



Institut für Versicherungswissenschaften an der UNIVERSITÄT ERLANGEN - NÜRNBERG

Prof. Dr. Harald Herrmann

Meilensteine des EU-Wirtschaftsrechts für Versicherungen 2006

Der Akzent der Darstellung liegt für das Berichtsjahr 2006 wie in den Vorjahren darauf, Entwicklungen aufzuzeigen, die in besonderer Weise von Vorgaben des Rechts und speziell des Europarechts abhängen. Neben den Auswirkungen des europäischen auf das deutsche Recht geht es auch um wirtschaftliche Folgeerscheinungen. Bevorzugt werden solche Themen behandelt, die zumindest indirekt zu Forschungsprojekten des Instituts für Versicherungswissenschaft (IVW) gehören.

- I. *Gesetzgebung und Rechtspolitik (S.1)*
- II. *Rechtsprechung und aufsichtsbehördliche Praxis (S.3)*
- III. *Unternehmenszusammenschlüsse und Vertriebsreformen (S.4)*

I. Gesetzgebung und Rechtspolitik

1. Zur Gesundheitsreform. Über das ganze Jahr heftig umstritten war die sog. Gesundheitsreform, die in den Zeitungsberichten mit Abstand am häufigsten behandelt worden ist. Erst für Febr. 2007 wird erwartet, dass der Bundestag damit befasst werden kann, wenn sich die derzeit zerstrittenen Koalitionspartner bis dahin wirklich geeinigt haben sollten. Dennoch können folgende Angaben ersten Rang unter den Highlights 2006 beanspruchen:

Trotz Anhebung der Versicherungspflichtgrenze auf 47.250,- € p.a. – und mtl. 3.937,50 € - im Jahr 2003 ging die Zahl der Privatversicherten nicht etwa zurück. Vielmehr konnte der Nettozugang in 2006 nochmals um 0,6 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Die 48 deutschen PKVs vereinen nun 8,42 Mio. VN¹ und tragen neben den Lebensversicherungen hauptsächlich zum Beitragswachstum und zum „exzellenten“ Verdienst der Versicherungswirtschaft in 2006 bei.² Mit der neuen Gesundheitsreform soll zwar keine weitere Hebung erfolgen, doch ist geplant, die Schwellenüberschreitung erst dann anzuerkennen, wenn sie für 3 Jahre in Folge nachgewiesen ist.

Weit größere Sorgen bereitet der PKV die Neuregelung für Wechsler aus der GKV, denen eine Höchstprämie mit ähnlichen Leistungen wie bei der GKV („Basistarif“) gesetzlich garantiert werden soll. Auch wird der Verzicht auf Risikozuschläge, -ausschlüsse und Wartezeiten vorgesehen. Dem zufolge wird der Basistarif im Regelfall unterhalb der Risikoprämie liegen. Können die Unterdeckungen wegen des (in Europa mühsam erkämpften!) Wettbewerbs nicht ganz oder teilweise auf die Gesamtheit der VN abgewälzt werden, so entstehen langfristig anhaltende Verluste beim VU. Kleine Wettbewerber werden zwar nicht notwendig überproportional benachteiligt, doch sind deren Kompensationsmöglichkeiten begrenzter als die der Großen. Auch gibt es derzeit keinen konsentierten Mechanismus gegen zufallsbedingte Zutrittshäufung von GKV-Wechslern. Sollten Regelungen zum Risikostrukturausgleich in Betracht gezogen werden, wie sie in der GKV gelten, so würde dies einen weiteren Regulierungszuwachs bedeuten, der das wettbewerbliche System zusätzlich belasten würde.

Hinzu kommt die neue Mitgabe der Altersrückstellungen, die nicht nur beim Wechsel innerhalb der GKV, sondern auch in der Privatversicherung vorgeschrieben werden soll. In beiden Sektoren können

¹ O.Verf., Private Kassen beklagen sinkenden Zuspruch, HBl. v.17.11.2006 S. 24 unter Hinweis auf die neuen Zahlen des GDV; Einwohner in Dez. 2006 insges.: 82, 31 Mio., s. Nürnberger Nachrichten, 8.1.2007, S. 1.

² O.Verf., SPD prangert Versicherer an, HBl. v.17.11.2006 S. 24.

grundlegende Neuerungen für den Wettbewerb der VU erwartet werden. Doch gibt es auch erhebliche Verwaltungskosten zu beklagen³. Da diese von den VN der Bestandsverträge mit getragen werden müssen, wird eine „Massenflucht“ in den Basistarif prognostiziert⁴, die schwerwiegende Störungen der marktgerechten Risikoallokation bewirken würde.

Für 2006 sind gewisse Vorzieheffekte zur Gesundheitsreform zu beobachten, auch wenn diese nicht exakt empirisch belegt sind. Wegen der wesentlich ungeschmälernten Rückstellungsmitgabe ist eine erhöhte Bereitschaft der VN anzunehmen, aus Gründen des Beitrags- und/oder Konditionenwettbewerbs von einer zur anderen KV zu wechseln. Von Seiten der VU hätte damit auf die Lage reagiert werden können, dass kurz vor der Rechtsänderung die Beiträge noch einmal kräftig angehoben worden wären. Aber das ist nicht geschehen. Statt dessen könnten Beitragserhöhungen bereits in 2006 unterlassen und auf spätere Zeit aufgeschoben worden sein, um etwaigen Kündigungen mit den Modalitäten des neuen Rechts entgegen zu wirken. Davon scheint bei einigen KVs in 2006 Gebrauch gemacht worden zu sein. Es bleibt abzuwarten, ob dieser Trend noch einige Zeit beibehalten werden kann, ohne die Kompensationsfähigkeit der VUs zu überfordern.

2. Gesetz zur Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie verabschiedet. Obgleich die Umsetzungsfrist der EU-Vermittlerrichtlinie am 15.1.2005 abgelaufen war, ließ sich der deutsche Bundestag bis zum 26.10. dieses Jahres Zeit, und erst am 24.11. erfolgte die erforderliche Zustimmung des Bundesrates. Das Gesetz zur Umsetzung der Vermittlerrichtlinie (GUV)⁵ wurde am 19.12.2006 ausgefertigt und tritt 5 Monate nach der Verkündung im BGBl. vom 22.12.2006 am 22.5.2007 in Kraft. Wer bis zur Verkündung als Versicherungsvermittler (VM) tätig wird, kommt in den Genuss einer Übergangsfrist, braucht also nicht vor Ende 2008 die Gewerbeerlaubnis zu beantragen und die dafür notwendige fachliche Qualifikation zu erwerben. Gleichwohl gelten die Pflichten zur kunden- und risikogerechten Information schon ab Inkrafttreten des GUV, so dass der Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung auch für diesen Personenkreis erforderlich ist.

Zuständig für die Erteilung der Gewerbeerlaubnis und die Registereintragung werden die IHKs sein, so dass hier auch die Befugnis liegen wird, die hinreichende fachliche Qualifikation und die Angaben zur wirtschaftlichen oder rechtlichen Verflechtung der VM zu überprüfen sowie die Rücknahme der Erlaubnis anzuordnen, wenn nachhaltige Verletzungen der Informations- und Warnpflichten festzustellen sind. Wegen der Einzelheiten dieser Pflichten sowie der Dokumentationsobliegenheiten sei auf die Publikationen des Verf. in DZWir. 2006 und in F Schr. Schirmer 2005 verwiesen.

Herausragende Bedeutung dürfte weniger den Angabepflichten über die Unternehmensverbindungen und produktspezifischen Risiken, sondern vielmehr dem Umstand zukommen, dass der Versicherungsvertrieb partiell als Interessenwahrung für den Versicherungsnehmer (VN) konzipiert ist. Das war zwar bei ersichtlich falschen Vorstellungen des VN auch bisher schon im Grundansatz der Fall⁶, ist aber v. a. für die nicht ausschließlich für ein VU tätigen Agenten neu und auch im Übrigen wegen der Konkretheit der Pflichtenauflegung als grundlegender Wandel zu begreifen.

Fragt man, ob sich schon vor Verkündung und Inkrafttreten des GUV Pflichtensteigerungen ergeben haben oder zumindest ein gesteigertes faktisches Verantwortlichkeitsbewusstsein entwickelt hat, so ergeben sich Zweifel. Nach dem künftigen Gesetz kommt es für alle Informationspflichten auf den Zeitpunkt des Vertragsabschlusses und nicht auf spätere Maßnahmen der Vertragsbetreuung an. Folglich sind rechtliche Vorab-Wirkungen sogar bei längerfristigen Verträgen nicht gegeben. In außerrechtlicher Hinsicht wird man aber davon auszugehen haben, dass die VM auf ihre künftigen Pflichten vorbereitet werden, obgleich sie wegen der erwähnten Übergangsfrist noch bis Ende 2008 Zeit haben, den formalen Nachweis ihrer Sachkunde zu erbringen. Denn bei Pflichtverletzungen gelten die neuen privatrechtlichen Haftungsregeln ab Inkrafttreten des Gesetzes am 22.5.2007.

³ Schätzungen des GDV liegen bei 36 %, s. *Lier*, Versicherer fürchten um ihr Geschäft, HBl. v. 6.11.2006, S. 27.

⁴ *Dies.*, ebd.

⁵ Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts, BGBl. I 2006, 3232.

⁶ Vgl. nur OLG Frankfurt., NVersZ 2002, 400; *Prölss/Martin*, VVG-Kommentar, 27. Aufl., 2004, Vorbem., Rdn. 11 m.w.Nachw.

3. VVG-Reform und Vorzieheffekte. Zum neuen VVG gibt es zwar seit 2005 den Abschlussbericht der Regierungskommission, aber das umfangreiche Gesetzeswerk konnte im Jahr 2006 nicht zum Abschluss gebracht werden. Obgleich auch für das kommende Jahr noch nicht mit der endgültigen Fertigstellung gerechnet wird⁷, gibt es bereits jetzt über erhebliche Vorzieheffekte zu berichten, die wesentlich durch den nationalen und internationalen Wettbewerb der VU bedingt sind.

Am besten bekannt sind die Reaktionen der Lebensversicherer auf die künftigen Regeln zu Mindestrückkaufwerten und zur Beteiligung an stillen Reserven. Schon im Meilenstein 2005 war über die Rspr. des BGH und BVerfG berichtet worden, wonach die geillerten Rückkaufwerte nicht mehr nur als intransparent, sondern auch als inhaltlich unangemessen anzusehen sein sollen. Die vom Verf. dagegen vorgebrachte Kritik wettbewerbswidriger Anmaßung preiskommissarischer Marktkontrollen ist ohne Resonanz geblieben, so dass es auch keinen Sinn hat, gegen die entsprechenden Bestimmungen im RefE-VVG erneut zu Felde zu ziehen. Es gilt bereits jetzt, dass die AVBs mindestens 50% der gezahlten Beiträge als Rückkaufwert vorsehen müssen.

Auch hat das BVerfG einen Gesetzgebungsauftrag erteilt, eine angemessene Beteiligung an den stillen Reserven zu regeln. Das künftige VVG wird hierfür wegen der Stellungnahme des GDV und einer entspr. Korrektur des RegE durch den Bundesrat nur die Aktien und Immobilien, nicht aber die fest verzinslichen Wertpapiere heranziehen. Da sich hiermit auch der Vertreter der Verbraucherschützer in der Regierungskommission einverstanden erklärt hat⁸, gibt es derzeit kaum Zweifel an der Realisierung dieses Einschränkungsvorschlags.

Marktführer Allianz hat schon in 2006 auf ein sog. Bausteinkonzept umgestellt, das nur noch eine Mindestprämie vorsieht, ohne die die Provisionen für die Vertreter nicht kalkulierbar sind.⁹ Im Übrigen ist jedes Jahr eine Anpassung der Verträge möglich, die höhere oder niedrigere Beiträge mit abgeänderten Versicherungssummen vorsieht, ohne dass der Mindestrückkaufwert unterschritten wird. Auch Auszahlungen sind kurzfristig in Stufen von je 1000,-€ möglich. Dadurch sollen die Kunden angereizt werden, keinen Wechsel zu einem anderen VU oder zu einer alternativen Anlageform zu wählen, wenn ihnen die bisher vereinbarten Prämien nicht mehr tragbar oder auch nur nicht mehr wünschenswert erscheinen. Steuerliche Vorteile, wie sie das AlterseinkünfteG gewährt, werden bei Kapitalauszahlungen zur Hälfte gekürzt, aber nicht gänzlich gestrichen. Das Bausteinmodell wird dafür verantwortlich gemacht, dass die Stornorate bei der Allianz um etwa 1/4 hinter der des Marktes zurückbleibt. Allianz gibt für 2006 immerhin 3,9 % an, während beim GDV 4,9 % als Durchschnittsmarge ermittelt wurden.¹⁰ Inwieweit auch die marktweite Stornorate durch entsprechende Maßnahmen wie beim Marktführer beeinflusst ist, ist nicht bekannt.

4. Allgemeines Gleichbehandlungsg. Weit tragende Bedeutung hat die EU-Antidiskriminierungsrichtl., die in Deutschland pünktlich vor Ablauf der Umsetzungsfrist durch das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz von 2006 (AGG) umgesetzt worden ist. Für die Versicherungswirtschaft besonders relevant ist der nachstehend auszugsweise abgedruckte § 19 I AGG: „Eine Benachteiligung aus Gründen der Rasse...wegen des Geschlechts, der Religion, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität bei der Begründung, Durchführung und Beendigung zivilrechtlicher Schuldverhältnisse, die...

2. eine privatrechtliche Versicherung zum Gegenstand haben, ist unzulässig.“

Einschränkend ist § 20 II AGG zu berücksichtigen: „Eine unterschiedliche Behandlung wegen Geschlechts ist im Falle des § 19 I Nr. 2 bei den Prämien oder Leistungen nur zulässig, wenn dessen Berücksichtigung bei einer auf relevanten und genauen versicherungsmathematischen und statistischen Daten beruhenden Risikobewertung ein bestimmender Faktor ist. Kosten im Zusammenhang mit Schwangerschaft und Mutterschaft dürfen auf keinen Fall zu unterschiedlichen Prämien oder

⁷ Vgl. R. Lansch, Allianz setzt auf Flexibilität, HBl. V. 5.12.2006, S.24: für 2008 geplant.

⁸ Vgl. R. Lansch, Versicherer erhalten Schützenhilfe, HBl. V. 14.12.2006, S. 27.

⁹ Lansch, a.a.O., Fn. 1.

¹⁰ Lansch, ebd.

Leistungen führen. Eine unterschiedliche Behandlung wegen...Alters...ist nur zulässig, wenn diese auf anerkannten Prinzipien risikoadäquater Kalkulation beruht...“.

Das Gesetz führt nicht nur zur bezweckten Gleichbehandlung im Privatrechtsverkehr, wie Art. 3 GG es im Verhältnis zur öffentlichen Hand vorschreibt, sondern enthält ein Gebot formaler Gleichbehandlung, so dass Männer und Frauen auch dann gleich zu behandeln sind, wenn sie nach ihren geschlechtsspezifischen Eigenschaften ungleich sind. Insofern enthält das AGG ein Diskriminierungsgebot. Um diese Wirkung abzuschwächen, sind Differenzierungsmöglichkeiten zugelassen, wenn entsprechende Statistiken vorliegen, wie sie in der Versicherungswirtschaft durchweg schon aus aufsichtsrechtlichen Gründen vorliegen.¹¹ Allerdings waren insbes. die KV-Tarife insoweit zu bereinigen, als die Kosten für Entbindungen und Mutterschaft aus den Statistiken über Krankheitsrisiken von Männern und Frauen herausgenommen werden mussten.

II. Rechtsprechung und aufsichtsbehördliche Praxis

Die Meilensteinen der Judikative sind nicht derart herausragend wie im Vorjahr. Es bleibt lediglich zu erwähnen, dass die herausragenden Entscheidungen von 2005 zur fehlenden Transparenz der Zillmerung¹² nicht etwa dazu geführt haben, dass die Verselbständigung des Transparenzgebots des § 307 I/III BGB von der materiellen Inhaltskontrolle weiter zurückgenommen worden wäre. Zwar hatte der BGH zur Zillmerung angenommen, dass es nicht ausreicht, die darin enthaltene Berechnung offen zu legen, wenn nicht gleichzeitig die materielle Vorgabe des Mindestrückkaufwertes erfüllt wird. Doch ist es in anderen Fällen dabei geblieben, dass die Unbilligkeit einer Klausel durch bloße Intransparenz bewirkt wird, auch wenn kein Nachweis darüber vorliegt, dass hierdurch eine Benachteiligungsgefahr entstanden ist.¹³

Gleichwohl spielt das vom EuGH entwickelte Konzept mündiger oder informationsbereiter Verbraucher nach wie vor eine erhebliche Rolle. Das gilt zunächst für das allgemeine Recht. Insbes. hat der BGH angenommen, dass Werbeaussagen, die durch klein gedruckte, aber eindeutige Zusätze eingeschränkt werden, vom Kunden nicht undifferenziert wahrgenommen werden dürfen. Ein markantes Beispiel dafür ist die zulässige Einschränkung eines Zeitungsinserts eines Teppichverkäufers, wonach ein Posten „handgeknüpfter“ Teppiche z. T. auch maschinell gefertigte Ware enthalten darf, wenn eine entsprechende Fußnote hierauf hinweist.¹⁴ Folgerungen für die Versicherungswirtschaft sind daraus aber, soweit ersichtlich, noch nicht gezogen worden.¹⁵

Wegweisende Bedeutung wird schließlich für die Entscheidung des OLG Düsseldorf im Kartellfall des Fachausschusses Industrielle Sachversicherung (FIS) erwartet, zu dem erste kartellbehördliche Entscheidungen bereits im März 2005 ergangen sind (s. Meilensteine 2005 zu Nr. 6) und im März 2006 Bußgelder gegen 21 Versicherungsmanager und 17 VUs angeordnet wurden. Das Gericht hat den Beteiligten bis zum 11.11.2006 Gelegenheit zur Stellungnahme eingeräumt aber die Verhandlungen in der Sache erst auf August 2007 terminiert.¹⁶ Zwar waren die Bußgeldbescheide auf § 1 GWB gestützt, doch ist die Bedeutung der bekämpften Wettbewerbsbeschränkungen derart weit reichend, dass auch eine Verletzung des Art. 81 EGV anzunehmen gewesen wäre.

Zur aufsichtsbehördlichen Praxis ist im Zusammenhang der neuen Allianz-SE das Problem aufgetaucht, ob sich eine Europa-AG der Mitbestimmungspflicht dadurch entziehen kann, dass sie ins Ausland abwandert und dort eine nicht mitbestimmungspflichtige kapitalgesellschaftsrechtliche Rechtsform annimmt. Gesellschaftsrechtlich erscheint dies möglich, da die freie Sitzwahl innerhalb der EU nicht nur bei Gründung der SE, sondern auch going concern gilt. Würde also die Allianz-SE ihren Sitz etwa von München nach Mailand verlegen, von wo sie gerade erst das Vermögen der RAS

¹¹ Zu verbliebenen Umstellungserfordernissen s. *Armbruster*, *VersR* 2006, 1297 ff.

¹² BVerfG *NJW* 2005, 2363 und 2376; BGH *NJW* 2005, 3559; dazu *Elfring*, *NJW* 2005, 3677 ff.

¹³ BGHZ 140, 25,31; BGH *NJW* 2006, 2545; a.A. *Gottschalk*, *AcP* 206 (2006), 555, 581.

¹⁴ BGH *NJW-RR* 2000, 1490.

¹⁵ S. aber zum allgemeinen Privatrecht BGHZ 156, 250, 252 f. = *NJW* 2004, 1163; *Emmerich*, *Unlauterer Wettbewerb*, 7. Aufl. 2004, S. 267 m.w.Nachw.

¹⁶ Vgl. Internet-Mitteilung v. Goldmann, Morgenstern&Partners v. 27.11.2006 unter <http://www.gomopa.net/Finanzforum/Wirtschaft/Industrieversicherer-muessen-2007-vor-Gericht.html>.

übernommen hat, so könnte dort die Rechtsform einer nicht mitbestimmungspflichtigen Kapitalgesellschaft angenommen werden.

Immer wieder ist eine solche Flucht aus der Mitbestimmung in der Zeitungsliteratur geargüht worden.¹⁷ Doch wird dabei übersehen, dass der BAFin. seit der Einführung des europarechtlichen home country principle auch im Ausland Kontrollbefugnisse zustehen. Das gilt nicht nur im Rahmen der Konzernbildung, sondern auch im Hinblick auf spätere Missbrauchsgefahren gem. § 81 VAG. Allerdings begrenzt die Vorschrift die präventiven Aufsichtszwecke auf die Sicherung der Erfüllbarkeit der Versicherungsansprüche sowie auf den Markt- und Verbraucherschutz. Der Schutz von Arbeitnehmerinteressen, der durch die Mitbestimmungsregeln des deutschen MitbestG und der SE-Gesetze bewirkt wird, gehört nicht (mehr) dazu.¹⁸ Demzufolge kann die bloß vereinzelte Gefahr einer Renationalisierung der Europa-AG auch dann nicht mit Mitteln der Herkunftslandaufsicht bekämpft werden, wenn damit Mitbestimmungsflucht betrieben werden soll. – Hingegen kommt eine aufsichtsbehördliche Missbrauchsabwehr in Betracht, wenn Grund zu der Annahme besteht, dass die Marktstrukturen auf den Versicherungsmärkten in vorhersehbar nachteiliger Weise verändert werden.¹⁹ Das könnte etwa dann der Fall sein, wenn sich eine Welle von nachahmenden Auslandsverlegungen via SE-Gründung und ausländischer Renationalisierung abzeichnet, die von gleichen Motiven der Flucht aus der Mitbestimmung ausgelöst werden könnte. Der internationale Verflechtungsgrad und die verbreitete Pflicht zur Aufsichtsratsmitbestimmung in den Konzernspitzen deutscher Versicherungskonzerne sprechen zwar noch nicht allein für eine solche Annahme. Doch kann dies bei etwaigen Absichtsbekundungen über nachahmende Maßnahmen der Rechtsformenwahl anders sein.

Einzelheiten zum Thema können hier nicht erörtert werden. Doch genügen die Angaben, um die aufsichtsrechtliche Relevanz der SE-Verschmelzung der Allianz mit der RAS im Ansatz zu kennzeichnen und als Meilenstein 2006 hervorzuheben.

III. Unternehmenszusammenschlüsse und Vertriebsreformen

Die europäische Deregulierung hat sowohl zu weiteren nationalen und internationalen Unternehmenszusammenschlüssen als auch zu Entflechtungen geführt. Dafür darf zunächst auf die Übersicht im Meilenstein 05/06 verwiesen werden. Aktualisierend sei nochmals auf die in Deutschland herausragende Übernahme der italienischen RAS durch die Allianz eingegangen. Im März 2006 wurde der Verschmelzungsplan offengelegt, so dass von da an die 6-Monatsfrist für die Einigung mit dem Verhandlungsgremium betr. die Aufsichtsratsmitbestimmung begann. Am 21.9.2006 war die Verhandlungslösung kurz vor Fristablauf abgeschlossen, durch die der Aufsichtsrat von 20 auf 12 Sitze verkleinert wurde (davon 4 Deutsche, 1 Franzose, 1 Engländer). Am 13.10. wurde der Zusammenschluss mit der Eintragung ins Münchener Handelsregister als Allianz-SE zum Abschluss gebracht. Gesellschaftssitz ist also München, so dass deutsches Aktienrecht gilt, soweit keine Sonderregeln des SE-Rechts eingreifen. Am 16.10. folgten das Ende der Börsennotierung der RAS in Mailand und die neue Notierung als Allianz-SE in New York, Paris und London, wobei jeweils 3 neue gegen 19 alte Aktien gegeben wurden.

Die Übernahme des Gerling-Konzerns durch den zu Talanx gehörenden HDI in 2005 führte im Berichtszeitraum zur Konzentration der LV in Köln und zur Bündelung der Schaden-Unfallversicherung in Hannover. Industrievorstand *Hinsch* trat unlängst Gerüchten entgegen, wonach Kunden den Konzern verlassen hätten, weil die Risiken durch den Zusammenschluss zu sehr auf ein und denselben Versicherer konzentriert worden wären. Nur 5 von 200 Großkunden hätten ihre Anteile beim HDI reduziert.²⁰

Die Hannover Rück verkaufte im Dezember des Jahres ihre US-Erstversicherungstochter Praetorian Financial an den australischen Versicherungskonzern OBE. Damit soll eine Konzentration auf das

¹⁷ Vgl. nur HBl. 6.2.2006, S. 22

¹⁸ Vgl. *Bürkle*, VersR 2006, 302 zu Nr. IV.3, der richtig darauf hinweist, dass der Schutz der Arbeitnehmerinteressen durch die EG-Richtl. der 3. Generation gestrichen worden ist.

¹⁹ Dies allerdings wohl nur unter Umständen, die eine grundlegende strukturelle Wettbewerbsverschlechterung befürchten lassen; zum kartellrechtlichen Schutz der Marktstruktur s. §§ 3, 36 Abs. 1 GWB.

²⁰ So der Bericht v. *Lansch*, Laut Talanx läuft alles glatt, HBl. 13.12.06, S. 24.

Kerngeschäft erfolgen.²¹ So hat die Mailänder Unicredito Italiano zwar die Mehrheit an der HypoVereinsbank erworben, wenig später aber bei ihrer neuen Tochter veranlasst, deren Beteiligung an der Münchener Rück von 4,9 auf 2,1 % der Aktien abzusenken.²²

Nachdem die Allianz mit der Übernahme der Dresdener Bank bereits 2001 die Verbindung zum Bankensektor herbeigeführt hat, ist fraglich, ob es – wie in Belgien und den Niederlanden²³ – einen Bankassurance-Trend (auch sog. Allfinanz) geben wird. Unverkennbar sind v.a. beim „Verkauf über den Tresen“ gewichtige Synergien vorhanden. Doch sind für 2006 eher Trennungstrends zu konstatieren, insbes. aufgrund der Wiederauflösung der 1999er Fusion des US-Finanzdienstleisters Citigroup von seinem Versicherer Travelers Group, die zur weltweit größten Allfinanzgruppe geführt hatte.²⁴ Obgleich für den Allfinanzkonzern der Allianz gute Gewinnzahlen gemeldet werden, sollen in der Dresdener seit der Übernahme insges. 17.000 Stellen gestrichen worden sein.²⁵ Ein gewisses Gegengewicht gegen die Arbeitsplatz vernichtende Entwicklung wird indessen von dem derzeit kräftig anwachsenden Verbriefungsmarkt erwartet. Unlängst wurde die True Sale International GmbH als Zusammenschluss von 13 deutschen Banken gegründet, die insbes. die Verbriefungen von Katastrophenrisiken vorantreiben soll.²⁶ Es scheint sich um eine Entwicklung zu handeln, die wesentlich dadurch begünstigt wird, dass die künftigen EU-Regeln zu Solvency II Entlastungen beim Eigenkapital erfordern, die durch die Herausnahme der betr. Risiken aus den Büchern der VUs in großem Stil bewirkt werden können.

Der Versicherungswettbewerb führt aber nicht nur zu Produktinnovationen, sondern auch zu erheblichen Umstrukturierungsmaßnahmen im Vertrieb, die wiederum mit umfangreichen Stellenstreichungen verbunden sind. Zumindest von Allianz, Talanx (HDI-Gerling) und der Züricher sind derartige Maßnahmen organisatorischer Konzentration im Innendienst bekannt geworden.²⁷ Im Außendienst werden demgegenüber aber eher neue Stellen geschaffen²⁸, wobei jedoch der Abbau in der Verwaltung die Arbeit der Vertreter beträchtlich erschwert und mit De-Motivationen bei sämtlichen Mitarbeitern verbunden sein soll.²⁹ Die ARAG sucht derzeit 900 Vertreter, nachdem man durch eine wesentliche Umstellung der Provisionen von Abschluss- auf sog. Bestandspflegeprovisionen (BPP) gut 300 Außendienstler verloren hatte.³⁰ Die zur AMB Generali gehörende Aachen-Münchener gibt ihren Vertrieb sogar mit 1350 selbständigen Außendienstlern fast vollständig an eine neue Gesellschaft ab, die ab 2008 der DVAG gehören soll.³¹

Mit der mehr oder weniger weit reichenden Verdrängung der Abschlussprovisionen und dem Vordringen der Bestandpflegevergütung scheint der schon eingangs erwähnte wirtschaftsrechtlich motivierte Trend aufgenommen, den Absatzmittler als Interessenwahrer zu konzeptionieren. Den juristischen Hintergrund bilden die Informations- und Beratungspflichten nach dem Gesetz zur Umsetzung der EU-Mittlerrichtlinie³², da gute Information bei Vertragsschluss im Normalfall dafür sorgt, dass weniger Bestandspflege erforderlich wird, um längerfristige Fortsetzung der abgeschlossenen Verträge zu bewirken. Wird die Vertragstreue der Kunden beim Vermittler honoriert, so entstehen rechtskonforme Anreize (sog. compliance³³) zu guter Abschlussberatung. Betriebswirtschaftlich handelt es sich um ein Instrument wertorientierter Betriebsführung. Diese Forschungsrichtung ist in der BWL nicht unumstritten, aber offensichtlich im Vordringen begriffen und auch im Bereich des Versicherungsvertriebs bereits anspruchsvoll untersucht.³⁴ Neben die

²¹ HBl. V. 14.12.06, S. 22.

²² Vgl. capital.de v. 26.7.2006 und finanz.net v. 16.11.2006.

²³ Vgl. insbes. ING Groep Nd. und die belgisch-niederländische Finanzgruppe Fortis.

²⁴ Vgl. T. Moerschen, Lukrative Scheidungen, HBl. Global Reporting, Internet-Version v. 17.2.2006.

²⁵ HBl. 21.12.06, S. 22.

²⁶ HBl. v. 7.12.06, S. 13.

²⁷ HBl. v. 16.11.06, S. 25.

²⁸ Vgl. nur Buchenau/Benders, Wüstenrot baut den Vertrieb aus, HBl. 1.12.2006, S. 29.

²⁹ Ebd.

³⁰ HBl. v. 21.12.06, S. 22

³¹ Vgl. Lier, Versicherer ohne Vertreter, HBl. v. 28.11.2006, S. 22.

³² Dazu s.o. zu I.1.

³³ Zur ökonomischen Analyse dieses wirtschaftsrechtlichen Steuermoduls s. Ch. Parker, The Open Corporation, 1999; H. Herrmann, Wirtschaftsprivatrecht BGB/HGB, 2007, S. 200 ff.

³⁴ Ausführlich Ch. Scharek, Wertorientierung im Versicherungsvertrieb, 2005, 349 ff., passim.

Bestandspflegeprovisionen treten die sog. Bestandswachstumsprovisionen und die Honorierung nach Produktionsbewertungssummen.³⁵

In einem gewissen Gegensatz zu dieser Entwicklung steht die Zunahme des Vertriebs über Discounter, der schon 2002 für den Absatz der Riester-Rente durch Tchibo bekannt wurde, damals aber verfrüht war und gerichtlich abgemahnt werden musste, weil die Bezeichnung als Riester-Rente vor Inkrafttreten der maßgebenden Gesetze nicht zulässig erschien. Heute läuft der Riester-Absatz zwar primär über spezialisierte Finanzdienstleister, wie Union Investment, AMB-Generali und Allianz-Leben³⁶, aber es gibt nach wie vor den Trend zum Absatz über Discounter, von dem längst auch andere Versicherungsprodukte erfasst sind.³⁷ Bei der ARAG läuft der Absatz neuerdings z.T. über Penny.³⁸ Selbstverständlich kann bei diesem Absatzweg keine Steuerung über Bestandspflegeprovisionen bewirkt werden. Auch darin ist es begründet, dass der Vertrieb über Discounter eher für einfache Versicherungsprodukte in Betracht kommt. Dass dies beim Absatz von Riesterrenten z.T. anders ist, scheint auf die bekannten Fehlwirkungen staatlicher Förderung zurückzuführen zu sein.

Die Neuerungen des Versicherungsvertriebs sind Gegenstand eines umfangreichen Forschungsprojekts des IVW, das erst in 2007 abgeschlossen werden wird. Damit wird der Forschungsschwerpunkt des Instituts von der Produktinnovation³⁹ auf die Neuerungen der Absatzwege und -formen verlagert.⁴⁰

³⁵ Ebd. S. 350 ff. unter Hinweis auf eine KPMG-Studie von 2001.

³⁶ Vgl. Finanzdienstleister verkaufen Riester-Renten wie nie zuvor, HBl. v. 18.12.2006, S. 31.

³⁷ Zu Angeboten bei Karstadt-Quelle, Rewe und dem Versandhaus Otto s. HBl. v. 18.10.2006, S. 27

³⁸ Ebd.

³⁹ Der rechtliche Fokus lag auf der Diversifikation von AVBs, vgl. zuletzt *Herrmann*, Transparente Abschlusskosten in der Lebensversicherung und Europarecht, in *Deutsche Zeitschrift für Wirtschafts- und Insolvenzrecht* 2004, S. 45 ff.

⁴⁰ Vgl. schon *Herrmann*, Neuerungen im Recht der Verbraucherinformation, Zur Förderung strukturvertrieblicher Marktentwicklungen, in: Haas/Ivens (Hrsg.), *Innovatives Marketing*, H. Diller zum 60. Geburtstag, 2005, S. 455-475.