

VERSICHERUNGSMAKLERVERTRAG

Betreuung auf Dauer oder auf Abruf

Mit seinen Entscheidungen in den Atlanticlux-Fällen hat der Bundesgerichtshof eine alte Streitfrage in den Mittelpunkt der Diskussion gerückt. Es geht darum, ob der Versicherungsmaklervertrag den Makler zur dauerhaften Beratung und Betreuung seines Kunden verpflichtet oder der Kunde dem Makler jeweils neue Beratungs- und Betreuungsaufträge vereinbaren muss.

Die Fragestellung wird nicht nur aufgeworfen, wenn ein schriftlicher Maklervertrag keine Regelung zu der Frage enthält. Sie ist auch dann bedeutsam, wenn der Maklervertrag eine Klausel vorsieht, nachdem der Makler keine dauerhafte Betreuung des Kunden schuldet. Denn verbindet man mit dem Versicherungsmaklervertrag dauerhafte Beratungs- und Betreuungsleistungen, können diese durch allgemeine Geschäftsbedingungen nicht ausgeschlossen oder wesentlich eingeschränkt werden.

Die gesetzlichen Vorschriften geben für die Frage des Vorliegens eines Dauerschuldverhältnisses nichts her. Die Antwort auf diese Frage wird nur gefunden werden, wenn man die Interessenlage der mit der Maklerleistung in Berührung kommenden Beteiligten analysiert. Dabei darf man sich nicht darauf beschränken, nur die Interes-

sen des Maklers und des ihn beauftragenden Versicherungsnehmers zu untersuchen. Vielmehr sind auch diejenigen des Versicherers einzubeziehen. Denn der Makler steht in einem Doppelrechtsverhältnis mit dem Versicherungsnehmer einerseits und zum Versicherer andererseits. Dies muss jedenfalls insoweit gelten, als der Makler entsprechend der Übung des Versicherungsvertragsrechts die Courtage vom Versicherer erhält und er seine Tätigkeit nicht auf die Vermittlung von vertriebskostenfrei kalkulierten so genannten Nettotarifen gegen ein Honorar seines Auftraggebers beschränkt.

Nicht nur einmalige Courtage

Das Interesse des Maklers erschöpft sich nicht darin, aus der vermittelten Versicherung eine einmalige Courtage zu erhalten. Der Versicherungsmakler möchte auch über die Laufzeit der Versicherung Courtagen erwirtschaften und den Kunden an sich binden. Andererseits ist der Makler bestrebt, den Umfang seiner Pflichten auf das unbedingt Erforderliche zu beschränken, um sein Haftungsrisiko zu minimieren.

Der Versicherungsnehmer wendet sich an den Versicherungsmakler anstelle eines Vertreters des Versicherers, weil dieser ihm Dienste in Wahrnehmung seiner Versiche-

rungsinteressen leistet. Die Versicherungsinteressen erschöpfen sich aber aus Sicht des durchschnittlichen Versicherungsnehmers nicht in der Produktauswahl. Das Interesse des Versicherungsnehmers, der noch dazu einen Versicherungsmakler beauftragt, ist im Allgemeinen darauf gerichtet, dass der Makler ihm auch für die Abwicklung, Anpassung und Erneuerung des zu beschaffenden Versicherungsschutzes zur Verfügung steht. Zwar wäre denkbar, dass die weitergehenden Leistungen auch in einem Wiederkehrschuldverhältnis erbracht werden, bei dem der Versicherungsnehmer den Makler jeweils neu mit der Abwicklung, Anpassung oder Erneuerung des Versicherungsschutzes beauftragt. Ob jedoch ein Dauer- oder ein Wiederkehrschuldverhältnis anzunehmen ist, kann nicht ohne Berücksichtigung der Interessen des Versicherers gesagt werden.

Der Versicherer ordnet die vom Makler vermittelten Versicherungen dem Bestand des Maklers zu und zahlt dem Makler die Courtage aus der laufenden Prämie, mit der der Versicherungsnehmer den Vertrag bedient. Die durch die Makler erworbenen Vertragsbestände werden nicht dem eigenen Außendienst des Versicherers zugewiesen. Der Versicherer hält also keine Betreuungskapazitäten seines eigenen Außendienstes für die Bestände der Versicherungsmakler



Jürgen Evers ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen spezialisiert auf Vertriebsrecht, insbesondere Handels- und Versicherungsvertreterrecht.



Der Makler hat ein Interesse, das Haftungsrisiko zu minimieren.

MEHR INFOS

Tipps zum Handels- und Versicherungsvertreterrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

vor. Dies hat seinen Grund nicht nur in der Rücksichtnahme auf das Kundenschutzinteresse der Makler. Vor allem zehrt die Courtage des Maklers die aus der Prämie verfügbaren Mittel für die Betreuung des Kunden auf. Mittel, aus denen Betreuungsleistungen des eigenen Außendienstes vergütet werden können, sind weder kalkuliert noch verfügbar.

Erhält der Makler mit der laufenden Courtage auf Dauer die Anteile der Prämie, die der Versicherer für die Betreuung des Versicherungsvertrages kalkuliert hat, ist anzunehmen, dass er auch auf Dauer Betreuungsleistungen erbringt. Wäre dies anders, müsste der Versicherungsnehmer den Makler immer wieder davon überzeugen, jeweils einen neuen Betreuungsauftrag zu akzeptieren, obwohl er mit der Prämienleistung dauerhaft die Mittel für die Betreuung bereitstellt. Warum aber sollte der Versicherungsnehmer, der ja mit der Prämienleistung dauerhaft Mittel für die Betreuungsleistung bereitstellt, den Makler immer wieder davon überzeugen müssen, einen neuen Betreuungsauftrag zu akzeptieren?

Zudem stellt sich die Frage, was passiert, wenn der Makler den Job ablehnt. Dann würde der Versicherungsnehmer weder vom Versicherungsmakler noch vom Versicherer betreut. Denn letzterer könnte die Betreuungsleistung unter Hinweis darauf ablehnen, dass der Versicherungsmakler die in der Prämie kalkulierten Vergütungsanteile für die laufende Betreuung bezieht. Redlicherweise kann der Versicherungsmakler,

der die Courtage aus der laufenden Prämie vereinnahmt, vom Versicherungsnehmer nicht erwarten, dass dieser im Ungewissen darüber ist, ob er etwaige Betreuungsaufträge annimmt oder nicht.

Betreuungsleistung mit der Prämie kalkulieren

Es kommt nicht darauf an, ob und in welcher Höhe die Courtage Betreuungsentgelte enthält. Entscheidend ist vielmehr, dass der Versicherungsnehmer ein Interesse an der dauerhaften Bereitstellung von Betreuungskapazitäten hat und der Versicherer hierfür auch Anteile der laufenden Prämie kalkuliert, die mit der Courtage an den Makler fließen.

Auch soweit Versicherungen gegen Einmalbeitrag abgeschlossen und mit einer Einmalcourtage vergütet werden, hat der Versicherungsnehmer zwar ein Interesse an einer Betreuung. Diese kann aber auch der Versicherer übernehmen. Jedenfalls kann er nicht argumentieren, der Makler vereinnahme laufend den Teil der Prämie, der für die laufende Kundenbetreuung kalkuliert sei. Bezieht sich der Maklervertrag auf die Vermittlung einer Versicherung gegen Einmalbeitrag, begründet er keine dauerhafte Betreuungspflicht des Maklers. Beratungsleistungen bezogen auf die Versicherung muss der Makler aber nach der Rechtsprechung gleichwohl erbringen. Hierbei handelt es sich um so genannte nachwirkende Vertragspflichten.

Aus der Interessenlage der mit der Maklerleistung in Berührung kommenden Personen folgt somit, dass der Versicherungsvertrag immer dann ein Dauerschuldverhältnis zum Gegenstand hat, wenn der Makler die Vergütung auf Dauer aus der Prämie vom Versicherer erhält. Will ein Makler sich trotz einer vom Versicherer aus der laufenden Prämie gezahlten Courtage nicht dauerhaft zur Leistung gegenüber dem Versicherungsnehmer verpflichten, sollte er dies individuell mit seinem Kunden vereinbaren. Von der Verwendung von Formularverträgen, die die Leistung des Maklers auf die Herbeiführung des Versicherungsschutzes beschränken, ist abzuraten. Sie verschaffen dem Makler keine Sicherheit. Denn der Auftraggeber könnte sich im Streitfall entweder darauf berufen, die Klausel sei überraschend und damit nicht Vertragsbestandteil oder sie benachteilige ihn unangemessen und sei daher unwirksam.

Ein Makler, der sich nicht dauerhaft gegenüber dem Auftraggeber zu Leistungen verpflichten will, möchte vor allem Haftungspotenziale vermeiden. Dabei ist entscheidend, ob er die Haftungsrisiken nicht auf anderem Wege minimiert. So kann er etwa den Maklervertrag so ausgestalten, dass Art und Umfang seiner Leistungen in einem mit dem Kunden verabredeten Betreuungsprofil festgelegt werden. Zudem kann er das Haftungsrisiko dadurch begrenzen, dass er im Maklervertrag Obliegenheiten vereinbart, deren Verletzung durch den Kunden dazu führt, dass der Makler von der Haftung frei wird. Damit kontrolliert der Makler nicht nur das Haftungsrisiko. Vielmehr bindet er den Versicherungsnehmer an sich und besticht nicht zuletzt durch einen ausdifferenzierten Marktauftritt. ■