

Mehr ein Nehmen als ein Geben

Rechte des Vertreters bei Maklereinbruch

Von Jürgen Evers

Lange Zeit war es ruhig um die Frage, welche Rechte dem Vertreter zustehen, wenn der Versicherer auf Wunsch des Kunden Versicherungsverträge auf einen Makler überträgt.¹ Zur Vorbereitung von Provisions- bzw. Schadensersatzansprüchen beehrte ein Vertreter nach einem Maklereinbruch Auskunft über Versicherungsverträge, die der Versicherer übertragen hatte. Das LG Essen hatte die Klage abgewiesen. Die Berufung des Vertreters vor dem OLG Hamm² blieb erfolglos.

Der Senat teilte die Auffassung des LG, dass Provisionsansprüche nicht mehr bestehen. Er verneinte auch Schadensersatzansprüche, weshalb die Auskunftsklage unbegründet war. Der Versicherer habe die Verträge berechtigt aus dem Bestand des Vertreters herausgenommen. Nach Auffassung des Senats regelten die AGB des Versicherers wirksam, dass der Versicherer entschädigungslos aus dem Bestand der Vertretung Verträge aussondern darf, wenn die Kunden es ausdrücklich wünschen und die Nichterfüllung dieses Wunsches den Bestand der Versicherungsverträge gefährdet. Aus dem Zusammenhang der Regelung ergebe sich, dass dem Vertreter die Provision ab dem 2. Versicherungsjahr bei vollzogener Bestandsübertragung nicht mehr zustehe. Die Klausel sei wirksam und benachteiligten den Vertreter nicht unangemessen. Es handele sich um eine klare, die beiderseitigen Interessen angemessen berücksichtigende Regelung. Sie mache die Bestandsübertragung von engen, hinlänglich konkret gefassten sachlichen Voraussetzungen abhängig. Dabei sei die Klausel dahingehend zu verstehen, dass es auf diejenige Sachlage ankomme, die sich dem Versicherer nach sorgfältiger Prüfung der ihm zugänglichen Fakten in Bezug auf eine etwaige Kündigung der Versicherungen (sog. Umdeckung) darstelle sowie auf eine darauf gründende, (versicherungs-)kaufmännische Erfahrung berücksichtigende Prognose. Der Herausnahme der Verträge stünde weder entgegen, dass das Wording der Verträge vom Vertreter stamme noch, dass dieser besondere Dienstleistungen erbracht habe, die Fakturierung und das Inkasso betreffend. Übertrage der Versicherer

nach der Klausel die Verträge, so könne der Vertreter unter dem Gesichtspunkt des Annahmeverzuges nach § 615 BGB nicht die Fortzahlung der Vergütung verlangen, weil es sich um unselbstständige Tätigkeiten handele, die das Schicksal der Provision ab dem 2. Versicherungsjahr teilen.

Die Bestandsübertragung verletze auch keine dem Versicherer obliegenden Pflichten. Den Versicherer träfen keine Sorgfaltspflichten in Bezug auf die Überprüfung der Wirksamkeit eines ihm vorgelegten Maklermandats bzw. der Maklervollmacht. Wolle der Kunde den Makler auch wegen verwandtschaftlicher Beziehungen einschalten, um ihm die Möglichkeit zu geben, Provisionen infolge der Bestandsübertragung zu verdienen, so entspreche es diesem Ziel, sämtliche Versicherungen von dem Makler betreuen zu lassen, und zwar zum nächstmöglichen Zeitpunkt. Es gebe keinerlei Anlass, bestimmte Verträge auszunehmen oder mit deren Übertragung zuzuwarten. Der Versicherer habe jedenfalls keine Veranlassung, die gewünschte Bestandsübertragung zu hinterfragen, wenn der Kunde darauf hinweist, dass ihm ein Angebot eines Maklers vorliege, alle Versicherungen zu übernehmen und der Makler eine Beitragssenkung bei gleichen Versicherungsbedingungen garantiere. Unter diesen Umständen liege für den Fall der Verweigerung der Bestandsübertragung eine Bestandsgefährdung vor, wenn der Versicherer nach sorgfältiger Prüfung der ihm zugänglichen Fakten bei einer (versicherungs-)kaufmännische Erfahrung berücksichtigende Prognose davon ausgehen kann, dass die Versicherungen zum Zwecke der sog. Umdeckung gekündigt werden. In diesem Sinne sei die AGB-Klausel zu verstehen.

Für einen Versicherer sei es vor einer Bestandsübertragung grundsätzlich untunlich, unzumutbar und zwecklos, bei dem Kunden bzw. dessen Makler aufzuklären, wie sie sich im Fall der Weigerung der Übertragung verhalten würden. Eine solche Nachfrage beim VN selbst wäre nur noch unter ignorieren des Maklermandats möglich brächte überdies auch keine belastbare Antwort des Kunden, weil dieser sich ja gerade unter die Beratung des Maklers gestellt hat. Ein Versicherer

dürfe von einer Kündigungsgefahr ausgehen, wenn der Kunde begehre, seine Risiken künftig von einem Makler betreuen zu lassen. Dies gelte auch, wenn das Begehren einerseits von der Erwartung einer Prämienreduzierung getragen sei und andererseits darauf abziele, dem Makler wegen verwandtschaftlicher Beziehungen künftig die Bestandsprovisionen zukommen zu lassen. Dies müsse auch gelten, wenn der Kunde selbst keinerlei Interesse an einem Wechsel des Versicherers habe und diesen sogar ablehne. Denn die Erteilung eines Maklermandats lasse erwarten, dass der Makler aus eigenem Interesse früher oder später den Weg der Umdeckung einschlage und dies dem Kunden „schmackhaft“ machen werde, um so Vermittlungsprovisionen (für die neu abzuschließenden Verträge) zu erhalten.

Für das Vorliegen einer Bestandsgefährdung komme es nicht darauf an, ob eine Kündigung der Versicherungsverträge schon bis zum Ablauf der nächsten Kündigungsfrist zu erwarten ist. Denn der Versicherer müsse eine Gefährdung des Bestands auch nicht zum Ablauf der folgenden Versicherungsperiode hinnehmen. Stehe ein Prämienvolumen von rund 500.000 Euro jährlich auf dem Spiel, dürfe ein Versicherer anlässlich eines Maklereinbruchs von einer hinreichend realen Gefahr der Beendigung der bestehenden Versiche-

rungen ausgehen. Aus dem Vertretervertrag in Verbindung mit §§ 241 Abs. 2, 280 Abs. 1 BGB folge zwar, dass der Versicherer dem Vertreter ausreichende Gelegenheit gewähren müsse, den Kunden von einer Einschaltung des Maklers abzubringen. Dieser Pflicht sei der Versicherer aber nachgekommen. Aus Gründen mangelhafter Inhaltskontrolle und defizitärer Interessenabwägung kann die Entscheidung nicht überzeugen. Sie ist nicht rechtskräftig.

1 Vgl. dazu BGH, 27.10.1993 - VIII ZR 46/93 – Württembergische 1 –; OLG Hamm, 24.10.1997 - 35 U 78/96 – EversOK – Württembergische 2 –; eingehend Panzer, Provisions-, Ausgleichs- und Schadensersatzansprüche des Versicherungsvertreeters bei Maklereinbruch 2001, S. 21 ff., 110 ff., 158 ff.

2 Anm. 6.1 ff. zu OLG Hamm, 27.02.2020 - 18 U 59/19 - EversOK

3 Anm. 38.1 ff. zu OLG Hamm, 27.02.2020 - 18 U 59/19 - EversOK



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

Für Unternehmen und Einzelbucher



Deutsche
Versicherungsakademie

Insure your English



mit **Keith Purvis**

Coach, Trainer,
FCII-Fellow

Mehr als nur ein Sprachkurs: Machen Sie sich fit fürs internationale Versicherungsgeschäft.

Infos unter www.versicherungsakademie.de
oder Telefon 089 455547-722