

Das Heilwesennetzwerk warnt vor unsachgemäßem Umgang mit neuem EUGH-Urteil zu Gruppenversicherungen

Die Heilwesennetzwerk RM eG hat gemeinsam mit Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski von der Humboldt-Universität zu Berlin für Verbände und Vereine einen Leitfaden zum sachgerechten Umgang mit dem EUGH-Urteil vom 29. September 2022 - Aktenzeichen: C-633/20 - entwickelt. Das Urteil betrifft alle Versicherungsnehmer von Gruppenversicherungen, die eine Vergütung erhalten und stellt fest, dass diese Gruppe zugleich auch Versicherungsvermittler ist und damit alle Vermittler-Verpflichtungen zu erfüllen hat.

Der Leitfaden besteht aus drei Modulen: Nach einer umfassenden Prüfung des Status Quo erfolgt eine Analyse verschiedener Handlungsalternativen mit anschließender rechtssicherer Umsetzung. Der Leitfaden ist letztlich branchenunabhängig von allen betroffenen juristischen Personen anwendbar.

Das EUGH-Urteil ist in der Praxis von großer Bedeutung, weil in Deutschland viele Verbände und Vereine Gruppenversicherungen zugunsten ihrer Mitglieder abgeschlossen haben. Diese Versicherungsnehmer – die so genannte Gruppenspitze – müssen klären, ob sie eine formelle Zulassung als Versicherungsvermittler bei der für sie zuständigen Industrie- und Handelskammer beantragen müssen. Bei Nichtbeachtung drohen Bußgelder.

Schwintowski: „Viel wichtiger als diese Bußgeldandrohung ist die Verpflichtung, Information, Beratung und deren Dokumentation so zu erbringen, wie das Versicherungsvertragsgesetz es allen Versicherungsvermittlern auferlegt. Werden diese Pflichten verletzt, so haftet die Gruppenspitze auf Schadenersatz (§63 VVG).“

Lösungsansätze zur Vermeidung dieser Risiken

Viele Verbände und Vereine nutzen ihre starke Position, um Beitrags- und/oder Bedingungs Vorteile mit der Versicherungswirtschaft zu Gunsten ihrer Mitglieder zu vereinbaren. Dieses besondere Versicherungspaket ist ein wichtiges Argument für eine Mitgliedschaft. Es ist üblich, dass Verbände und Vereine hierdurch Einnahmen wie Marketingunterstützung, Spenden oder ähnliche Zuwendungen erzielen. Diese Einnahmen können eine wichtige Position im Budget sein. Besonders kritisch sind Courtage-Einnahmen zu prüfen, die unter dem Provisionsabgabeverbot stehen können.

Für Verbände/Vereine gibt es zwei Lösungsansätze, um nicht mit der Rechtsprechung und den daraus drohenden Folgen zu kollidieren:

Lösungsansatz 1: Der Verband oder Verein verzichtet auf alle möglichen Einnahmen aus dem Versicherungsprodukt und beauftragt einen qualifizierten Berater.

Lösungsansatz 2: Der Verband oder Verein nutzt das Urteil des EUGH offensiv und lässt sich gemäß dem HWWN-Leitfaden die Tätigkeit als Gruppenspitze und Vermittler vergüten.

Der Leitfaden kann unter hps@hwnw.de bestellt oder unter www.hwnw.de ab dem 01. 12. 2022 abgerufen werden.