

Inhaltsverzeichnis

A. Einleitung	1
I. Problemstellung	1
II. Gang der Untersuchung	4
B. Ein sich verändernder Markt	7
I. Der Begriff des Aggregators und dessen Funktionsweise	7
1. Informationen sammeln	7
2. Informationen vergleichen	7
II. Die Marktanteile von Internet-Vergleichsportalen in Europa	8
C. Schutzbedürftigkeit des Versicherungsnehmers	15
I. Differenzierung der Begrifflichkeiten	15
1. Informationen.....	16
2. Aufklärung	16
3. Beratung	17
II. Grundsätzliche Theorien zum Umgang mit Risiken bei dem Vertragsschluss	18
1. Freiheitsmodell	20
2. Sozialmodell	21
3. Informationsmodell	22
III. Vorvertragliche Risiken des Versicherungsnehmers	24
1. Informationsrisiken	24
a) Die Komplexität der AVB	24
b) Die Deregulierung des Versicherungsmarktes	25
c) Die Unerfahrenheit des Versicherungsnehmers	27
2. Konsequenzen der Informationsrisiken	30
a) Auf die Privatautonomie	30
b) Auf den Wettbewerb	32
c) Der Einfluss des Internets und der Vergleichsportale.....	36
3. Verhaltensrisiken	39
4. Lösungsansatz	41
5. Subsidiaritätsprinzip	46
D. Die Gesetzlichen Rahmenbedingungen	49
I. Abgrenzung: Versicherungsvermittler und Tippgeber	49
1. Art. 2 Nr. 3 und 5 der Richtlinie 2002/92/EG	51

2.	Umsetzung in deutsches Recht	52
3.	Das BGH-Urteil vom 28.11.2013 – I ZR 7/13	54
4.	Online-Vergleichsportale als Versicherungsvermittler... 56	
5.	Die Abgrenzung nach der neuen Richtlinie (EU) 2016/97	59
II.	Die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten	63
1.	Statusinformationspflichten	63
a)	Nach der RL 2002/92/EG	63
aa)	Vermittlerbezogene Auskunftspflichten, Art. 12 Abs. 1 UA 1	64
bb)	Informationen nach Art. 12 Abs. 1 UA 2	66
cc)	Neuerungen durch die IDD	67
b)	Statusbezogene Informationspflichten, § 11 VersVermV und § 60 Abs. 2 VVG	68
aa)	Kurze systematische Darstellung	68
bb)	Inhaltliche Regelungen	69
(1)	Der erste Geschäftskontakt	71
(2)	Zwischenergebnis	74
(3)	Form	75
aaa)	Der Begriff des dauerhaften Datenträgers	76
bbb)	Das Urteil des EFTA-Gerichtshofs	77
ccc)	Neuerungen durch die IDD	79
2.	Explorations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten nach der RL 2002/92/EG	81
a)	Die Explorationspflicht	82
b)	Beratungspflicht	87
aa)	Wortlaut	87
bb)	Entstehungsgeschichte	88
cc)	Systematik	89
dd)	Teleologische Auslegung	91
ee)	Zwischenergebnis	92
3.	Explorations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten nach dem VVG	93
a)	Rechtliche Einordnung der Beratungspflichten	94
b)	Explorationspflicht	95
aa)	Pflichtauslösende Umstände	95

bb)	Bezugspunkte der Explorationspflicht	99
(1)	Die Wünsche des Versicherungsnehmers.....	99
(2)	Die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers.....	100
(3)	Zusammenspiel der Begriffe.....	102
c)	Umfang der Explorations- und Beratungspflicht ...	103
aa)	Produktbezogener Anlass	104
bb)	Personenbezogener Anlass	105
cc)	Der Einfluss der Prämienhöhe	106
d)	Übertragung der Anforderungen auf ein Internet-Vergleichsportal	108
e)	Die Beratungsgrundlage.....	112
aa)	Beratungsgrundlage des Versicherungsmaklers.....	112
bb)	Beratungsgrundlage des Versicherungsvertreeters	116
f)	Beratungspflichten nach Vertragsabschluss.....	117
aa)	Beschränkung der Pflichten auf das vorvertragliche Stadium	119
bb)	Der Fall Moneymeets	123
g)	Beratungsverzicht.....	125
h)	Die Bereichsausnahme nach § 6 Abs. 6 Alt. 3 VVG.....	127
aa)	Der Fernabsatzvertrag	128
bb)	Begründung der Bereichsausnahme.....	130
cc)	§ 6 Abs. 6 Alt. 3 VVG analog für Versicherungsvermittler.....	134
(1)	Unvereinbarkeit mit der Versicherungsvermittlerrichtlinie.....	138
(2)	Unvereinbarkeit mit § 67 VVG	140
(3)	Die Vereinbarkeit mit dem technologischen Fortschritt	141
4.	Neuerungen durch die Richtlinie (EU) 2016/97	146
a)	Zielsetzungen der Richtlinie	146
b)	Änderungen der Beratungspflichten durch Art. 20 der RL (EU) 2016/97.....	148
aa)	Möglichkeit des beratungslosen Vertriebs....	148

bb)	Bewertung eines reinen Ausführungsgeschäfts.....	152
cc)	Beratungsloses Geschäft entbindet nicht von der Hinweis- und Aufklärungspflicht	153
c)	Explorationspflicht	156
d)	Die zwei Szenarien für den Versicherungsvertrieb nach der IDD	158
aa)	Versicherer/Vermittler informiert, dass er nicht berät	158
bb)	Versicherer/Vermittler informiert, dass er berät.....	159
e)	Die Schaffung eines einheitlichen Regelungsrahmens im Versicherungsvertrieb.....	160

E.	Eigener Gesetzgebungsvorschlag zur Umsetzung der RL (EU) 2016/97	165
I.	Qualifikationsnachweise	165
II.	Die individuelle, vertriebswegunabhängige Explorations-, Beratungs- und Dokumentationspflicht	169
1.	Vereinbarkeit des Qualifikationsnachweises mit Art. 12 Abs. 1 GG	171
a)	Die Versicherungsvermittlung als Beruf.....	171
b)	Beschränkbarkeit.....	172
2.	Vereinbarkeit der individuellen, vertriebswegunabhängigen Explorations-, Beratungs- und Dokumentationspflicht mit Art. 12 Abs. 1 GG.....	179
a)	Der Eingriff.....	179
b)	Rechtfertigung	182
c)	Zwischenergebnis.....	182
3.	Vereinbarkeit mit europäischen Grundfreiheiten.....	183
a)	Divergierende Nationale Vorschriften als Hemmnis des Internetvertriebs	183
b)	Die Kollisionsnormen des Internationalen Privatrechts	185
aa)	Sachlicher Anwendungsbereich	185
bb)	Vorvertragliche Beratungs- und Dokumentationspflichten.....	186
(1)	Des Versicherers	186
(2)	Des Versicherungsvertreters	187

(3) Des Versicherungsmaklers	188
c) Der Begriff der Dienstleistung.....	189
aa) Grenzüberschreitendes Element	191
bb) Abgrenzung zur Niederlassungsfreiheit.....	192
cc) Abgrenzung zur Kapitalverkehrsfreiheit.....	193
4. Verhältnis von europäischem Primär- und Sekundärrecht zu nationalem Recht	195
5. Abschließendes Sekundärrecht.....	198
6. Vereinbarkeit einer generellen Beratungspflicht mit europäischem Primärrecht	201
a) Beeinträchtigung.....	201
b) Rechtfertigung	206
7. Verhältnis zur Charta der Grundrechte.....	211
III. Zwischenergebnis	212
F. Ökonomische Analyse der Versicherungsvermittlung über das Internet.....	213
I. Transaktionskosten	213
1. Die Bedeutung von Vermittlern für die Transaktionskosten.....	216
2. Die Bedeutung des Kommunikationsmediums für die Transaktionskosten	219
a) Die Veränderung der Kommunikations- möglichkeiten im 20. Jahrhundert	219
b) Disintermediation	223
c) Reintermediation	226
3. Einfluss von Vergleichsportalen auf die Transaktionskosten.....	227
II. Der Principal-Agent-Konflikt bei Internet- Vergleichsportalen.....	229
G. Die Vor- und Nachteile des Internetvertriebs	239
I. Vorteile für Versicherer.....	239
1. Erhöhung des Durchdringungsgrades.....	239
2. Imageförderung des Versicherungsunternehmens	242
3. Individuelles Marketing	242
4. Kostengünstigerer Vertrieb	243
II. Nachteile für Versicherer durch das Internet.....	244
1. Verschärfter Wettbewerb	244

2.	Kritischere und illoyalere Kunden	248
3.	Risiken im Hinblick auf die Sicherheit der Daten	249
III.	Vorteile für Versicherungsvermittler, die nicht im Internet agieren.....	250
IV.	Nachteile für Versicherungsvermittler, die nicht im Internet agieren.....	252
1.	Aus dem Direktvertrieb erwachsender Konflikt mit dem Außendienst.....	252
2.	Schwierigkeiten, flexibel zu reagieren	253
V.	Vorteile für Verbraucher	254
VI.	Nachteile für Verbraucher	255
H.	Korrekturen für das Vermittlerrecht durch das Internet ...	257
I.	Die Netto-Police als Grundmodell des Internetvertriebs?	257
1.	Der Anspruch auf eine Nettopolice	257
a)	Die Preisbindung der zweiten Hand	261
b)	Unsachliche Diskriminierung	269
c)	Anspruch aus § 33 Abs. 1 GWB	271
2.	Vergleich zur MiFID II	272
3.	Parallele zwischen „unabhängigem Berater“ und Versicherungsmakler	275
4.	Maßnahmen der IDD im Hinblick auf den Interessenkonflikt.....	277
5.	Der Referentenentwurf zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97.....	280
6.	Die Voraussetzung eines Synallagmas	283
7.	Zwischenergebnis.....	286
II.	Pflicht auf das Produktwissen des Internets zuzugreifen .	287
1.	Best advice im neuen Licht?	290
a)	Die Ursprünge des best advice	290
b)	Best advice im VVG.....	291
c)	Best advice in der IDD.....	292
2.	Ebnet das Internet den Weg vom suitable advice zum best advice?.....	293
III.	Standardisierung von Produkten zur besseren Vergleichbarkeit?	296
1.	Produktregulierung nach der MiFIR.....	298
2.	Verhältnis der Product - Governance zur Produktintervention.....	300

3. Produktregulierung durch die IDD	301
IV. Systeminhärentes Dilemma der Allokationsineffizienz	306
V. Die Möglichkeit einer technischen Individualisierung	309
VI. Die Rechtspflicht zu einer solchen technischen Individualisierung	311
I. Rechtsfolgen fehlerhafter Beratung.....	317
I. Schadensersatz nach § 63 VVG	317
II. Verstöße gegen Marktverhaltensregelungen, §§ 3, 4 Nr. 11 UWG	320
1. § 5 Abs. 1 Nr. 1 TMG	322
2. § 34d Abs. 1 Satz 1 GewO	325
3. § 11 Abs. 1 VersVermV	326
4. §§ 60, 61 VVG	327
III. Irreführung durch Unterlassungen, § 5a UWG.....	327
J. Ergebnisse der Untersuchung.....	331
Literaturverzeichnis.....	335