte der Bundestag seine Beratungen aufnehmen, deren Dauer auch davon abhängt, ob eine Anhörung durchgeführt werden soll. Voraussichtlich könne das Gesetz in der zweiten Jahreshälfte 2007 im Bundesgesetzblatt verkündet werden und zum 1. Januar 2008 in Kraft treten. Diese Frist hat das Bundesverfassungsgericht für die Änderungen in der Lebensversicherung gesetzt.

Die Kommission zur Reform des Versicherungsvertragsrechts hat vorgeschlagen, der Versicherungswirtschaft eine Frist von etwa eineinhalb Jahren zuzubilligen, um sich auf die Änderungen einzustellen, wie z.B. allgemeine Versicherungsbedingungen anzupassen. Die Frist des Bundesverfassungsgerichts steht im Konflikt mit dieser Übergangsfrist. Ein Kompromiss könnte ein gestaffeltes Inkrafttreten sein.

Der Entwurf der Übergangsbestimmung lehnt sich an Artikel 5 der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung an, in dem das Bezugsdatum Anfang September 2000 genannt wird, erklärt *Hubertus Münster, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute, Bonn*. Bei rechtzeitiger Umsetzung der Richtlinie wäre ein Bestandsschutz bei denen berücksichtigt, die länger als 4 Jahre und 4,5 Monate eine Versicherungsvermittlungstätigkeit ausübten. Wegen der verspäteten Umsetzung der Richtlinie in Deutschland umfasst diese Frist hingegen 6 Jahre und 4 Monate. Die deutschen Vermittler würden daher allein deswegen schlechter gestellt, weil der Gesetzgeber das Vermittlungsrecht nicht rechtzeitig erarbeitet und verabschiedet hat. Die im europäischen Vergleich festzustellende Ungleichbehandlung sollte dadurch

überwunden werden, dass eine Sachkundeprüfung bei denen entfällt, die bereits seit dem 1. September 2002 ununterbrochen als Versicherungsvermittler tätig sind.

Schaubild 1: Voraussichtlicher Zeitplan für das Versicherungsvertragsgesetz



Quelle: Zusammengestellt nach Informationen des Bundesministeriums für Justiz

### **3 Das neue Versicherungsrecht in der Diskussion: Vielfältige Wege zu mehr Verbraucherschutz**

Der Entwurf des neuen Versicherungsvertragsgesetzes strebt einen verbesserten Verbraucherschutz und einen gerechteren Interessenausgleich zwischen Versicherten und Versicherern an. Transparentere und umfassendere Angebotsinformationen, bessere Vertragsbedingungen in der Lebens-, Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherung, eine optimierte Beratung werden in diesem Zusammenhang kontrovers diskutiert. Auch alternative Instrumente, die keinen Eingang in die neuen Gesetze fanden, werden angesprochen. Konsens bestehingegen über die Reformbedürftigkeit des Versicherungsrechts. Verbraucherschützer fordern dies seit Jahren. Die vorgesehenen Änderungen seien jedoch keineswegs nur im Verbraucherinteresse, erklärt *Herbert Fromme, Versicherungskorrespondent, Financial Times Deutschland und Vorstandsmitglied im Verein der Versicherungsjournalisten*. Auch die Versicherungswirtschaft warte dringend auf Reformen, weil sonst die geänderten Rahmenbedingungen nicht mehr mit dem juristischen Korsett zusammenpassten. Eine Politik, die die Nachfrageseite stärken will, stehe nicht in einem unauflöselichen Gegensatz zu den Unternehmensinteressen, ist *Manfred Zöllmer, MdB, Sprecher des Gesprächskreises „Verbraucherpolitik“ der Friedrich-Ebert-Stiftung*, überzeugt. Wenn der Markt durch Intransparenz und andere Fehlentwicklungen nachhaltig geschädigt werde, seien die unternehmerischen Geschäftsmodelle betroffen. Fehlender Verbraucherschutz führe zu Umsatzeinbußen und schrumpfenden Märkten. *Peter Präve, Syndikus des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft*, bestätigt, dass auch aus Sicht der Versicherungswirtschaft eine Reform dringend notwendig ist. Um ein größeres Gleichgewicht zwischen Versicherungsunternehmen und Verbrauchern herzustellen, seien den Verbrauchern mehr Rechte einzuräumen. Letztendlich profitiere die Versicherungsbranche davon. Insbesondere sei die Umsetzung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung in deutsches Recht zu begrüßen, meint *Hubertus Münster, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute*. Sie ermögliche den deutschen Versicherungsvermittlern, am europäischen Binnenmarkt teilzunehmen.

*Edda Müller, Vorstand Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. in Berlin*, sieht im vorliegenden Entwurf für ein neues Versicherungsvertragsgesetz ein positives Signal und die richtige Weichenstellung für eine verbrauchergerechte Versicherungspraxis. Hauptziel der Reformen müsse aus Verbraucherschutzperspektive sein, dass im Versicherungsbereich wesentlich stärker als bisher die Güte der angebotenen Produkte und Dienstleistungen über den Markterfolg entscheidet. Von einem

Durchbruch bei der Reform könne jedoch erst gesprochen werden, wenn bei der Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie sowie der sonstigen Rahmenbedingungen für die Versicherungswirtschaft das Interesse der Verbraucher und der Volkswirtschaft sich gleichberechtigt zum Brancheninteresse durchsetze.

### **3.1 Bessere Angebotsinformationen**

Die Einigkeit der Diskussionsteilnehmer über eine Reform des Versicherungsrechts endet bei der Festlegung der Details, welche Informationen ein Versicherungsangebot erhält. Das neue Versicherungsvertragsgesetz sieht vor, dass der Versicherungsinteressent vor Abschluss des Vertrages alle relevanten Informationen erhalten soll. *Edda Müller, Vorstand Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. in Berlin*, zufolge muss die kommende Informationspflichtenverordnung dafür sorgen, dass die Angebotsinformationen der Versicherer den Interessenten vor deren Vertragserklärung zur Verfügung stehen und folgende Merkmale aufweisen:

- wahrhaftig: Produktmängel dürften nicht verschleiert werden.
- prägnant: Alle wesentlichen und beurteilungsrelevanten Produktmerkmale sollten auf einen Blick erkennbar in der Kurzfassung der Angebotsinformation enthalten sein. Sie dürften nicht in eine Vielfalt von Informationen eingebettet und damit in Desinformation umgewandelt werden.
- rechtzeitig: Eine gesetzliche Bedenkfrist zwischen dem Erhalt der Informationen und der Vertragserklärung sollte eingeräumt werden.
- vollständig: Das Angebot sollte eine Langfassung der Angebotsinformation und Versicherungsbedingungen sowie die Höhe der Prämie enthalten.
- vergleichbar: Das Angebot sollte so gestaltet sein, dass es mit Konkurrenzangeboten vergleichbar ist.

Die Informationspflichtenverordnung ist für den Verbraucher das zentrale Regelwerk im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertragsgesetz, erklärt *Edda Müller*. Sie werde laut Referentenentwurf als Ministerverordnung vom Justizministerium im Einvernehmen mit dem Finanzministerium erlassen werden. Das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz müsse jedoch als Einvernehmensbehörde in den Prozess aufgenommen werden, fordert die oberste

Verbraucherschützerin. Auch müssten die Verbraucherverbände rechtzeitig in die Vorbereitung des Entwurfs der Informationspflichtenverordnung einbezogen werden.

Von Seiten der Versicherungswirtschaft wird für eine Begrenzung der Verbraucherinformationen plädiert. Eine Optimierung der Angebotsinformationen soll *Peter Präve, Syndikus des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft*, zufolge hingegen so aussehen, dass der Verbraucher zum Zeitpunkt der Antragstellung nur die für den Abschluss des Vertrages relevanten Informationen erhält. Eine Reduktion sei sinnvoll, damit der Versicherungsinteressent nicht mit unnötigen Informationen überflutet wird. Elemente einer verbesserten Informationspolitik der Versicherungsunternehmen sollten folgende sein:

- Kerninformationsblatt, auf dem die wesentlichen Daten des Vertrags ausgewiesen sind.
- laufende Unterrichtung über die Entwicklung der Rückkaufswerte und der Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung
- stärkere Kundenfreundlichkeit bei der Ausgestaltung neuer bzw. an die Rechtslage angepasster Versicherungsbedingungen (z.B. Gestaltung in Frage-/ Antwort-Form, Konzentration auf regelungsrelevante Punkte, Vermeidung von Fachbegriffen)

Im Sinne einer verbesserten Kundeninformation habe die Assekuranz eine Transparenzoffensive gestartet. Transparenzoffensiven würden immer wieder initiiert, oft in Wellen im Zusammenhang mit gesetzgeberischen Vorschlägen des Bundes oder der EU, um auf die sich ändernden Bedürfnisse der Verbraucher zu reagieren. Früher habe man mehr Transparenz über eine staatliche Aufsichtsbehörde herstellen können. Heute diene dazu das Instrument der Verbandsempfehlungen, das recht wirkungsvoll sei. Der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft gebe Empfehlungen an die Versicherungskonzerne zum Thema bessere Informationen zu Lebensversicherungsprodukten. Es sei beabsichtigt Erfahrungen aus diesem Feld, wie z.B. das Kurzblatt mit den oben angesprochenen Kerninformationen, später auf andere Versicherungsarten zu übertragen.

Die Versicherungsinformationen, wie z.B. die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), einzuholen, sei schwierig, beklagt *Wolfgang Scholl*. Die Unternehmen entzögen ihren Kunden die AGB unter dem Vorwand, sie läsen sie nicht. In Wahrheit wollten sie verhindern, dass Kunden sie kritisch prüfen. Die im Versicherungs-

vertragsgesetz vorgesehene Transparenz der AGB als Teil der Angebotsinformationen sei zu begrüßen. Die Angebotsinformationen sollten auch die Prämien einschließen, damit die Kunden wissen, was das Produkt kostet. Die Angebotsinformationen sollten so ausgestaltet sein, dass der Kunde das Produkt in seinen Grundzügen beurteilen kann. So hätte der Vermittler wesentlich weniger Arbeit.

Im Sinne von mehr Transparenz empfiehlt *Oskar Durstin, Präsident des Bundesverbandes Versicherungsberater*, dem Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft, einen Link auf die Homepage der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht<sup>3</sup> zu setzen. Da erhalte man mehr Informationen über die Versicherungswirtschaft als diese selbst veröffentliche. So beispielsweise über die entstehenden Kosten für Vertrieb und Verwaltung. Die Kostenquote betrage bei Schadens- und Unfallversicherungen beinahe ein Drittel der Beitragszahlungen, bei Lebensversicherungen etwa 15 bis 20 %, d.h. im Jahr 2004 16 Mrd. Euro. Eine derart hohe Kostenquote könne nicht im Sinne des Verbrauchers sein, dem diese Ausgaben jedoch meist unbekannt sind. Der Verwaltungskostenanteil eines Vertrages sei auch auf diesem Wege nicht zu ermitteln, kritisiert *Wolfgang Schünemann, Lehrstuhl für Privatrecht, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Dortmund*. Ebenso wenig die Höhe des Deckungsstocks, der Sparanteil in der Kapitallebensversicherung, der mit dem Garantiesatz verzinst werde oder wie die Höhe der Überschüsse bestimmt werde.

### *Der journalistische Kampf gegen das Informationsdefizit*

Die Versicherungsbranche verdiene daran, dass sie mehr wisse als ihre Kunden, merkt *Hermann-Josef Tenhagen, Chefredakteur von FINANZtest*, an. Er sieht die Aufgabe von Versicherungsmagazinen und Versicherungsjournalisten darin, dieses Ungleichgewicht zu verringern. Zu diesem Zweck habe das Magazin FINANZtest 17 Informationen identifiziert, die optimalerweise in einer Standmitteilung enthalten sein sollten. Kapitallebensversicherungsunternehmen sind seit 1995 verpflichtet, ihre Versicherten jährlich im Rahmen einer Standmitteilung darüber zu informieren, welche Leistungen sie bei Ablauf der Versicherung erwarten können. Die Aussagefähigkeit der Schreiben sei häufig dürftig, stellte FINANZTEST bei der Überprüfung von rund 1600 Standmitteilungen von 61 Versicherern fest. Keine habe alle 17 Informationen enthalten. Die beste getestete Versicherung habe zwölf aufgeführt. Andere Versicherungen hingegen keine einzige.

---

<sup>3</sup> Die Homepage der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht hat folgende Adresse:

<http://www.bafin.de>

Versicherungsjournalisten können aus Sicht von *Herbert Fromme* das Informationsdefizit bei Lebensversicherungen kaum abmildern. Während der langen Laufzeit der Verträge könne sich die Unternehmenssituation grundlegend ändern, so dass auf diesem Gebiet schwer Empfehlungen für den Abschluss der einen oder der anderen Versicherung gegeben werden könne. Zwar ließen sich die Faktoren Management und Kapitalmärkte nicht auf die nächsten 20 Jahre abschätzen, räumt *Hermann-Josef Tenhagen* ein. Jedoch könnten die Vertragsbedingungen und die vorgesehenen Kostenstrukturen bewertet werden, was wichtige Voraussetzungen für die Zukunftsentwicklung seien. Herbert Fromme führt als Gegenbeispiel die Versicherung Hannoversche Leben an, die vor zehn Jahren günstige Kosten aufgewiesen und sich trotzdem ungünstig entwickelt habe.

### **3.2 Faire Bedingungen für Lebens-, Renten-, Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungen**

Insbesondere die gesetzlichen Regelungen für langlaufende Versicherungsverträge, die der Kunde nur mit großem finanziellen Verlust wechseln kann und für die es oftmals im Falle einer Auflösung keinen adäquaten Ersatz gibt, bedürfen einer Modernisierung im Sinne des Verbraucherschutzes. Diskutiert werden die Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung, die Implementation der neuen Rückkaufwertbedingungen, die finanzrechtliche Stellung der Lebensversicherungen, eine Informationspflicht zum Zweitmarkt sowie die Vertragsbedingungen der Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherung.

#### *3.2.1 Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung*

Die Überschussbestimmungen im neuen Versicherungsvertragsgesetz basieren auf einem Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 26. Juli 2005, so *Volker Schöfisch*. Es habe eine Neuregelung der Überschussbeteiligung gefordert, aber dem Gesetzgeber einen großen Spielraum in der Ausgestaltung gelassen. Der Gesetzentwurf sieht vor, dass der Versicherungsnehmer den Teil erhalten soll, den das Unternehmen durch seine Prämien erwirtschaftet hat. Entsprechend soll er an der stillen Reserve beteiligt werden. Diese soll alle zwei Jahre zugewiesen werden. Eine Schlussbeteiligung allein sei nicht gerecht, wie Beispiele zeigen:

### *Beispiel: Schlussüberschussbeteiligung*

*Die Personen A und B erwerben im gleichen Jahr eine Lebensversicherung. Die Lebensversicherung von A läuft 33 Jahre, die von B 35 Jahre. Angenommen die stille Reserve ist nach 33 Jahren sehr hoch und nach 35 Jahren aufgebraucht. In diesem Fall profitiert B weniger von dem Vertrag, weil seine Schlussüberschussbeteiligung wegfällt. B hat jedoch genauso wie A zu den stillen Reserven beigetragen, die A nach 33 Jahren erhält und zwei Jahre länger Prämien gezahlt.*

Um das am Beispiel illustrierte wirtschaftliche Risiko für den Versicherten zu mindern, hat der Gesetzentwurf die Schlussüberschussbeteiligung begrenzt und eine Verstetigung eingeführt, erläutert *Volker Schöfisch*. Die Kommission zur Reform des Versicherungsvertragsrechts hatte vorgeschlagen, in das Vertragsrecht einen Anspruch auf Überschussbeteiligung aufzunehmen und die Überschüsse verursachungsorientiert zu verteilen. Das greift der Entwurf auf. Nach dem Abschlussbereich hat das Bundesverfassungsgericht jedoch geurteilt, dass die Versicherten nicht nur an den Überschüssen, sondern auch an den stillen Reserven angemessen zu beteiligen sind. Das Urteil hat jedoch nicht geklärt, wie „angemessen zu beteiligen“ und „stille Reserven“ zu definieren ist.

### *Definition von „angemessen beteiligen“*

Das Urteil wird umgesetzt, indem im Gesetzentwurf steht, dass die Versicherten an den stillen Reserven angemessen zu beteiligen sind. Im weiteren wird definiert, dass eine angemessene Beteiligung vorliegt, wenn 50 % der stillen Reserven in die Überschussbeteiligung einfließen. Das ist eine gesetzliche Vermutung, die von den Betroffenen widerlegt werden kann. Beispielsweise kann ein Versicherungsunternehmen, mit Hinweis auf aufsichtsrechtliche Solvabilitätsvorschriften<sup>4</sup> argumentieren, dass in konkreten Fällen weniger als 50 % angemessen ist. Wenn die Unternehmenssolvenz gefährdet ist, sei es nicht mehr gerechtfertigt, die als Polster benötigte stille Reserve zu verteilen.

---

<sup>4</sup> Die im Aufsichtsrecht festgelegten Solvabilitätsvorschriften sollen die Solvenz der Versicherungsunternehmen sicherstellen.

### *Definition von „stille Reserven“*

Eine Beteiligung der Versicherungsnehmer an der stillen Reserve soll dem neuen VVG nach über die sogenannte Verstetigung erfolgen, erläutert *Volker Schöfisch*. So sollen die Überschüsse im zwei Jahres Rhythmus gutgeschrieben werden.

Die Verstetigung der laufenden Überschussbeteiligung wird bereits heute von Versicherungsunternehmen vorgenommen; die laufende Überschussbeteiligung erfolgt nach Mitteilung der Versicherungswirtschaft jährlich. Da der Gesetzentwurf eine Frist von zwei Jahren vorsieht, könnten sich – entgegen aller Kritik – keine Probleme für die Versicherungswirtschaft ergeben, erklärt *Volker Schöfisch*. Eine für den Versicherungsnehmer günstigere Praxis könne vom Versicherungsunternehmen auch zukünftig beibehalten werden.

Kritisiert werde die im Gesetzentwurf vorgesehene Verstetigung, weil sie die bisher von Versicherungsunternehmen vorgenommene Schlussüberschussbeteiligung nicht mehr zulasse, so *Volker Schöfisch*. Eine Begrenzung der Schlussüberschussbeteiligung sei jedoch im Sinne des Verbraucherschutzes. Bisher wusste der Versicherungsnehmer bis zum Ablauf der über Jahrzehnte währenden Vertragslaufzeiten nicht, wie hoch die am Ende ausgezahlte Summe ausfallen würde. Aus Sicht der Versicherungsnehmer gestaltete sich diese Praxis bedenklich, weil sie mit einer Lebensversicherung eine sichere Kapitalanlage anstrebten, auch wenn dies bedeutete, dass sie möglicherweise nur in geringem Umfang an den Überschüssen beteiligt werden würden. Aus Sicht der Versicherer sei diese Flexibilität hinsichtlich der Verteilung der stillen Reserven aber ein wichtiger Sicherheitspuffer. Dies gelte auch für die stillen Reserven, die sich wieder auflösen können. In der Praxis sei jedoch davon auszugehen, dass ebenso wie man im Börsengeschäft seine Aktien nicht 40 Jahre lang halte und dann verkaufe, auch stille Reserven zwischendurch realisiert werden, so dass sie auch in regelmäßigen Zeitabständen gutgeschrieben werden könnten.

Der Aspekt der Verstetigung werde derzeit innerhalb der Bundesregierung mit dem Finanzministerium, mit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und mit den Verbänden diskutiert, erklärt *Volker Schöfisch*. Es werde überlegt, eine Schlussbeteiligung entsprechend den Vorgaben der Versicherungsaufsicht zuzulassen. Auf diese Weise würden den Versicherungsunternehmen große Sicherheitspuffer eingeräumt.

Der Gesetzgeber habe die Überschussbeteiligung zu rigide geregelt, rigider als in jedem anderen EU-Mitgliedstaat, kritisiert *Peter Präve, Syndikus des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft*. Damit sei man weit über das EU-rechtlich vorgegebene Ziel und über die Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts hinausgeschossen und gefährde mit den Regelungen zur Verstetigung die Solvenz der Versicherungsunternehmen. Er plädiert für einen angemessenen Interessenausgleich, der den Schutz der Versichertengemeinschaft sicherstellt. Im Sinne des Verbraucherschutzes begrüßt *Oskar Durstin, Präsident des Bundesverbandes Versicherungsberater*, hingegen diese Richtung des Gesetzgebers. Er müsse durchaus nicht warten, bis ein Gerichtsurteil ihn zu einer strikteren Auslegung zwingt.

Die im aktuellen Gesetzentwurf enthaltenen Vorschläge zur Beteiligung der Versicherungsnehmer an Überschüssen und stillen Reserven machten es unmöglich, Produkte mit den bisher in Deutschland üblichen Eigenschaften anzubieten, erklärt *Johannes Lörper, Mitglied der Vorstände der Deutschen Aktuarvereinigung, der Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG und der VICTORIA Lebensversicherung AG*. Insbesondere die Garantien im heutigen Umfang, die Glättung der variierenden Einzeljahresergebnisse im Zeitverlauf sowie ein gewisser Schutz der Leistungen vor inflationären Einflüssen könne es mit dem neuen Versicherungsvertragsgesetz nicht mehr geben.

### 3.2.2 Implementation der neuen Rückkaufwertbedingungen

*„Die Assekuranz wechselt relativ häufig ihren Mantel: Spricht man mal mit ihnen, dann ist die Versicherung ein Produkt wie jedes andere. Sobald es darum geht, Geld zu zahlen, ist auf einmal die Versicherungsgemeinschaft da. Von Produkten ist nicht mehr die Rede. Spricht man mit Investoren, redet man von Lebensversicherungen eigentlich nur als künftige Gewinne, die nach vorne gebucht werden.“*

*Herbert Fromme*

Die Gerichtsurteile, die Versicherten einen Mindestrückkaufwert zusprachen, würden von der Versicherungswirtschaft nicht umgesetzt, beklagt ein Diskutant. Jeder Espressomaschinenhersteller hätte seine Produkte längst wegen Mängeln ins Werk zurückgerufen und reparieren lassen, bemängelt *Hermann-Josef Tenhagen, Chefredakteur von FINANZtest*. Im Falle der Versicherungswirtschaft habe hingegen der Ombudsmann die Unternehmen mehrfach dazu auffordern müssen, aktiv auf die

von Gerichtsurteilen betroffenen Kunden zuzugehen. *Peter Präve* entgegnet, dass die Urteile ohne Zweifel umgesetzt werden müssten und auch würden. Angesichts der vielen Versicherten, die ihre Lebensversicherung nicht durchhielten, befürwortete er den Mindestrückkaufswert. Er weist darauf hin, dass der Gesamtverband den Versicherungsunternehmen stets im Sinne einer Umsetzung der Urteile assistiert habe. Dazu gehöre jedoch nicht, aktiv auf die ehemals Versicherten zuzugehen. Zum einen bestehe dazu keine Rechtspflicht. Zum zweiten würde dies eine erhebliche Ermittlungsarbeit bedeuten, weil es sich um Vorgänge handele, die bis ins Jahr 1994 zurückgingen. Zum dritten sei man den Aktionären und der Versicherten-gemeinschaft mehr verpflichtet. *Peter Präve* kritisiert, dass Gerichtsfälle zur Stimmungsmache genutzt würden. In manchen Fällen hätten Versicherte mehr erhalten, als der Bundesgerichtshof in seinem Urteil fordert, und trotzdem dagegen geklagt.

### *3.2.3 Finanzrechtliche Stellung und steuerliche Behandlung der Lebensversicherungen*

*Wolfgang Schünemann, Professor für Privatrecht an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät, Dortmund*, plädiert dafür, Lebensversicherungen dem Kapitalanlage-recht zu unterstellen, da es sich dabei im Wesentlichen um ein Anlageprodukt handele. Auf diese Weise würde das Deckungskapital (in Wahrheit: die "Sparanteile" der Prämien) vom Unternehmensgewinn klar und nachvollziehbar getrennt und das Deckungskapital als unantastbares Sondervermögen verbucht. Querverrechnungen, etwa Schmälerungen des Investments der "Versicherungs-nehmer" zugunsten des Verwaltungsaufwandes der Unternehmen, wären dann nicht mehr möglich. Auch wüsste der Verbraucher, wie hoch überhaupt der Sparanteil seines Vertrages ist und welcher Anteil somit unter die Garantieverzinsung falle.

*Edda Müller, Vorstand Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. in Berlin*, unterstützt dieses Argument. Denn die Kapitallebensversicherung sei keine echte Versicherung, die abgeschlossen werde, um Risiken abzusichern. Sie diene vielmehr der Geldanlage. Insofern sollte man sie mit anderen Anlageformen, z.B. einer langfristigen Anlage am Kapitalmarkt, vergleichen können. Sie spricht sich für eine steuerliche Gleichbehandlung aller Altersvorsorgeformen in Bezug auf Vorbesteuerung, Sozialabgaben und Pfändungsgrenzen aus, um Wettbewerbsneutralität zu garantieren. Die Förderung sollte sich konsequent an der Eignung der Produkte für die Altersvorsorge orientieren und unabhängig von der

Vorsorgeform, dem Durchführungsweg und dem Beschäftigungsstatus sein.<sup>5</sup> Die bisherige unterschiedliche Behandlung führe zu Wettbewerbsverzerrungen zwischen den verschiedenen Produkten und zu einer massiven Komplexität und Verkomplizierung der Vorsorgeentscheidung. Der Versicherungsnehmer müsse bisher nicht nur über die spezifischen Aspekte, die sich aus dem Versicherungsvertrag ergeben, beraten werden, sondern auch über steuerliche und sozialversicherungsspezifische Aspekte. Darüber hinaus bedingten die bisherigen Regelungen einen faktischen Ausschluss bestimmter Bevölkerungsteile von der Förderung. So seien Selbstständige, die weder von der Riester Rente noch von der Entgeltumwandlung profitieren können, am deutlichsten ausgegrenzt. Schließlich führten die unterschiedlichen Rahmenbedingungen dazu, dass Verbraucher von der Bedarfsgerechtigkeit der zur Auswahl stehenden Produkte abgelenkt werden. Wichtige Aspekte wie die Verfügbarkeit oder Flexibilität des Kapitals, Sicherheits- und Rentabilitätsansprüche an die jeweilige Kapitalanlage oder die Frage der Notwendigkeit träten deshalb in den Hintergrund. Für viele Verbraucher sei die starke steuerliche Förderung ein Anreiz, sie merkten jedoch später, dass sie die Verträge nicht durchhalten könnten.<sup>6</sup>

*Volker Schöfisch* weist hingegen darauf hin, dass die Lebensversicherung ein sehr beliebtes Produkt sei, das nicht auf diese Weise so unattraktiv gestaltet werden solle, das es faktisch als Vorsorgeform nicht mehr in Frage komme.

Deutschland und Japan seien die einzigen Länder, in denen Lebensversicherungen das dominierende Element der privaten Altersvorsorge sind, erklärt *Herbert Fromme*. Sei es nicht paternalistisch, dass der Kunde eine Versicherung abschließe, seine Beiträge zahle und er sich für alles weitere, wie z.B. stille Reserven aufbauen und verbuchen, nicht interessieren solle, sondern die Versicherung alles regele? Eigentlich sorgten Menschen ja nicht wirklich für sich vor, sondern überließen das anderen.

---

<sup>5</sup> Detaillierte Vorschläge der Verbraucherzentrale Bundesverband für eine wettbewerbsneutrale Behandlung von Altersvorsorgeprodukten stehen auf seiner Homepage zum Downloaden zur Verfügung: [http://www.vzbv.de/mediapics/vorschlaege\\_behandlung\\_av\\_produkte\\_05\\_2006.pdf](http://www.vzbv.de/mediapics/vorschlaege_behandlung_av_produkte_05_2006.pdf)

<sup>6</sup> Ausführliche Informationen zu diesem Thema sind in der Tagungsdokumentation zur Veranstaltung "Verbrauchergerechte Reform des Versicherungsrechts" der Verbraucherzentrale Bundesverband am 24. November 2004 in Berlin auf den Seiten 18 bis 22 zu finden: [http://www.vzbv.de/mediapics/dokumentation\\_\\_reform\\_versicherungsrecht\\_11\\_2004\\_copy.pdf](http://www.vzbv.de/mediapics/dokumentation__reform_versicherungsrecht_11_2004_copy.pdf)

### 3.2.4 Informationspflicht über den Zweitmarkt für Lebensversicherungen

Auf dem 1999 in Deutschland entstandenen Zweitmarkt für Kapitallebensversicherungen haben Verbraucher die Möglichkeit, ihre Lebensversicherung an Unternehmen zu verkaufen und auf diesem Weg mehr Geld zu erlösen als bei einem Versicherungsstorno, erklärt *Gerd Bühler, Beirat im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen*. Im Urteil zur kapitalbildenden Lebensversicherung vom 26. Juli 2005 habe das Bundesverfassungsgericht mehr Rechtssicherheit und –klarheit für die Branche und Verbraucher erwirkt. In der Urteilsbegründung heißt es, der Wettbewerb um das Produkt Lebensversicherung funktioniere für die Versicherten nur in beschränkter Weise. Die Kündigung des Vertrages sei keine wirtschaftlich sinnvolle Option. Der Zweitmarkt biete hingegen eine marktwirtschaftliche Alternative, ist *Gerd Bühler* überzeugt. Durch Wettbewerb um den Rückkaufswert werde dem Verbraucher ein Kaufpreis geboten, der regelmäßig über dem Auszahlungsbetrag der Versicherung liegt. Insofern stehe der Zweitmarkt für Wettbewerb und mehr Verbraucherschutz in der Lebensversicherung.

Insgesamt gebe es in der Bundesrepublik Deutschland rund 97 Mio. Lebensversicherungsverträge, die sich auf ca. 31 Mio. Versicherte verteilen. Mehr als 50 % der Versicherungen würden vorzeitig storniert. 80 % der Stornierer kündigten ihre Versicherung aus finanzieller Not. Je länger die Laufzeit, desto mehr Stornofälle seien zu verzeichnen (s. Tabelle 1).

Tabelle 1: Stornierung von Lebensversicherungen

<b>Laufzeit in Jahren</b>	<b>vorzeitige Kündigungsfälle</b>
12	32 %
20	55 %
30	76 %
Durchschnittlich 27	70 %

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der DAV Mitteilung Nr. 5, Stornoabzüge in der Lebensversicherung, Nov. 1995.

Das Urteil des Bundesgerichtshofs vom Oktober 2005, demzufolge Versicherer verpflichtet sind, in den ersten Jahren Mindestrückkaufswerte zu zahlen, habe zwar Verbesserungen für Frühstornofälle erreicht, nicht jedoch für Spätstornofälle, kritisiert *Gerd Bühler*. Durch die Festlegung eines Mindestrückkaufswertes werde dem Kunden in den ersten Jahren mehr zurückgezahlt als in diesem Zeitraum durch seine

Beiträge erwirtschaftet worden sei. Zudem hätten die betroffenen Versicherungen Rückstellungen gebildet, wie z.B. die Allianz Leben in Höhe von 130 Mio. Euro. Diese belasteten die Versicherten. Das Urteil bedeute damit eine Umverteilung der Lasten von Frühstornierern auf Spätstornierer. Die Mehrkosten für die Versicherungswirtschaft führe zu einem insgesamt langsameren Anstieg des Wertverlaufs des Vertrages und zu einem deutlich späteren Eintritt der Lebensversicherung in die Gewinnphase. Die Differenz zwischen dem Rückkaufswert einerseits und dem Marktwert der Police andererseits werde damit größer. Der Zweitmarkt flankiere die Konsequenzen des Urteils, indem er künftige Gewinnzuweisungen zur Berechnung des Verkaufswertes berücksichtige. Für Spätstornofälle biete der Zweitmarkt damit eine Alternative. Der Zweitmarkt habe seit 1999 für ca. 1,3 bis 1,4 Mrd. Euro Policen aufgekauft und ihren Kunden auf diese Weise über 100 Mio. mehr bezahlt als sie im Stornofall erhalten hätten. Der Versicherungsnehmer erhalte in der Regel einen im Vergleich zum Storno um 5 %, in Ausnahmefällen bis zu 15 % höheren Rückkaufwert der Police. Zudem würde der Kunde an der Fortsetzungsrendite der Verträge beteiligt. Darüber hinaus erhalte der Kunde bzw. seine Erben im Todesfall eine nachträgliche Kaufpreiserhöhung. Der Todesfallschutz bleibe also erhalten.

Die Alternative zum Storno sei unter Versicherten wenig bekannt. Das Stornierungsvolumen der deutschen Lebensversicherungswirtschaft habe im Jahr 2005 bei 12,6 Mrd. Euro gelegen. Das Ankaufsvolumen auf dem Zweitmarkt hingegen lediglich bei 500 Mio., erläutert *Gerd Bühler*. In Deutschland kennen nur 7 % der Versicherten die Möglichkeit des Verkaufs der Police auf dem Zweitmarkt ist das Ergebnis einer Allensbachstudie im Auftrag der cash.life AG. Eine Hinweispflicht über die Möglichkeit des Verkaufs der Versicherungspolice sollte daher im Rahmen der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes in Deutschland eingeführt werden, fordert *Gerd Bühler*. In Großbritannien seien vor Einführung einer entsprechenden Hinweispflicht 25-35 % der Kunden über die Möglichkeit eines Verkaufs auf dem Zweitmarkt aufgeklärt gewesen. Danach sei die Quote auf 80 bis 85 % geklettert. Positiv sei für Verbraucher zudem, dass in der Einführung einer Informationspflicht über die Verkaufsmöglichkeit am Zweitmarkt zugleich die Vorabgenehmigung des Versicherers zur Vertragsübertragung auf das Zweitmarktunternehmen bei Verwertung der Police liege. Der Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen begrüße den Vorschlag des Wissenschaftlichen Beirats des Bundes der Versicherten zur Schaffung einer gesetzlichen Verpflichtung von Lebensversicherern, ihre Kunden über die Möglichkeit eines Verkaufs ihrer Policen auf dem Zweitmarkt zu informieren. Gemeinsam mit institutionellen Verbraucherschützern strebe der Verband eine Neuregelung an.

Gegen eine Verpflichtung der Versicherungswirtschaft zur Information über den Zweitmarkt sprechen *Volker Schöfisch* zufolge drei Argumente: Zum einen seien nicht alle Verträge auf dem Zweitmarkt verkäuflich, wie z.B. Frühstornofälle. Verbraucher müssten somit darüber aufgeklärt werden, ob ihr Vertrag zweitmarktfähig ist oder nicht. Eine einfache kurze Information über die Existenz des Zweitmarktes sei daher nicht ausreichend. Es wäre eine umfassende Beratung notwendig. Zum zweiten würden alle Versicherungsnehmer beraten. Die entstehenden Kosten müssten auch von denen getragen werden, die nicht davon Gebrauch machen könnten. Zum dritten: In der EU-Lebensversicherungsrichtlinie sei geregelt, dass ein Mitgliedstaat zusätzliche Informationen, die über den Inhalt der EU-Richtlinie hinausgehen, dem Versicherungsunternehmen nur dann auferlegen kann, wenn sie dazu dienen, die konkrete Police zu verstehen. Im Falle der Information über den Zweitmarkt sei dies nicht der Fall. Das Europäische Recht spreche also dagegen, eine solche Hinweispflicht bezüglich des Zweitmarktes festzulegen.

### *3.2.5 Vertragsbedingungen der Renten-, Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherung*

Die Versicherungsbedingungen bei der Altersvorsorge sind mangelhaft, kritisiert *Hermann-Josef Tenhagen*. Zum einen gebe es einen Rückschritt in der Verteilung der Abschlusskosten. Bei der Riester-Rente seien die Kosten auf zehn Jahre verteilt worden, bei der Rürup-Rente nur noch auf fünf Jahre. Zum anderen könne ein Kunde in der privaten Altersvorsorge selbst einen schlecht gemanagten Versicherer ohne derbe Verluste nicht verlassen. In der betrieblichen Altersvorsorge hätten die Versicherungsunternehmen das Problem des Versicherungswechsels für den Kunden gelöst. Der Kunde kann beim neuen Arbeitgeber auch zum neuen Versicherungsunternehmen wechseln - ohne großen Verlust.

Die Behandlung der Berufsunfähigkeitsversicherung im Gesetzesentwurf sei stiefmütterliche, kritisiert *Hermann-Josef Tenhagen*. Das erste Problem sei, dass viele Versicherungsinteressenten wegen Vorerkrankungen oder wegen eines risikoreichen Berufes, wie z.B. Musiker, kein Vertragsangebot erhielten. Das zweite Problem seien die Regelungen im Leistungsfall. Ein Versicherungsnehmer müsse sehr lange warten, bis er Leistungen erhalte, was die Branche auch nicht bestreite. Manche Versicherung habe auf der einen Seite 50.000 Neuabschlüsse im Jahr und müsse auf der anderen Seite 50 Verträge abwickeln. Für letzteres sei nur ein Sachbearbeiter eingesetzt. Wenn der erkrankte, verzögere sich die Auszahlung. Im

neuen Versicherungsvertragsgesetz gebe es keine Ansätze, die ungewöhnlich langen Zeiträume bis zur Leistungszahlungen zu verkürzen oder in anderer Weise Qualitätskontrollen für die Abwicklung von Verträgen einzuführen.

Ein gesetzliches Verbot von Gesundheitsfragen im Bereich der substitutiven Krankenvoll- und Krankentagegeldversicherung fordert *Edda Müller*. Dadurch werde auch mehr Wettbewerbsgerechtigkeit zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung erreicht.

### **3.3 Optimierte Versicherungsberatung**

Das neue Versicherungsvertragsgesetz ebenso wie die Umsetzung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung streben eine bessere Beratung der Verbraucher an. Angesichts der großen Anzahl an in Deutschland tätigen Vermittlern, der Vertriebsstruktur sowie der divergierenden Interessen der Beteiligten stellt sich die Frage, ob die vorgesehenen Bestimmungen für einen verbesserten Verbraucherschutz ausreichen. Nach einem kurzen Überblick über die Struktur der Beratung in Deutschland werden eine Stärkung der unabhängigen Beratung, die neuen Beratungspflichten, Qualifikationsanforderungen und die Erlaubnispflicht für Berater und Vermittler diskutiert. Darüber hinaus werden Aspekte, die über den Einflussbereich des neuen Versicherungsrechts hinausgehen, erörtert, so die Struktur des Provisionssystems, Schulbildung zum Thema Altersvorsorge und ein Ehrenkodex für Versicherungsvermittler.

#### *3.3.1 Hintergründe der Versicherungsberatung in Deutschland*

Die Struktur und Anzahl der Versicherungsvermittler in Deutschland ist im internationalen Vergleich ungewöhnlich

*Ein Berater für 160 Bundesbürger – zu viel?*

*„Wir haben mehr Versicherungsvermittler als niedergelassene Ärzte. Mehr Menschen leben davon, uns versicherungstechnisch zu betreuen als uns medizinisch zu betreuen.“*

*Herbert Fromme*

Angesichts der hohen Zahl der Versicherungsvermittler und –berater stellt *Herbert Fromme* die Frage, ob nicht eine volkswirtschaftliche Fehlsteuerung vorliege.

Entscheidend sei nicht die Quantität, sondern welche Schwerpunkte Versicherungsvermittler in ihrer Arbeit legten, meint *Hubertus Münster, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute, Bonn*. Bisher hätten sich sehr viele Vermittler auf Lebensversicherungen spezialisiert. Nach Wegfall der Steuervergünstigungen habe sich das selbst reguliert. Die neue „Spielwiese“ der Vermittler werde voraussichtlich die betriebliche Altersvorsorge sein. Da der Gesetzentwurf verfehle, alle Vermittler beratungskompetent auszubilden, werde es in Zukunft noch mehr Nebenberufler geben, vermutet *Hubertus Münster*.

### *Berater und Vermittler – der feine Unterschied*

Auch ein Versicherungsvermittler berate seine Kunden, jedoch tendiere diese Beratung in eine Richtung, erklärt *Oskar Durstin* den wesentlichen Unterschied zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern. Die Beratung sei beeinflusst vom Interesse des vertretenen Versicherungsunternehmens und vom eigenen Provisionsinteresse des Vermittlers. Ein Versicherungsberater hingegen arbeite unabhängig von Versicherungen und Provisionsinteressen auf Honorarbasis. Obwohl die Berufsbezeichnung geschützt ist, werde sie vielfältig verwendet. Suche man im Internet nach dem Begriff „Versicherungsberater“, erhalte man 2,2 Mio. Treffer, obwohl im Bundesgebiet lediglich 200 gerichtlich zugelassene Versicherungsberater existierten (s. Tabelle 2). Suche man nach dem Begriff „Versicherungsvertreter“, erhalte man hingegen nur 700.000 Treffer. Der Unterschied zwischen Beratern und Vermittlern müsse in der gesetzlichen Behandlung zum Ausdruck kommen. Gemeinsame Regelungen für Berater und Vermittler, wie sie in der EU-Versicherungsvermittler Richtlinie vorgesehen sind, lehnt *Oskar Durstin* daher ab. Für Berater sollten weiterhin die Rahmenbedingungen der Rechtsberatungsberufe gelten.

Tabelle 2: Aufschlüsselung der Versicherungsberater und –vermittlerstruktur in Deutschland

<i>Berufsart</i>	<i>Anzahl der in Deutschland Tätigen (gerundet)</i>
Versicherungsberater	200
Versicherungsvermittler	410.000
darunter: Makler	6.000 - 8.000
ungebundene Vermittler	3.000
gebundene Vermittler, inkl. Nebenberufler	400.000

Quelle: Zusammengestellt nach Informationen des Bundesverbandes Versicherungsberater, des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute und der Industrie- und Handelskammer

### 3.3.2 Stärkung der unabhängigen Beratung

Ziel des neuen Versicherungsrechts müsse es sein, die unabhängige Beratung zu stärken, fordert *Edda Müller*. Dies soll in vier Schritten erfolgen. Zum einen könne die unabhängige Beratung am besten gestärkt werden, indem Verbrauchern offengelegt werde, dass der Rat von versicherungsgebundenen Vertretern keinesfalls kostenlos ist, sondern in Form einer Provision zu den Kosten des Vertragsabschlusses hinzukomme. Dieses Provisionsinteresse der Vermittler und die unterschiedliche Höhe für die einzelnen Produkte beeinflusse die Beratung. Aus Sicht des Bundesverbandes Verbraucherschutz ist das derzeitige Provisionssystem eine der Ursachen für den nicht risikogerechten Versicherungsschutz der meisten deutschen Haushalte.

Zum zweiten sollten die anbieterunabhängige und damit auch provisionsunabhängige Versicherungsberatung durch eine Verpflichtung der Versicherer gestärkt werden, neben den Bruttotarifen so genannte Nettotarife, d.h. Bruttotarif minus Vermittlungsprovision, auszuweisen. Begrüßenswert sei, dass die Offenlegung der Abschluss- und Vertriebskosten eines Versicherungsvertrages in die Informationspflichtenverordnung einbezogen werden solle. Versicherer müssten jedoch auch verpflichtet werden, Versicherungsnehmern Nettotarife anzubieten, die anstelle der versicherungsgebundenen Beratung eine Honorarberatung in Anspruch nähmen, mahnt *Edda Müller*.

Zum dritten sollte das Provisionsabgabeverbot abgeschafft werden, um unabhängigen Versicherungsberatern eine Wettbewerbschance zu geben. Die ungebundenen Vermittler sollten Provisionen mit einem zwischen dem Versicherungsinteressenten und dem Vermittler verabredeten Beratungsentgelt verrechnen können. Damit könnten ungebundene Vermittler als Honorarberater auftreten. Somit sei gewährleistet, dass die Entscheidung des Verbrauchers nicht durch die persönlichen finanziellen Interessen des Beraters beeinflusst werde.

Auch der Bund der Versicherungskaufleute plädiert für ein Beratungsentgelt, erklärt *Hubertus Münster*. Versicherungsvermittler sollten grundsätzlich im Falle einer Beratung eines Kunden, die nicht zum Abschluss eines Vertrages führt, ein Beratungsentgelt vereinbaren dürfen. Dieser Vorschlag beruhe auf den Erfahrungen, dass sowohl Versicherungsvertreter als auch Versicherungsmakler in großem Umfang Beratungsleistungen z.B. in der betrieblichen und privaten Altersversorgung erbringen, die Verträge jedoch anschließend aufgrund des Tarifvorbehaltes des Altersvermögensgesetzes auf der Ebene der Tarifparteien erfolgen und der Vermittler daher seine Leistungen ohne Entgeltanspruch erbracht hat.

Viertens, fordert *Edda Müller* eine Statusklärung des Versicherungsvermittlers bei jedem ersten Kontakt mit dem Kunden. Diese sollte aufzeigen, welche Formen der Versicherungsvermittler und -berater es gibt, wie die Anforderungen an deren fachliche Qualifikation aussehen und welcher Berater oder Vermittler im Schadensfall zur Rechtsvertretung berechtigt ist. Aus der in der EU-Versicherungsvermittler-richtlinie vorgesehenen Statusklärung soll der Verbraucher erkennen können, ob der Vermittler nur für ein einzelnes Versicherungsunternehmen arbeitet oder ob er seine Ratschläge auf eine breite und ausgewogene Marktuntersuchung stützt.

### 3.3.3 Die neuen Beratungspflichten in der Diskussion

Die Umsetzung der Beratungsvorschriften sieht *Ulf Wollrath* problematisch. In welchem Maße der Vermittler investigativ jedem Bedürfnis des Kunden nachforschen müsse, bleibe unklar. Ein Diskutant verweist auf einen Arbeitskreis zur praktischen Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie. Dieser habe Protokolle, Beratungsbögen, Risikoanalysebögen etc. erstellt.<sup>7</sup> Die Umsetzung der EU-Richtlinie zur Versicherungsvermittlung in deutsches Recht kompliziere die Anforderungen an die

---

<sup>7</sup> Der Arbeitskreis ist Teil des Verbandes der Klein- und Mittelstandsbetriebe in Deutschland. Die Dokumente stehen auf der Homepage des Arbeitskreises kostenlos zur Verfügung: <http://www.euvermittlerrichtlinie.de>

Beratung und ihre Dokumentation kritisiert *Hubertus Münster*. Die EU-Richtlinie beschränke die Informationspflicht auf folgende drei Säulen:

1. Gründe, die den Vermittler zum Rat für das vermittelte Versicherungsprodukt veranlasst haben, sind genau anzugeben.
2. Beim Rat sind die Angaben des Kunden sowie dessen Wünsche und Bedürfnisse zu berücksichtigen.
3. Die Angaben des Vermittlers müssen die Komplexität des angebotenen Vertrages berücksichtigen.

Im Entwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie sei die Informationspflicht umfangreicher gestaltet, hebt *Hubertus Münster* hervor. Sie umfasse folgende sieben Punkte:

1. Der Versicherungsvermittler hat die Pflicht, nach den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden zu fragen.

Diese Pflicht besteht, falls

2. die Schwierigkeit, das angebotene Produkt zu beurteilen oder
3. die Person des Versicherungsnehmers oder
4. dessen Situation  
Anlass zur Befragung geben.
5. Der Beratungsaufwand muss in einem angemessenen Verhältnis zu der zu zahlenden Prämie stehen.
6. Die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat sind anzugeben.
7. Die Dokumentation erfolgt unter Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrages.

Im Sinne einer klaren, verständlichen und wirtschaftlich zumutbaren Regelung schlägt der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute vor, den Versicherungsvermittler zu verpflichten, den Kunden bezogen auf dessen Versicherungswunsch hin angemessen zu beraten und die Gründe für den erteilten Rat anzugeben. Der Vermittler solle den Kundenwunsch, seinen Rat und die Gründe dazu dokumentieren. Insbesondere sollte keine Ermittlungspflicht nach den

Bedürfnissen des Kunden sondern nur eine Beratungspflicht gesetzlich festgeschrieben werden.

### *Dokumentation der Beratung*

Bereits heute dokumentierten seriöse Versicherungskaufleute ihre Gespräche, nicht zuletzt wegen der Haftungssituation, so *Hubertus Münster vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.*, Bonn. Für die anderen werde sich der Beratungsaufwand dramatisch erhöhen. Beratungsprotokolle würden aber nicht zu einer für den Verbraucher verbesserten Haftungssituation führen. Es werde sich nur etwas an der Beweislast ändern. Der Kunde, der einen Antrag unterschreiben wolle, werde auch einen Verzicht unterschreiben. Es werde nicht zu einer Lawine von Prozessen kommen. Auch, weil Haftungsprozesse im Kapitalanlegerbereich zu 95 % von den Kunden verloren werden.

### *Option des Beratungsverzichts – ein Schlupfloch für „schwarze Schafe“?*

Die Regelung zum Beratungsverzicht basieren auf verschiedenen europäischen Richtlinien, u.a. auf der Richtlinie zur Lebensversicherung, erklärt *Volker Schöfisch*. Sie sähen bestimmte Beratungen vor, jedoch nur die Verpflichtung des Unternehmens, zu beraten, nicht des Versicherer, sich beraten zu lassen. Der Gesetzentwurf erkenne auf diese Weise das Selbstbestimmungsrecht des Versicherungsnehmers an. Die Beratung schriftlich festzuhalten habe im doppelten Sinne einen Schutzcharakter. Zum einen werde das Unternehmen geschützt, denn es erhalte eine schriftliche Bestätigung, dass der Verbraucher keine Beratung wünscht. Zum anderen werde dem Verbraucher durch das schriftliche Festhalten auf einer gesonderten Erklärung deutlich vor Augen geführt, dass dieser Verzicht eine besondere Bedeutung haben kann, z.B. in Bezug auf die Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen.

Eine Pflicht, den Kunden bei Verzicht auf eine schriftliche Dokumentation darauf hinzuweisen, dass dies möglicherweise nachteilige Auswirkungen auf eigene Schadenersatzansprüche gegen den Vermittler hat, ist aus Sicht von *Hubertus Münster* nicht akzeptabel. Bisher sei es dem deutschen Recht unbekannt, einem Dienstleistungsanbieter solche Verpflichtungen aufzuerlegen.

Die Möglichkeit zur Verzichtserklärung werde insbesondere von „schwarzen Schafen“ der Versicherungsbranche genutzt werden, befürchtet *Elke Weidenbach, Gruppe Finanzdienstleistungen, Verbraucher-Zentrale Nordrhein-Westfalen*,

*Düsseldorf.* Die neuen Bestimmungen bewirkten keine Läuterung der schwarzen Schafe oder ihre Ausmusterung. Gegen die tendenziöse Darstellung des Vermittlers wehrt sich *Hubertus Münster*. Es gebe zwar „schwarze Schafe“, diese seien aber nicht repräsentativ für die Branche.

Im Gegensatz zum Entwurf zum neuen Versicherungsvertragsgesetz sei im Original der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlungen ein Protokoll nicht erwähnt (s. Zitat unten). Vielmehr sei festgelegt, dass passend zu den Bedürfnissen beraten werden muss, merkt *Wolfgang Scholl* an. Da könne man als Absicherung ein Protokoll anfertigen oder auch nicht. Der Versicherungsvermittler müsse im Schadensfall nachweisen können, dass er seiner Pflicht nachgekommen ist. Falsch sei es, ein Protokoll zu verlangen, die Möglichkeit einzuräumen, dass der Kunde darauf verzichtet und damit die Beweislast zu Lasten der Verbraucher umzukehren. Er plädiert dafür, die EU-Richtlinie in diesem Sinne eins zu eins umsetzen. So würden Beratungsprotokolle nur eingesetzt, wenn der Versicherungsabschluss weitreichende Konsequenzen habe und nicht bei jedem relativ unbedeutenden Vertrag, wie z.B. beim Verkauf einer Reiseversicherung. Auch *Oskar Durstin* betont, dass die Dokumentation allein nicht der entscheidende Punkt sei. Der Verzicht auf Beratung dürfe nicht die eigentlich intendierte stärkere Haftung des Vermittlers zu einer Haftungsentlastung umkehren.

*Zitat zur Dokumentation von Versicherungsberatungen  
aus der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung:*

*„Vor Abschluss des Versicherungsvertrages hat der Versicherungsvermittler, insbesondere anhand der vom Kunden gemachten Angaben, zumindest dessen Wünsche und Bedürfnisse sowie die Gründe für jeden diesem zu einem bestimmten Versicherungsprodukt erteilten Rat genau anzugeben. Diese Angaben sind der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrages anzupassen.“ EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung, Art. 12, Abs. 3.*

Ein Diskutant schlägt eine Differenzierung zwischen den Beratungsstandards für langlaufende kapitalbildende Versicherungen und einfache Versicherungen wie Reiserücktrittsversicherungen vor. Diese Unterscheidung existiere bereits in Bezug auf Treuhänderverfahren oder im Bereich des Widerrufsrechts. Er hält für langlaufende kapitalbildende Versicherungen eine Zwangsberatung für angebracht. Die Möglichkeit des Verzichts auf Beratung berge eine zu große Gefahr des Missbrauchs durch den Vermittler.

### 3.3.4 Die neuen Qualifikationsanforderungen für Berater in der Diskussion

Der vom Bundesministerium für Wirtschaft am 26. März 2006 vorgelegte Entwurf ist aus Sicht des Verbraucherzentrale Bundesverband nicht geeignet, das Vertrauen der Verbraucher in die fachliche Qualifikation aller Versicherungsvermittler zu stärken und sie vor unkundigen, insbesondere nebenberuflich tätigen Vermittlern zu schützen.

Die Vertriebsstrukturen in Deutschland seien stark von nebenberuflich arbeitenden Vermittlern geprägt. Das stehe im Gegensatz zu anderen EU-Ländern. So gebe es in Deutschland nach Angaben des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft ca. 500.000 Versicherungsvermittler. In allen anderen EU-Ländern hingegen jeweils weniger als 50.000. Von den 500.000 Vermittlern seien ca. 320.000 nebenberuflich tätig. Ohne eine besondere Berufsqualifikation übten Versicherungsvermittler die Beratung und den Verkauf von Versicherungen als Möglichkeit zur Erzielung eines Nebenverdienstes aus. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie scheine diese unbefriedigende Situation erhalten zu wollen, kritisiert *Edda Müller, Vorstand Verbraucherzentrale Bundesverband*.

Ebenso wie die Untervermittler in den Versicherungsbetrieben sollen die nebenberuflich tätigen Vermittler laut Entwurf zum Versicherungsvertragsgesetz lediglich eine angemessene Sachkunde nachweisen. Der Entwurf lasse offen, was darunter zu verstehen ist, bemängelt *Edda Müller*. Angesichts der Arbeitsmarktlage wolle der Bundesverband der Verbraucherzentralen zwar kein „Berufsverbot“, aber die Berufsqualifikation der Vermittler und Berater müsse verbessert und deren Vorhandensein überprüft werden. Es sei nicht verantwortbar, Versicherungsvermittler mit unzureichender Sachkunde Kunden beraten zu lassen.

Die aktuell geforderten 222 Stunden Ausbildung als Voraussetzung für einen bisher gerichtlich zugelassenen Versicherungsberater, zu dessen Aufgabengebiet auch Schadenfallberatung gehört, reichen auch *Oskar Durstin* zufolge nicht aus. Etwa die Hälfte dieser Qualifikation bestehe aus Verkaufsberatung, Kundenkommunikation, Einwandbehandlung etc., kritisieren *Oskar Durstin* und *Wolfgang Scholl*. Würden die im Gesetzentwurf geforderten kommunikativen Fähigkeiten in Richtung von Kundenbeeinflussungsstrategien ausgelegt, sei dies nicht im Sinne einer verbesserten Beratung. Die umfangreichen schriftlichen und praktischen Prüfungen, die ein Vermittler zu durchlaufen habe, widerlegten diesen Verdacht, wirft ein Diskutant ein. In der praktischen Prüfung müssten Vermittler zeigen, dass sie ihr

Fachwissen in Kundensprache umsetzen könnten, ebenso wie in anderen kaufmännischen Berufen. Es gehe nicht um Methoden, Kunden über den Tisch zu ziehen oder zu überreden. Im europäischen Vergleich sei die deutsche Fachqualifikation als Mindestqualifikation für das Privatkundengeschäft herausragend. Für gewerbliche Vermittlungen im industriellen Bereich reiche sie hingegen nicht aus. Im Gesetzentwurf gehe es jedoch um den Schutz des privaten Verbrauchers vor Versicherungen, nicht um den Schutz von Unternehmen vor Versicherungen oder von Versicherungen vor ihren Rückversicherern.

#### *Gleiche Qualifikation für private und gewerbliche Kunden?*

Der Ruf nach geringeren Qualifikationsanforderungen für das Privatkundengeschäft ist für *Lilo Blunck, Geschäftsführerin des Bundes der Versicherten*, nicht akzeptabel. Das Bundesverfassungsgericht habe in seinem Urteil einen besonderen Schutz der Verbraucher angemahnt. Dies sei insbesondere im Hinblick auf die zunehmende Bedeutung der privaten Altersvorsorge notwendig. Das Ziel der Ausbildung dürfe nicht beschränkt sein auf die Fähigkeit, Versicherungen mit anderen Versicherungsangeboten zu vergleichen. Auch einen Vergleich mit anderen Anlageprodukten sollte ein Versicherungsvermittler beherrschen. Die vorgeschlagene Mindestqualifikation erfülle diese Voraussetzung nicht. Ein Diskutant hält dem entgegen, dass die Mindestqualifikation für Einfirmenvertreter angebracht sei. Für die private Altersvorsorge sollte es Spezialisten geben.

Die Differenzierung in der Qualifikation zwischen Privat- und Industriekunden hält auch *Oskar Durstin* für nicht angemessen. Besorgniserregend sei, dass die Mindestqualifikation nach außen so dargestellt werden könnte, als wären nun alle Vermittler bestens qualifiziert. Mit einer Mindestqualifikation werde dies nicht erreicht.

#### *Gleiche Qualifikation für Nebenberufler, ungebundene und gebundene Vermittler*

Alle sollten gleichen Qualifikationsanforderungen unterliegen, auch Nebenberufler, weil alle die gleichen Produkte verkauften, fordert *Hubertus Münster*. Das Ziel des Gesetzentwurfs, auch Nebenberufler beratungskompetent auszubilden, sei verfehlt worden. Ferner bliebe es den Unternehmen überlassen, für eine zur Vermittlung angemessene Qualifikation ihrer gebundenen Vermittler zu sorgen. Für gebundene Vermittler gebe es keine Qualifikationsstandards. Dies entspreche nicht der schon heute verbreiteten Praxis, dass grundsätzlich nur derjenige einen Vertretervertrag erhält, der entweder den Nachweis der Ausbildung des Berufsbildungswerks der deutschen Versicherungswirtschaft zum Versicherungsfachmann bzw. Versiche-

rungsfachfrau führt oder diesen innerhalb kurzer Zeit nach Abschluss eines Handelsvertretervertrages nachholt.

Wenn Unternehmen die Qualifikation ihrer Ausschließlichkeitsvertreter prüfen würden, führe dies zu einer Abhängigkeit des Vertreters vom Unternehmen, erklärt *Hubertus Münster*. Eine Erlaubnisfreiheit sollte nur nach Nachweis einer Qualifikation möglich sein und bei Wechsel von einer erlaubnisfreien Vermittlungstätigkeit in eine erlaubnispflichtige sollten keine zusätzlichen fachlichen Kenntnisse oder Prüfungen nachzuleisten sein, fordert *Hubertus Münster*.

Eine ordentliche Prüfung sei nicht garantiert, wenn Vorgesetzte im Unternehmen selbst prüfen, ob der gebundene Untervermittler angemessene Sachkunde habe, ist *Wolfgang Scholl, vzbv*, überzeugt. Auch für die Überwachung der ausreichenden Qualifikation in den Versicherungsunternehmen brauche es andere Strukturen. Die überlastete Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht sei nicht die geeignete Stelle.

#### *Höhere Qualifikation für Honorarberater*

Honorarberater sollten nach Auffassung von *Wolfgang Scholl* eine bessere Berufsqualifikation vorweisen als andere Vermittler. Eine Möglichkeit der Abstufung wäre, von Honorarberatern die Qualifikation eines Versicherungskaufmanns und zusätzliche Nachweise der Marktkunde zu fordern. Die berufsbegleitende Ausbildung zum Versicherungskaufmann dauere in der Regel zwei Jahre. Hier sollten allgemeine versicherungsbezogene juristische sowie versicherungsfachliche Kenntnisse zum Qualifikationskriterium gemacht werden, nicht aber betriebswirtschaftliche oder das Vermittlerrecht betreffende Kenntnisse, abgesehen von der Haftung bei Falschberatung. Denn diese Kenntnisse dienen nicht dem Kundenschutz, sondern dem Eigeninteresse des Vermittlers. Alternativ sei der Versicherungsfachwirt für Honorarberater als Qualifikationsniveau denkbar. Dieser Abschluss könne aufbauend auf der Ausbildung zum Versicherungskaufmann innerhalb von zwei Jahren berufsbegleitend erworben werden. Für einen gerichtlich zugelassenen Versicherungsberater sollte der Abschluss des Versicherungsbetriebswirts zwingend vorausgesetzt werden. Dieser Titel könne berufsbegleitend innerhalb von zwei Jahren aufbauend auf der Ausbildung zum Fachwirt beim Berufsbildungswerk der deutschen Versicherungswirtschaft erworben werden. Diese Vorschläge zeigten

einen Weg zur klaren Abstufung und Unterscheidbarkeit des jeweiligen Beraters oder Vermittlers in Bezug auf seine Mindestberufsqualifikation (s. Tabelle 3).<sup>8</sup>

Tabelle 3: Qualifikationsabstufungen für Vermittler und Berater

1. Sehr hohe Fachkunde	Gerichtlich zugelassener Versicherungsberater	Mindestens Kenntnisse auf dem Niveau des „Versicherungsbetriebswirts“
2. Hohe Fachkunde	Honorarvermittler	Mindestens Kenntnisse auf dem Niveau des „Versicherungskaufmanns“
3. Ausreichende Fachkunde	Sonstige Vermittler	Mindestens Kenntnisse auf dem Niveau des „Servicefachmann Versicherungen/Versicherungsfachmann“

Quelle: Verbraucherzentrale Bundesverband

### 3.3.5 Die Erlaubnispflicht – ein umstrittenes Instrument des Verbraucherschutzes

Die IHK lehnt die in der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung angelegten Qualifikationsnachweise und Registrierpflichten für Vermittler ab, erklärt *Ulf Wollrath, Geschäftsführer der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund*. Er verurteilt den Systemwechsel von einem erlaubnisfreien zu einem erlaubnispflichtigen Gewerbe als Eingriff in die Gewerbefreiheit und befürchtet, dass eine ähnliche Berufszugangssperre auch andere Branchen, wie z.B. Immobilienmakler oder Markthändler, treffen könnte. Das Ziel eines erhöhten Verbraucherschutzes könne zwar grundsätzlich eine Einschränkung der Gewerbefreiheit rechtfertigen. Aufgrund der vielen Ausnahmeregelungen für Nebenberufler und gebundene Vermittler träfe das neue Versicherungsrecht im Wesentlichen ungebundene Vermittler und Makler. Die sei jedoch nur ein geringer Teil der Branche (s. Tabelle 2). Statt des angestrebten Verbraucherschutzes finde eine Marktberreinigung zu Lasten der kleinen und mittleren Unternehmen statt. Wenn nur 5 % der Vermittler unter die vorgesehenen Bestimmung fielen, sei die Rechtfertigung eines derartigen Eingriffs in die Gewerbefreiheit fragwürdig, meint auch *Hubertus Münster*.

---

<sup>8</sup> Vgl. Verbraucherzentrale Bundesverband: Stellungnahme des Verbraucherzentrale Bundesverbandes zur Neugestaltung des Rechts der Versicherungsvermittlung und des Berufs „Versicherungsberater“, 26. März 2006, Berlin, S. 10-11.

## *Zentrale oder dezentrale Registerbehörde*

Die Erlaubnisbehörde wird laut Gesetzentwurf bei den Industrie und Handelskammern (IHK) angesiedelt. Die IHK hatte die Gewerbeämter als Registerbehörde favorisiert, weil diese auch die Gewerbeanmeldungen dezentral annehmen, erläutert *Ulf Wollrath*. *Hubertus Münster* spricht sich hingegen gegen die örtlichen Gewerbeämter als Registerbehörde aus. Bei gleichzeitiger Errichtung eines einzigen bundesweiten Auskunftsregisters hätte der erforderliche ständige Datenaustausch zwischen den ca. 7.400 Gewerbeämtern und dem Zentralregister zu einem unverhältnismäßig hohen bürokratischen Aufwand und zu vermeidbaren Kosten geführt. Die Registrierung und Zulassung auf die IHK zu übertragen, hält *Hubertus Münster* für eine akzeptable Lösung, auch wenn die IHK bisher keine Erfahrung mit der Registrierung von Versicherungsvermittlern gewonnen habe. Diese dezentrale Lösung sei jedoch nicht mit dem Argument der hohen Registereintragungen zu rechtfertigen. Denn aufgrund der vielen Ausnahmeregelungen werde sich die Zahl der zu registrierenden Gewerbetreibenden auf ca. 8.000 Makler und 3.000 Mehrfachagenten reduzieren.

Gegen eine dezentrale Lösung spreche, dass die 83 Industrie- und Handelskammern unterschiedliche Rechtsauffassungen entwickeln werden und sich diese z.B. bei Auflagen und Beschränkungen auswirken könnten. Eine zentrale und neutrale Registrierstelle der gesamten Versicherungswirtschaft gemeinsam mit den Verbänden, wäre die beste Lösung aus Sicht von *Hubertus Münster*. Da weder bei der Erlaubniserteilung bzw. –befreiung noch bei der Registrierung ein Ermessensspielraum gegeben ist, sondern vielmehr eine reine Urkundenprüfung stattfindet, würden die unterschiedlichen Interessen der verschiedenen Verbände dieser Lösung nicht entgegenstehen.

Einen sehr engen Spielraum, das Gesetz auszulegen, sieht *Ulf Wollrath* auch für die IHK. Die Durchführungsverordnung werde klar regeln, wie die Registrierung inhaltlich zu gestalten sei. Es sei bisher unklar, ob die Feststellung der Erlaubnisfreiheit bei den IHKs als Zulassungsbehörde liegen soll mit der Möglichkeit, die Erlaubnispflichtigkeit festzustellen, oder ob die erlaubnisfreien Versicherungsvertreter nur an das Register zur Eintragung zu melden seien, stellt *Hubertus Münster* als Frage in den Raum.

*Hubertus Münster* spricht sich für eine Verbändelösung aus, die er als die kostengünstigste und unbürokratischste ansieht. Die berechneten Zulassungs- und Registergebühren würden sich bei der Verbändelösung auf ca. 200 Euro im

Gegensatz zu 400 bis 1500 Euro bei der IHK belaufen. Die IHK strebe zwar an, die Registrierung mit möglichst wenig administrativer Belastung und Kosten für das Gewerbe zu bewältigen, die Versicherungsprämien würden sich in Zukunft jedoch verteuern, so *Ulf Wollrath*. Auch die Prämien der Berufshaftpflicht würden sich erhöhen, was an die Versicherungsnehmer weitergegeben werde. Verbraucherschutz sei nicht zum Nulltarif zu haben.

### *Transparenz über Vermittlerqualifikation und Abhängigkeiten*

Beim DIHK werde vermutlich ein zentrales und öffentlich einsehbares Register eingerichtet. So sei für den Verbraucher transparent, wer ein gebundener und wer ein ungebundener Vermittler ist und wer bestimmte Kriterien, wie z.B. Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung, vorweisen kann, erklärt *Ulf Wollrath*. Der Gesetzgeber soll den Inhalt des Registers präzisieren und Hinweise zur Operationalisierung geben. Beispielsweise sollte festgelegt sein, wie ein Beschwerdeverfahren abzulaufen hat.

Es sei vorgesehen, dass die Allgemeinheit keinen Zugriff auf Daten erhalten soll, die den Umfang der zugelassenen Tätigkeit betreffen, erläutert *Hubertus Münster*. Eine solche Einschränkung der Transparenz sei aus Sicht des Verbrauchers, aber auch aus wettbewerbsrechtlichen Erwägungen abzulehnen. Wenn, wie es der Gesetzesentwurf vorsieht, auch solche Vermittler registriert werden, die nur eingeschränkt Versicherungsprodukte vermitteln und nur eine angemessene Qualifikation bezüglich dieser Produkte nachzuweisen haben, müsse der Verbraucher diese Einschränkung erkennen können. Auch sollte der Kunde die Geschäftsanschrift seines Vermittlers abfragen können sowie Zugriff auf den Namen und den Sitz des Unternehmens erhalten, das eine Haftungsübernahme für den für sich tätigen Einfirmenvertreter erklärt hat.

Im Sinne einer Unterstützung gut qualifizierter Vermittler im Leistungswettbewerb mit anderen Vermittlern bedürfe es mehr Transparenz und mehr Information, meint *Wolfgang Scholl*. Die Informationen müssten in Form einfacher Schemata aufbereitet sein. Als Beispiel führt er die Kennzeichnung von Eiern an. Bei Eiern funktioniere es, dass Konsumenten bewusst anhand der Informationsschemata Eier nach Qualitätsgesichtspunkten auswählten. Inhaltlich müssten die Schemata erfassen, was die jeweiligen Vermittler kennzeichnet, d.h. insbesondere ihre Gebundenheiten. Zudem sollten die Statusinformationen beim Erstkontakt nicht nur kurz gezeigt werden, sondern dem Kunden als Information übermittelt werden, damit er diese in Ruhe studieren könne.

### **3.4 Weitere Wege zu mehr Verbraucherschutz: Provisionssystem, Bildung, Ehrenkodex**

Über die im neuen Versicherungsrecht berücksichtigten Punkte hinaus werden eine Änderung des Provisionssystems, die Aufnahme von Versicherungsthemen im Schulcurriculum und ein Ehrenkodex für Vermittler als Instrumente des Verbraucherschutzes diskutiert.

#### *3.4.1 Das Provisionssystem – ein Einflussfaktor für die Beratungsqualität?*

Es bestehe ein Zusammenhang zwischen dem Informationsproblem der Versicherungsbranche und der Provisionsstruktur, meint *Hermann-Josef Tenhagen, Chefredakteur von FINANZtest, Berlin*. Es gebe Beispiele für gravierende provisionsbedingte Beratungsmängel in der privaten Kranken- und Haftpflichtversicherung (s. Beispiele A und B unten). Der Vermittler sei in der Weitergabe von Informationen nicht frei von Interessen an der Provision. Ein kurzfristiges, provisionsinteressengeleitetes, nur auf den Vertragsabschluss gerichtetes Denken könne jedoch nicht im Interesse der Versicherungsunternehmen sein.

#### *Beispiele für provisionsinteressengeleitete Beratungsfehler*

##### *Beispiele A:*

*In der privaten Krankenversicherung werde Versicherungsinteressenten häufig nicht erklärt, dass sie auch im Ruhestand von ihrer Rente hohe Beiträge zahlen müssen.*

##### *Beispiel B:*

*In der Haftpflichtversicherung habe eine Umfrage von FINANZtest ergeben, dass Verbraucher von Außendienstmitarbeitern über die Themen „schuldunfähige Kinder“, „ehrenamtliche Tätigkeiten“, „Gefälligkeitshandlungen“ und „Geliehenes“ kaum aufgeklärt werden.*

Das Vergütungssystem für Außendienstler sei auch für Vermittler suboptimal, erklärt ein Diskutant. Vermittler die am Anfang gut verdient hätten, merkten im Laufe der Zeit, dass sie über das Stornoreservekonto vieles wieder zurückzahlen müssten.

Es gebe Bestrebungen, die Vergütungssysteme und die damit einhergehende Steuerung der Außendienstmitarbeiter von einem abschlussorientierten Provisionssystem auf ein bestandsorientiertes Provisionssystem umzustellen, merkt

*Hubertus Münster* an. Das Gewicht der Abschlussprovision gegenüber der Provision für die Betreuung des laufenden Vertrages solle erheblich reduziert werden.

Aus europarechtlichen Gründen könne das Provisionssystem nicht einfach abgeschafft werden, meint *Wolfgang Scholl*. Transparenz könne bereits helfen, die Missstände zu mildern. Kunden würden mit den Vermittlern verhandeln, wenn Provisionen hoch angesetzt sind. In der Lebensversicherung würden auf diese Weise die Provisionen sinken. Im Bereich der Sachversicherungen, in denen die Provisionen zu gering seien, würden sie steigen. Man käme durch Transparenz zu einem aufwandsgerechten Beratungssystem. Die Beratung werde durch die Offenlegung der Provision nicht verbessert, ist *Hubertus Münster* hingegen überzeugt. Transparenz auf diesem Gebiet lehnt er ab, denn wenn man zum Autohändler gehe, wisse man schließlich auch nicht, wie teuer der Vertrieb sei.

#### *3.4.2 Bildung für Verbraucher und ein Ehrenkodex für Vermittler*

Eine verbesserte Qualifikation der Versicherungsvermittler und eine bessere Beratung garantieren *Elke Weidenbach, Gruppe Finanzdienstleistungen, Verbraucher-Zentrale Nordrhein-Westfalen*, zufolge noch keinen ausreichenden Verbraucherschutz. Zum einen müssten Verbraucher selbst besser informiert sein. Schon junge Menschen müssten in der Schule - ob Gymnasium oder Berufsschule - besser ausgebildet werden. Denn sie würden in der Zukunft immer mehr gefordert sein, sich um ihre Altersvorsorge selbst zu kümmern. Zum anderen sollten Versicherungsvermittler auf der Basis eines Ehrenkodex arbeiten, der ihnen vom Versicherer vermittelt wird. Diesen gibt es *Oskar Durstin* zufolge bereits in Form der Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft. Wenn jeder Vertreter das nicht nur unterschreiben würde, sondern es auch Gegenstand der Prüfung des Berufsbildungswerks der deutschen Versicherungswirtschaft wäre und sich die Vertreter in der Praxis daran orientieren würden, sei man einen großen Schritt auf dem Weg zum Verbraucherschutz vorangekommen.

#### 4 Versicherteninteressen bei der Anpassung von Bedingungen und Tarifen

Versicherungsgesellschaften können Vertragsbedingungen unter bestimmten Umständen einseitig ändern. Diese gesetzlich festgelegte Option soll ausgleichen, dass Lebensversicherungen und privaten Krankenversicherungen das Kündigungsrecht verwehrt ist. Insbesondere wenn rechtliche Vertragslücken entstehen, z.B. weil ein Gerichtsurteil Vertragsklauseln für ungültig erklärt, können Versicherer diese füllen.

Zur Zeit existieren zwei Vorschriften im Versicherungsvertragsgesetz, die die Änderung von Versicherungsbedingungen und –tarifen wegen unwirksamer Bestimmungen vorsehen. Es handelt sich um § 172 VVG für den Bereich der Lebensversicherung und um § 178 VVG für den Bereich der Krankenversicherung. Beide Vorschriften setzen für eine Vertragsänderung die Zustimmung eines unabhängigen Treuhänders voraus. Darüber, wie die Unabhängigkeit des Treuhänders gewährleistet wird, enthalte das derzeitige VVG keine Regelung, erklärt *Lilo Blunck, Geschäftsführerin des Bundes der Versicherten*. Lediglich im Versicherungsaufsichtsgesetz<sup>9</sup> werde die fachliche und persönliche Eignung des Treuhänders gefordert. Das Treuhänderverfahren verlaufe folgendermaßen: Die Versicherungsunternehmen benennen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht den Treuhänder. Die Behörde prüft die Eignung des Treuhänders. Im Treuhänderverfahren stimmt also nicht der Vertragspartner, d.h. der Versicherungsnehmer zu, sondern ein von der Versicherung bestellter unabhängiger Treuhänder. Dieser genehmigt die Änderungen anstelle des Vertragspartners. Der Versicherungsnehmer als Vertragspartner hat auf die Änderungen des Versicherungsvertrags keinen Einfluss.

Unumstritten ist in der Diskussion, dass eine nachträgliche Vertragsänderung möglich sein sollte. Es gibt jedoch verschiedene Vorstellungen unter welchen Bedingungen dies wünschenswert ist und wie eine Regelung ersetzt werden soll. Insbesondere wird das Auswahlverfahren des Treuhänders kritisiert. So würden bei der Prüfung der Eignung des Treuhänders die Interessen der betroffenen Versicherungsnehmer nicht angemessen berücksichtigt, merkt *Lilo Blunck* an. Der Referentenentwurf zur VVG-Reform nehme den erforderlichen Interessenausgleich auch nicht vor.

---

<sup>9</sup> Das Versicherungsaufsichtsgesetz vom 17.12.1992 regelt die Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht über die Versicherungsunternehmen.

#### 4.1 Änderungen laufender Verträge – Wohl oder Übel für den Versicherten?

*„Langlaufende Verträge sollten als lebender Prozess begriffen werden. Es darf jedoch keine Willkür herrschen.“*

*Johannes Lörper*

Grundsätzlich dürfe es nicht so sein, dass man ohne vernünftige vertragliche Regelung Bedingungen ändert, erklärt *Johannes Lörper, Mitglied der Vorstände der Deutschen Aktuarvereinigung, der Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG und der VICTORIA Lebensversicherung AG*. Eine nachträgliche Änderung sei jedoch nicht grundsätzlich verbraucherfeindlich, wie zwei Beispiele zeigten.

*Beispiel A - Rentenversicherung:*

*Wenn ein 20jähriger eine Rentenversicherung abschlieÙe, könne diese durchaus 80 Jahre dauern. Die für die Produkte maßgeblichen Umstände lieÙen sich kaum über Zeiträume von bis zu 80 Jahren voraussehen. Wenn man den Vertrag am Anfang unter der Bedingung gestalte, dass man in den 80 Jahren unter keinen Umständen Änderungen vornehmen dürfe, würden die Verträge relativ unattraktiv für den Verbraucher. Die Möglichkeiten zur Anpassung der Tarife und Bedingungen erlaubten, die Verträge den geänderten Faktoren anzupassen und sie dadurch funktionstüchtig zu erhalten. Dies sei auch zum Vorteil der Versicherten, die ein Interesse am Fortbestehen ihrer Verträge hätten.*

*Beispiel B - Berufsunfähigkeitsversicherung:*

*Invalidität sei ein gesellschaftlicher Begriff und daher extrem relativ. Wenn man keine Anpassung vornehmen dürfe, müsse man von vornherein sehr konservativ kalkulieren. Änderungsmöglichkeiten seien daher für beide Seiten geboten, um diese langlaufenden Versicherungen operable zu halten, ist Johannes Lörper überzeugt.*

Selbst scheinbar kundenunfreundliche Anpassungen wie z.B. Prämienanpassungen seien im Interesse der Versicherten. Ohne diese Möglichkeit könnten die Unternehmen ggf. insolvent werden, so dass die Versicherten deutlich mehr als durch eine Anpassung verlören.

Veränderte Umstände erzeugten nicht nur beim Versicherungsunternehmen, sondern auch beim Versicherten den Wunsch nach Vertragsänderungen, hält *Herbert Fromme* entgegen. Wenn ein Kunde nach 20 Jahren Vertragslaufzeit seine Lebensversicherung auflösen wolle, weil er krank sei oder in Scheidung lebe, müsse

er einen hohen Stornoabschlag zahlen. Eine einfache Vertragsänderung auf Wunsch des Versicherten sei nicht möglich.

*Johannes Lörper* weist in diesem Zusammenhang auf das in der Grundkonstruktion der Lebensversicherung eingebaute Kollektivelement hin. Man müsse sicherstellen, dass das Kollektiv auf Dauer funktioniere und ein Ausgleich zwischen dem Individuum und dem Kollektiv herrsche. Produkte dürften nicht so gebaut werden, dass das Kollektiv systematisch beschädigt werde, wenn einer das Kollektiv verlasse. Ein Teil des Bestandes dürfe nicht gegen das andere optimiert werden.

#### **4.2 Treuhänderverfahren zur Anpassung von Bedingungen und Tarifen**

Im neuen Versicherungsvertragsgesetz würden Versicherungsunternehmen direkt kraft Gesetz zu einseitigen Bedingungs- und Prämienänderungen ermächtigt, ohne dass es offenbar überhaupt noch vertraglicher Änderungsklauseln bedürfe, so *Wolfgang Schönemann, Professor für Privatrecht an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät, Dortmund*. Die wie bisher vorgesehene Mitwirkung eines „unabhängigen Treuhänders“ bei den einseitigen Vertragsänderungen könne die fehlende Zustimmung des individuellen Versicherungsnehmers nicht ersetzen.

Die einseitige Möglichkeit zur Vertragsänderung regelmäßig zu Lasten der Versicherungsnehmer ohne Abänderungsklauseln stehe in einem natürlichen Gegensatz zum fundamentalen Grundsatz der Vertragstreue („Pacta sunt servanda“) und sei daher vertragsdogmatisch prekär, merkt *Wolfgang Schönemann* an. Die einseitige Vertragsänderung speziell bei Prämien erhöhungen sei zudem unvereinbar mit dem herrschenden Verständnis der Versicherungsunternehmen, dass sie das versicherte Risiko für die Vertragslaufzeit gegen Prämie übernehmen.

Im Falle von nachträglichen Änderungen von Bedingungen und Tarifen plädiert *Peter Präve, Syndikus des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft*, für folgenden Treuhändermechanismus: Die Versicherung zieht einen unabhängigen und fachlich qualifizierten Treuhänder hinzu. Die Versicherungsaufsicht stellt die Qualifikation der Treuhänder sicher und achtet im Rahmen der Missstandsaufsicht auf ein rechtmäßiges Vorgehen. Gerichte könnten zur Nachprüfung angerufen werden. Eine Einbindung weiterer Stellen hält er für entbehrlich und zur Sicherstellung eines funktionstüchtigen Prozesses für schädlich. *Lilo Blunck* kritisiert das im Versicherungsvertragsgesetz vorgesehene Treuhänderverfahren. Die Unabhängigkeit der Treuhänder und die Mitbestimmung der Versicherungsnehmer seien zentrale Elemente für eine faire Vertragsänderung. Darüber, wie die Unabhängigkeit des

Treuhänders gewährleistet wird, enthalte das gültige Versicherungsvertragsgesetz keine Regelung. Lediglich im Versicherungsaufsichtsgesetz werde die fachliche und persönliche Eignung des Treuhänders gefordert. So würden Treuhänder im Wesentlichen auf Straffälligkeit und ähnliche Unregelmäßigkeiten hin überprüft. Um die Unabhängigkeit von Treuhändern sicherzustellen, sollte einvernehmlich zwischen dem Gesamtverband der Versicherungswirtschaft und dem Bund der Versicherten und dem Bundesverband Verbraucherzentralen eine Liste von Treuhändern der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht genannt werden, die bei unwirksamen Bedingungen Anbieter- und Nachfragerinteressen gleichrangig berücksichtigen. Auf diese Weise hätte die Seite der Verbraucher eine Stimme bei Änderungen der Versicherungsbedingungen. *Edda Müller* zufolge sollte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht ermächtigt werden, Verbraucherverbände zu benennen, die ihrerseits sachkundige und nicht mit Versicherteninteressen verbundene Personen zeitlich befristet zu Treuhändern bestellen.

Zur Zeit herrsche das klassische Paradigma: ‚Der Bock ist zum Gärtner gemacht‘, erklärt *Wolfgang Schünemann*. Dass Treuhänder nicht von Versicherungsunternehmen nach deren Gutdünken, sondern von Verbraucherschutzverbänden oder wenigstens nur auf deren Vorschlag oder im Einvernehmen mit ihnen bestellt werden können, sei eine Minimalforderung.

*„Der Treuhänder in der jetzigen Form gaukelt den Versicherungsnehmern eine sie einlullende, von Protest abhaltende Interessenwahrnehmung vor, um ihr Aggressionspotential zu neutralisieren.“*

*Wolfgang Schünemann*

Zum Treuhänder dürften keine Rechtsanwälte bestimmt werden, die in Gerichtsverfahren zwischen Versicherungsunternehmen gegen Verbraucher die Seite der Versicherungswirtschaft vertreten, fordert *Lilo Blunck*, *Geschäftsführerin des Bundes der Versicherten*. Auch wenn sie für ein anderes Versicherungsunternehmen als für das von ihnen vor Gericht vertretene als Treuhänder tätig würden.

Die Unabhängigkeit von Treuhändern werde von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht überprüft, widerspricht *Peter Präve*, Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft. Niemand innerhalb dieser Behörde glaube an die Unabhängigkeit der Treuhänder, schildert *Wolfgang Schünemann* seine Erfahrungen als Versicherungsbeiratsmitglied und damit Mitglied der Bundesanstalt für

Finanzdienstleistungsaufsicht. Treuhänder würden von den Versicherungsunternehmen unter Vertrag genommen. Die Assekuranz bestelle ihre Treuhänder selbst, mit denen Bedingungs- und Prämienänderungen gemacht werden. Zudem ständen die ausgewählten Personen nach den Erfahrungen der Vergangenheit mit den jeweiligen Versicherungsunternehmen durchaus häufig in langjähriger anwaltlicher Beziehung und würden lukrativ honoriert. Bisher habe der Treuhänder der Versicherungswirtschaft noch nie geraten, die Beiträge zu reduzieren, nährt *Lilo Blunck* die Zweifel an der Unabhängigkeit der eingesetzten Treuhänder. Im Zusammenhang mit der Gesundheitsreform habe es jedoch einige Änderungen gegeben, die Kostensenkungen zur Folge hatten.

### *Zukünftige Entwicklung des Treuhänderverfahrens*

Kritik an Treuhändern beschädige diesen Regelungsmechanismus, meint *Peter Präve*. Es stelle sich die Frage, was mit Vertragslücken, wie beispielsweise durch das BGH Urteil zur Intransparenz entstanden, geschehen solle. Soll der Versicherer sie für sich füllen, sollen sie offen bleiben? Sollen die Versicherer entsprechend ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine einheitliche ergänzende Vertragsauslegung vornehmen? Wenn man den bestehenden Treuhänder-Mechanismus nicht akzeptieren wolle, nehme man Lücken im Vertrag in Kauf. Um Vertragslücken zu füllen, sei ein gesetzlicher Mechanismus und ein Treuhänder, der das Kollektiv der Versicherten vertritt, am besten. Ein Treuhänder müsse aber unabhängig sein.

Gegen die Beteiligung der Versichertengemeinschaft spreche zum einen, dass der Prozess umso bürokratischer werde, je mehr Personen darin involviert sind, so *Volker Schöfisch*. Zum zweiten sei unklar, wer die Versichertengemeinschaft im Falle einer Klauselersetzung vertreten solle: der Verbraucherzentrale Bundesverband und bzw. oder der Bund der Versicherten oder andere Verbände. Zum dritten blieben Lücken im Vertrag offen, wenn keine Einigung erzielt werden könne. Eine Verkomplizierung des Treuhänderverfahrens solle man vermeiden. Man solle sich auf die Entscheidung konzentrieren, ob man auf den Treuhänder verzichtet oder er doch eine Bedeutung hat. Zwischen den Alternativen, Abschaffung des Treuhänderverfahrens oder eine kompliziertere Ausgestaltung des Verfahrens, gebe er jedoch der letzteren Option den Vorzug. Der Treuhänder vermeide Streitfälle. Hätte man diesen Mechanismus nicht, bliebe nur die erneute Überprüfung durch die Gerichte. Ein kompliziertes Verfahren zur Bestimmung des Treuhänders oder gar eine Beteiligung der Verbände an der Ausgestaltung der Klauseln, lehnt er ab. Eine gemeinsame Formulierung der Klauseln zwischen dem Bund der Versicherten, den Verbraucherzentralen und dem Gesamtverband der deutschen Versicherungs-

wirtschaft sei ebenfalls nicht ihre Intention, betont *Lilo Blunck*. Eine Einigung zwischen den drei Parteien auf Treuhänder sei hingegen unbürokratisch.

Gegen eine Ausweitung des Treuhänderverfahrens auf andere Versicherungsbereiche spricht sich *Lilo Blunck* aus. Die Laufzeit der Verträge sei wesentlich kürzer als bei Privaten Krankenversicherungen und Lebensversicherungen. Der Versicherungsnehmer sei in der Lage, sich in angemessener Zeit Versicherungsschutz bei einer anderen Versicherung zu besorgen.

#### *Qualifikation des Treuhänders*

Transparenz, welcher Treuhänder für welches Unternehmen arbeitet, fordert *Hermann-Josef Tenhagen*. Schließlich sei eine Vertragsanpassung ein quasi öffentlicher Auftrag. Er erkundigt sich nach den Qualifikationsstandards für Treuhänder und ihre Überprüfung. Das Aufsichtsrecht regle dies, erläutert *Volker Schöfisch*. Entscheidend sei, welche Art von Vertragsänderungen geregelt werden müsse, erklärt *Peter Präve*. Bei einem Prämienänderungstreuhänder müsse es ein Mathematiker mit entsprechender Erfahrung sein. Ein Bedingungsänderungstreuhänder sei hingegen ein Jurist mit entsprechender Erfahrung. Da seien genaue Anforderungen formuliert und kommentiert, wie z.B. ihre Unabhängigkeit, die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht überprüft werde. Das Kriterium der Unabhängigkeit sei nirgendwo klassifiziert, bemängelt *Lilo Blunck*. Das Beispiel eines Anwalts, der hauptberuflich für die Assekuranz arbeite und als Treuhänder berufen wurde, sei kein Einzelfall.

### **4.3 Alternative Änderungsmodi**

#### *4.3.1 Festlegung im Vertrag*

Die Belange der Versicherungsnehmer seien am besten gewährleistet, wenn sie bereits bei Vertragsabschluss im Rahmen einer Klausel informiert sind, wie man im Falle einer unwirksamen Vertragsbestimmung vorgehen werde, meint *Lilo Blunck*.

#### *4.3.2 Musterklage*

*Wolfgang Schünemann* verweist auf die im Kapitalanlagerecht seit kurzem zur Verfügung stehende Musterklage, die einen Weg zur Beilegung von Streitigkeiten im Zusammenhang mit Anpassungsvorhaben der privaten Kranken- und Lebensversicherungsunternehmen zeige. Damit würde zum einen die Problematik gelöst,

dass Vertragsänderungen eine große Anzahl an Versicherungsnehmern betreffen, mit denen Änderungen nicht einzeln ausgehandelt werden können. Zum anderen würde dem Umstand angemessen Rechnung getragen, dass die Interessen der Versicherungsunternehmen und die Interessen der Versicherungskunden kollidieren.

#### 4.3.3 Schadensersatzpflicht

„Wird eine intransparente Klausel verwendet, so müssen die angeordneten Sanktionen stets wirksam, verhältnismäßig und abschreckend sein.“, zitiert *Lilo Blunck* die EU-Richtlinie zur Versicherungsvermittlung. Wenn Gerichte Bedingungen für unwirksam erklärten, beispielsweise wegen Intransparenz, sollten Versicherungen ihrer Meinung nach schadensersatzpflichtig sein. Auch im Falle von kürzeren Verträgen, wenn z.B. ein Neuabschluss notwendig werde, dieser aber nur zu schlechteren Bedingungen möglich sei. Denn die Versicherungsgesellschaft habe in diesen Fällen offenbar einen Fehler gemacht. Eine Bestrafung sei notwendig, damit die Versicherungsgesellschaft einen solchen Fehler nicht wieder begehe. Die Schere im Kopf werde geschärft und verhindere, dass für den Verbraucher intransparente Klauseln entstehen. Der Bundesgerichtshof habe im angesprochenen Urteil zur Intransparenz deutlich zum Ausdruck gebracht, dass ein Verschulden oder eine böartige Vorgehensweise nicht ersichtlich sei, betonten *Peter Präve* und *Johannes Lörper*. Anhaltspunkte für Schadensersatzansprüche habe es nicht gegeben. Der Bundesgerichtshof habe hingegen deutlich gemacht, dass eine Kompensation geleistet werden müsse, die in Gestalt der Mindestrückkaufwerte erfolge. Gegen eine Schadensersatzpflicht spricht aus Sicht von *Johannes Lörper*, dass man damit die Versichertengemeinschaft bestrafe. Diese Systematik sei unvermeidlich.

Die Haftung der Versichertengemeinschaft für Fehler der Geschäftsleitung sei in der Konstruktion der Versicherungen angelegt, erläutert *Wolfgang Schönemann*. Der Deckungsstock werde nicht vom Unternehmensvermögen getrennt verbucht. Dieser Konstruktionsfehler, sei offenbar angeleitet von traditionellen Sichtweisen, die aus wissenschaftlicher Perspektive nicht haltbar seien. Solange der Deckungsstock nicht als Sondervermögen behandelt werde, seien die Versicherungsnehmer zynischerweise immer die Dummen, wenn eine Strafe verhängt werde.

Der Konstruktionsfehler und die zugrundeliegende Dogmatik spiegele sich auch in der im neuen Versicherungsvertragsgesetz verwendeten Terminologie wider. So werde die Versicherungsprämie als „Entgelt“ bezeichnet. Ein Teil der Prämie sei Zirkularvermögen, d.h. umstrukturierter Durchfluss. Das Geld, was an

Versicherungsnehmer im Versicherungsfall ausbezahlt werde, könne jedoch kein Preis im Sinne eines ökonomischen Entgelts sein.

*Johannes Lörper* stellt die Forderung in Frage, nach der eventuelle Verluste von Lebensversicherungsunternehmen, z.B. aufgrund von Schadensersatzansprüchen, vollständig vom Aktionär bzw. Eigentümer zu tragen sind, ohne jegliche Möglichkeit eines Ausgleichs über die Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer. Dem Aktionär bzw. Eigentümer stünden maximal 10 % der Kapitalerträge zu, die das Versicherungsunternehmen erwirtschaftete. 90 % der Kapitalerträge seien hingegen für die Versicherungsnehmer reserviert. Zudem erhielten die Versicherungsnehmer eine angemessene Beteiligung an den Gewinnen aus den Risiko-<sup>10</sup> und Kostenanteilen<sup>11</sup> ihrer Beiträge. Anderenfalls müssten die Versicherer erheblich mehr Risikoeigenkapital vorhalten – mit einer vergleichsweise hohen Renditeanforderung seitens der Kapitalgeber. Dadurch würden sich die Garantieprodukte drastisch verteuern. Die heutige Aufteilung der Gewinne wäre nicht mehr haltbar, was zu Lasten der vom Kunden erzielbaren Rendite ginge.

#### 4.3.4 Proaktive contra passive Schuldenbegleichung

*„Ich würde mich extrem dagegen verwahren, dass mein Versicherungsunternehmen so locker mit meinem Geld umgeht.“*

*Johannes Lörper*

Wenn die Versicherungswirtschaft aufgrund ihres Fehlverhaltens Schulden bei ihren Kunden hat, müsse sie zumindest auf diese aktiv zugehen, um sie zu begleichen, meint *Herbert Fromme*. Gegen diese Haltung spricht *Johannes Lörper* zufolge die Verpflichtung gegenüber der Versicherungsgemeinschaft. Man würde Lasten von ehemaligen Mitgliedern der Versicherungsgemeinschaft zu aktuellen Mitgliedern der Versicherungsgemeinschaft verschieben, ohne eine Rechtsgrundlage. Man könne

---

<sup>10</sup> Der Risikoanteil des Beitrages dient mit zur Finanzierung der Versicherungsleistungen im Todesfall, bei Berufsunfähigkeit oder bei Erwerbsunfähigkeit, die der Versicherer an die versicherten Personen zu leisten hat (s. Online Lexikon der privaten Altersvorsorge der LVM, <http://www.lvm.de>).

<sup>11</sup> Der Kostenanteil setzt sich aus einem Verwaltungs- und einem Abschlusskostenanteil zusammen. Alle Kosten, die durch die Vertragsführung entstehen (z.B. Inkassokosten oder Kosten für Bestandsführung und –bearbeitung) werden durch den Verwaltungskostenanteil abgedeckt (s. Online Lexikon der privaten Altersvorsorge der LVM, <http://www.lvm.de>).

nur das an die ausgeschiedenen Versicherungsmitglieder zahlen, wozu man rechtlich verpflichtet sei, sonst sei man den aktuellen Versicherungsmitgliedern gegenüber ungerecht.

Im Zuge seines Urteils vom 12.10.2005 über ein Treuhänderverfahren habe der Bundesgerichtshof das Leistungsprofil der betroffenen Verträge einseitig zu Gunsten der Frühstornierer verändert. Dies könne nur bilanzneutral für das Versicherungsunternehmen erfolgen. Andernfalls würde die Anhebung der Rückkaufswerte einen Aufwand bedeuten, der nicht zu finanzieren wäre. Aus Sicht von *Johannes Lörper* werden die verantwortlichen Aktuare vorschlagen, dass für die Gruppe der Versicherten, die nun Anspruch auf einen erhöhten Rückkaufswert haben, die jährliche Gewinnbeteiligung gesenkt werde, um die erforderlichen Mittel zur Verfügung zu haben. Auf diese Weise finde eine Mittelumverteilung von Spätstornierern und Versicherungsnehmern, die ihre Verträge bis zum Ende der Laufzeit durchhielten, zu Frühstornierern statt.

## **Moderation**

### **Herbert Fromme**

Versicherungskorrespondent, Financial Times Deutschland; Vorstandsmitglied, Verein der Versicherungsjournalisten, Köln

## **ReferentInnen und TeilnehmerInnen an den Podiums- und Plenumsdiskussionen**

### **Lilo Blunck**

Geschäftsführerin des Bundes der Versicherten, Henstedt – Ulzburg

### **RA Gerd A. Bühler**

Beirat im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e.V. – BVLZ

### **Oskar Durstin**

Präsident des BVVB Bundesverband Versicherungsberater e.V., Köln

### **Dr. Johannes Lörper**

Mitglied des Vorstands der Deutschen Aktuarvereinigung e.V., Köln, Mitglied des Vorstands der Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG und der VICTORIA Lebensversicherung AG

### **Prof. Dr. Edda Müller**

Vorstand Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. – vzbv, Berlin

### **RA Hubertus Münster**

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V., Bonn

### **Brigitte Ommeln M.A.**

Unabhängige Versicherungsexpertin für die Verbraucherzentrale NRW, Essen

### **Dr. Peter Präve**

Syndikus des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft

### **Volker Schöfisch**

Referatsleiter Versicherungsrecht, Bundesministerium der Justiz, Berlin

### **Wolfgang Scholl**

Referent Fachbereich Finanzdienstleistungen, Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. - vzbv, Berlin

### **Prof. Dr. Wolfgang B. Schünemann**

Lehrstuhl Privatrecht, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Dortmund

### **Hermann-Josef Tenhagen**

Chefredakteur von FINANZtest, Berlin

### **Elke Weidenbach**

Gruppe Finanzdienstleistungen, Verbraucher-Zentrale Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf

### **Ulf Wollrath**

Geschäftsführer der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

## **Einleitungs- und Schlusswort**

### **Hannelore Hausmann**

Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn

### **Manfred Zöllmer, MdB**

Sprecher des Gesprächskreises „Verbraucherpolitik“ der Friedrich-Ebert-Stiftung, SPD-Bundestagsfraktion, Stellvertretender Vorsitzender des Bundestagsausschusses für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz

## **Tagungsplanung und –organisation**

### **Hannelore Hausmann, Margit Durch, Ilona Denk und Helga Schneider**

Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn

## **Dokumentation**

### **Jutta Winters**

Diplom-Politikwissenschaftlerin und Evaluatorin, München

## **Bisherige Publikationen und Veranstaltungen zu verbraucherpolitischen Themen:**

Der Gesprächskreis „Verbraucherpolitik“ der Friedrich-Ebert-Stiftung will den kontinuierlichen Dialog über aktuelle und grundsätzliche verbraucherpolitische Themen fördern. An ihm sollen sich Entscheidungsträger, Meinungsbildner und Experten aus Politik, Administration, Verbänden, Wirtschaft, Medien und Wissenschaft beteiligen.

Die wichtigsten Ergebnisse der Veranstaltungen werden in Publikationen ziel-, praxis- und politikorientiert zusammengefasst. Damit stehen nicht nur den Konferenzteilnehmern, sondern darüber hinaus einem breiten Kreis verbraucherpolitisch Handelnder und Interessierter entsprechende Informationsmaterialien und Handlungsempfehlungen zur Verfügung.

### **Reihe „Gesprächskreis Verbraucherpolitik“**

Veranstaltung am 25. April 2006 in Dortmund/ Gesprächskreis Verbraucherpolitik Nr. 5

#### **Was bringt die Reform des Versicherungsrechts für die Verbraucher?**

Veranstaltung am 07. Dezember 2005 in Erfurt/ Gesprächskreis Verbraucherpolitik Nr. 4

#### **Die elektronische Gesundheitskarte kommt – Nutzen und Risiken der Telematik im Gesundheitswesen für Patienten und Gesellschaft**

auch im Internet abrufbar unter: <http://library.fes.de/pdf-files/fo-wirtschaft/03853.pdf>

Veranstaltung am 9. Juni 2005 in Köln / Gesprächskreis Verbraucherpolitik Nr. 3

#### **Für mehr Prävention in der Gesundheitspolitik – aber wie?**

#### **Erwartungen an ein Präventionsgesetz aus Verbrauchersicht**

auch im Internet abrufbar unter: <http://library.fes.de/pdf-files/fo-wirtschaft/03050.pdf>

Veranstaltung am 8. Juli 2004 in Köln / Gesprächskreis Verbraucherpolitik Nr. 2

#### **Wie verbraucherfreundlich ist der liberalisierte Strom- und Gasmarkt?**

auch im Internet abrufbar unter: <http://library.fes.de/pdf-files/fo-wirtschaft/02995.pdf>

Veranstaltung am 11. Mai 2004 in Berlin / Gesprächskreis Verbraucherpolitik Nr. 1

#### **Der geschröpfte Beitragszahler**

#### **Verschwendung und Missbrauch im Gesundheitswesen – hilft die aktuelle Reform?**

auch im Internet abrufbar unter: <http://library.fes.de/pdf-files/fo-wirtschaft/02994.pdf>

## **Verbraucherpolitik in der Reihe „Wirtschaftspolitische Diskurse“**

Frühere Publikationen der Abteilung Wirtschaftspolitik zu verbraucherpolitischen Themen finden sich u.a. in der Veranstaltungs- und Publikationsreihe "Wirtschaftspolitische Diskurse". Diese greift mit Fachtagungen, Konferenzen und Podiumsdiskussionen aktuelle Probleme und wichtige Zukunftsfragen der Wirtschaftspolitik auf. Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Veranstaltungen sind Multiplikatoren und Entscheidungsträger aus Politik, Wirtschaft, Verbänden, Verwaltung, Gewerkschaften, Wissenschaft und Praxis.

Nähere Informationen sowie eine Liste der bislang erschienenen Publikationen finden Sie unter:

Reihe „Wirtschaftspolitische Diskurse“, [www.fes.de/wirtschaftspolitik](http://www.fes.de/wirtschaftspolitik)

### **Erschienene Diskurse zu verbraucherpolitischen Themen:**

Veranstaltung am 18. Juni 2003 in Erfurt/Wirtschaftspolitische Diskurse Nr. 155

#### **Der Patient im Mittelpunkt – Durchbruch für Patienten- und Verbraucherrechte durch die Gesundheitsreform?**

auch im Internet abrufbar unter: <http://library.fes.de/pdf-files/fo-wirtschaft/01843.pdf>

Veranstaltung am 2. Dezember 2002 in Potsdam/Wirtschaftspolitische Diskurse Nr. 152

#### **Nahrungsmittelskandale ohne Ende ?!**

#### **Wo stehen wir beim gesundheitlichen Verbraucherschutz und bei der Agrarwende?**

auch im Internet abrufbar unter: <http://library.fes.de/pdf-files/fo-wirtschaft/01841.pdf>

Veranstaltung am 2. Mai 2001 in Berlin/Wirtschaftspolitische Diskurse Nr. 144

#### **Auf dem Wege zu einem besseren gesundheitlichen Verbraucherschutz in Deutschland und Europa**

auch im Internet abrufbar unter: <http://library.fes.de/pdf-files/fo-wirtschaft/01467.pdf>

Veranstaltung am 14. April 1999 in Chemnitz/Wirtschaftspolitische Diskurse Nr. 128

#### **Die neue Insolvenzordnung**

#### **Mehr Sanierungen statt Zerschlagungen von Betrieben?**

auch im Internet abrufbar unter: <http://library.fes.de/fulltext/fo-wirtschaft/00953toc.htm>

Veranstaltung am 8. Juni 1999 in Köln/Wirtschaftspolitische Diskurse Nr. 127

#### **Ökologische Besteuerung im internationalen Vergleich**

#### **Wie weit sind andere Industrienationen?**

nur noch im Internet unter: <http://library.fes.de/fulltext/fo-wirtschaft/00952toc.htm>

Veranstaltung am 9. Dezember 1996 in München/Wirtschaftspolitische Diskurse Nr. 101

**Ohnmacht der Verbraucher gegenüber Banken und Versicherungen?**

nur noch im Internet unter: <http://library.fes.de/fulltext/fo-wirtschaft/00333toc.htm>

Veranstaltung am 1. Oktober 1996 in Bonn/Wirtschaftspolitische Diskurse Nr. 99

**Aufsichtsräte und Banken**

**Kontrolldefizite und Einflußkumulation in der deutschen Wirtschaft**

Vorschläge der politischen Parteien zur Unternehmensrechtsreform

nur noch im Internet unter: <http://library.fes.de/fulltext/fo-wirtschaft/00358toc.htm>

Veranstaltung am 4. Mai 1995 in Frankfurt/Main /Wirtschaftspolitische Diskurse Nr. 78

**Macht der Banken**

nur noch im Internet unter: <http://library.fes.de/fulltext/fo-wirtschaft/00366toc.htm>

***Verbraucherpolitik in der Reihe Internetökonomie***

Das Projekt „Internetökonomie“ der Abteilung Wirtschaftspolitik im wirtschafts- und sozialpolitischen Forschungs- und Beratungszentrum widmet sich den vielfältigen Facetten der wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Veränderungen, die mit der Ausbreitung und Anwendung neuer Informations- und Kommunikationstechnologien zu erwarten sind bzw. bereits stattfinden.

***Erschienene Veröffentlichung zu verbraucherpolitischen Themen:***

*Veranstaltung am 17. Juni 2002 in Hamburg/Reihe Internetökonomie*

***(Un-) Sicherheit im Internet***

***Wege zu einem besseren Schutz für Unternehmen und private Nutzer***

auch im Internet abrufbar unter:

<http://fesportal.fes.de/pls/portal30/docs/FOLDER/BERATUNGSZENTRUM/WIPO/internetunsicherheit.pdf>

***Ansprechpartnerin:***

***Hannelore Hausmann***

*Leiterin des Gesprächskreises „Verbraucherpolitik“*

*Abt. Wirtschafts- und Sozialpolitik*

[Hannelore.Hausmann@fes.de](mailto:Hannelore.Hausmann@fes.de)





