

Produktakzessorischer Versicherungsverkauf

Sonderstellung der Versicherungsvermittler führt zu Verbrauchertäuschung, Missbrauch und Fehlkäufen

19.07.2022

Wer im Autohaus, im Elektronikmarkt oder im Reisebüro Autoversicherungen, Garantieverlängerungen für Handys und Laptops oder Reiseversicherungen verkauft, braucht anders als andere Versicherungsvermittler keine Erlaubnis und muss auch keine Sachkunde nachweisen. Das lädt zu Missbrauch, Verbrauchertäuschung und Fehlkäufen ein.

Forderung

Die Verbraucherkommission fordert die Landesregierung daher auf, sich über eine Bundesratsinitiative für die ersatzlose Streichung der Ausnahmen für solche so genannten produktakzessorischen Vermittler einzusetzen.

Hintergrund

Was ist ein produktakzessorischer Versicherungsverkauf?

Wer hauptberuflich Versicherungen verkauft, braucht dafür eine Genehmigung, muss sich registrieren lassen und bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) seine Sachkunde nachweisen.

Wer hingegen nebenberuflich tätig ist und Versicherungen als Zusatzleistung zu einem Produkt verkauft, kann sich von diesen Auflagen befreien lassen. § 34d Abs. 8 der Gewerbeordnung legt für solche produktakzessorischen oder Annexvermittler fest: „Keiner Erlaubnis bedarf ein Gewerbetreibender,

1. wenn er als Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit
 - a) nicht hauptberuflich Versicherungen vermittelt,
 - b) diese Versicherungen eine Zusatzleistung zur Lieferung einer Ware oder zur Erbringung einer Dienstleistung darstellen und
 - c) diese Versicherungen das Risiko eines Defekts, eines Verlusts oder einer Beschädigung der Ware oder der Nichtinanspruchnahme der Dienstleistung oder die Beschädigung, den Verlust von Gepäck oder andere Risiken im Zusammenhang mit einer bei dem Gewerbetreibenden gebuchten Reise abdecken und
 - aa) die Prämie bei zeitanteiliger Berechnung auf Jahresbasis einen Betrag von 600 Euro nicht übersteigt oder

- bb) die Prämie je Person abweichend von Doppelbuchstabe aa einen Betrag von 200 Euro nicht übersteigt, wenn die Versicherung eine Zusatzleistung zu einer einleitend genannten Dienstleistung mit einer Dauer von höchstens drei Monaten darstellt;
2. wenn er als Bausparkasse oder als von einer Bausparkasse beauftragter Vermittler für Bausparer Versicherungen im Rahmen eines Kollektivvertrages vermittelt, die Bestandteile der Bausparverträge sind, und die ausschließlich dazu bestimmt sind, die Rückzahlungsforderungen der Bausparkasse aus gewährten Darlehen abzusichern oder
 3. wenn er als Zusatzleistung zur Lieferung einer Ware oder der Erbringung einer Dienstleistung im Zusammenhang mit Darlehens- und Leasingverträgen Restschuldversicherungen vermittelt, deren Jahresprämie einen Betrag von 500 Euro nicht übersteigt.“¹

Neben einer geeigneten Berufshaftpflichtversicherung brauchen Annexverkäufer lediglich eine „schriftliche Erklärung des/der Auftraggeber(s), dass der Gewerbetreibende zuverlässig ist, nicht in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt und über eine angemessene Qualifikation im Bereich Versicherungsvermittlung verfügt.“² Zur Begründung des Verzichts auf eine Sachkundeprüfung schreibt die IHK Freiburg: „Der produktakzessorische Vermittler bietet in der Regel wenige Versicherungen an und kann gerade aufgrund seiner Haupttätigkeit die Risiken seiner Produkte einschätzen. Damit kann er auch nach Ansicht des Gesetzgebers die entsprechende Versicherung beurteilen. Für die angemessenen versicherungsspezifischen Kenntnisse des produktakzessorischen Vermittlers hat der Auftrag gebende Versicherungsvermittler oder das Auftrag gebende Versicherungsunternehmen zu sorgen.“³

Annexvermittler können zum Beispiel sein:

- „Kredit-, Kreditkartenvermittler (z. B. Arbeitslosenversicherer),
- Brillenhändler (z. B. Kaskoversicherung),
- Reifenhändler (z. B. Reifenversicherung),
- Versand- und Einzelhandel (z. B. Garantiever sicherung zur Verlängerung der Gewährleistung),
- Elektrohändler (z. B. Garantie- und Reparaturversicherung),
- Fahrradhändler und -hersteller (z. B. Unfall- und Diebstahlversicherung) oder
- Reisebüros (z. B. Reiserücktritts- und Reisekrankenversicherung).“⁴

¹ https://www.gesetze-im-internet.de/gewo/_34d.html, abgerufen am 6.6.2022

² <https://www.ihk.de/freiburg/recht/wirtschaftsrecht/gewerberecht/erlaubnispflichtige-gewerbe/versicherungsvermittler/produktakzessorische-vermittler-1337792>, abgerufen am 6.6.2022

³ <https://www.ihk.de/freiburg/recht/wirtschaftsrecht/gewerberecht/erlaubnispflichtige-gewerbe/versicherungsvermittler/produktakzessorische-vermittler-1337792>, abgerufen am 6.6.2022

⁴ <https://www.coburg.ihk.de/media/annexvermittler.pdf>, abgerufen am 6.6.2022

„Produktakzessorietät ist auch gegeben bei der im Kfz-Handel üblichen Vermittlung von Haftpflichtversicherungen, Teil-/Vollkaskoversicherungen, Garantie-/Reparaturversicherungen, Verkehrsservice-/Mobilitätsversicherungen, Insassenunfallversicherungen, GAP (Zusatz zur Kaskoversicherung, der bei einem Totalschaden oder Diebstahl des Leasingobjektes zur Anwendung kommt). (...) Produktakzessorisch ist auch die Vermittlung von Lebensversicherungen als Sicherheit bei Abschluss von Darlehensverträgen.“⁵

Kritik von Verbraucherorganisationen

Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hat schon 2017 die produktakzessorische Vermittlung kritisiert. In einer Pressemitteilung schreibt sie: „Der Markt für kleine Versicherungen boomt: Die Versicherungen, die zu Alltagsgegenständen und Dienstleistungen mitverkauft werden, versprechen allerlei Versicherungsschutz für Risiken wie Diebstahl, Schäden oder Ausfall. Das Problem: Sie werden von Laien verkauft, die nicht zusammen mit Verbrauchern ermitteln, ob Verbraucher die Versicherung überhaupt brauchen.“⁶ Dagegen seien professionelle Versicherungsvermittler gesetzlich dazu verpflichtet, zu prüfen, ob die Versicherung zum Bedarf des Verbrauchers passt. Sie müssten Kunden beraten und in vielen Fällen Alternativen aufzeigen. Ein Problem seien auch Fehlanreize durch hohe Provisionen, die Annex-Vermittler erhalten. Einer Untersuchung der europäischen Versicherungsaufsicht EIOPA zufolge, über die die Seite versicherungsbote.de berichtet, machte die Provision bei Handyversicherungen im Jahr 2015 im Schnitt 40 Prozent der Prämien aus.⁷ Nicht zuletzt hätten Verbraucher oft falsche Vorstellungen von den Leistungen der Policen (weil sie beim Kauf nicht beraten wurden und teilweise die allgemeinen Geschäftsbedingungen erst nach dem Kauf ausgehändigt bekommen). Oft forderten sie Leistungen ein und müssten feststellen, dass die Versicherer nicht zur Zahlung verpflichtet seien. Daher forderte die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg: „Die begünstigenden Ausnahmen für den Laienvertrieb müssen ersatzlos aus § 34d der Gewerbeordnung gestrichen werden.“ Geschehen ist das bis heute nicht.

Die Stiftung Warentest hatte schon im Jahre 2015 Garantieverlängerungen verschiedener Anbieter getestet und erhebliche Leistungsunterschiede festgestellt. So würden einige Versicherer, wenn das Gerät nicht repariert werden könne, als Ersatz nur ein Gebrauchtgerät anbieten oder den Kaufpreis nur teilweise erstatten. Andere verlangten für die Reparatur einen Selbstbehalt bis zu zehn Prozent des Neuwerts der Geräte. Bei den meisten sei Verschleiß nicht mitversichert. Bei wieder anderen sei der Diebstahlschutz so streng, dass Besitzer von tragbarem Gerät nicht umfassend versichert sind.⁸

⁵ <https://www.ihk.de/freiburg/recht/wirtschaftsrecht/gewerberecht/erlaubnispflichtige-gewerbe/versicherungsvermittler/produktakzessorische-vermittler-1337792>, abgerufen am 6.6.2022

⁶ Versicherung to go? <https://www.verbraucherzentrale-bawue.de/pressemeldungen/versicherung-to-go-10116>, abgerufen am 23.6.2022

⁷ <https://www.versicherungsbote.de/id/4854470/Laienvertrieb-IDD-Versicherung-Verbraucherzentrale/>, abgerufen am 6.6.2022

⁸ Finanztest 12/2015

Die Seite finanztip.de – sie wird geleitet von Hermann-Josef Tenhagen, dem ehemaligen Chefredakteur der Zeitschrift Finanztest (Stiftung Warentest) – rät grundsätzlich von einer Garantieverlängerung ab. Denn die Kosten für den Neukauf eines Elektrogeräts seien meist zu verschmerzen und stellten kein großes finanzielles Risiko dar. „Im Verhältnis zum Kaufpreis sind die Versicherungen oft sehr teuer und rechtfertigen den zusätzlichen Schutz nicht wirklich.“⁹

Erhebliche Preis- und Leistungsunterschiede, die eine ausführliche Beratung erfordern würden, gibt es bei allen Versicherungen, die Laien verkaufen dürfen. Zum Beispiel bei Risiko-Lebensversicherungen oder Restschuldversicherungen zur Absicherung von Immobilienkrediten. In ihrem neuesten Test aus dem Jahr 2020 stellt die Stiftung Warentest nicht nur fest, dass die teuersten Policen fast dreimal so viel kosten wie die günstigsten. Sondern auch, dass es erhebliche Leistungsunterschiede gibt, zum Beispiel bei Zusatzleistungen wie der vorgezogenen Auszahlung bei unheilbarer Krankheit.¹⁰

Marktcheck deckt Verbrauchertäuschung auf

Das Verbrauchermagazin Marktcheck des Südwestdeutschen Rundfunks (SWR) hat zudem Fälle von bewusster Verbrauchertäuschung aufgedeckt:

- Versicherungen und Garantien, deren AGB es erst nach Vertragsabschluss ausgehändigt und mit Falschaussagen verkauft werden¹¹,
- Zusatzgarantien, die nicht greifen und als Versicherung verkauft werden¹² oder auch
- Zusatzgarantien, die untergejubelt werden.¹³

Angesichts dieser für Verbraucherinnen und Verbraucher nachteiligen Umstände erscheinen der Verbraucherkommission Änderungen in diesem Bereich unumgänglich.

Hauptautoren: Jürgen Stellpflug, Hendrike Brenninkmeyer

⁹ <https://www.finanztip.de/hausratversicherung/garantieverlaengerung/>, abgerufen am 6.6.2022

¹⁰ <https://www.test.de/Risikolebensversicherung-Vergleich-4848109-0/>, abgerufen am 6.6.2022

¹¹ <https://www.youtube.com/watch?v=4Yv6-F0Jnhg>, abgerufen am 6.6.2022

¹² <https://www.youtube.com/watch?v=CacJOGxv1iE>, abgerufen am 6.6.2022

¹³ Persönliche Erfahrung