

und demzufolge bei der Erledigung des Tagesgeschäfts risikobewusst agieren und reagieren können. Dazu sind Informationen der Vorgesetzten und Anreize notwendig. Nur so kann erreicht werden, dass derjenige, der dem Risiko am nächsten ist, unmittelbar steuern und reagieren kann.

VW: Als Hauptfehler vieler Strategien bezeichnen Sie die fehlende Einbindung konkreter

Risikofaktoren bei gleichzeitiger Überbetonung von Chancen: Können Sie das bitte näher erläutern? Wie genau und mit welchen Komponenten ausgestattet müssen die Risikofaktoren definiert werden?

Brinkmann: Zur Ermittlung der Risiken muss das Unternehmen eine Risikoinventur machen, dies ist auch bereits heute gängige Praxis und im KonTraG gefordert. Allerdings fehlt bisher eine explizite Vorgabe, Geschäftsstrate-

gien mit Risikostrategien zu verbinden, mit anderen Worten strategische Pläne mit den dazugehörigen Risikokosten zu verbinden. Man kann sehr hochfliegende Strategien formulieren und verfolgen, muss aber nun auch darlegen, wie das mit dem notwendigen Risikokapital unterlegt werden kann.

VW: Vielen Dank für das Gespräch!
(Das Gespräch führte Elke Pohl)

Vertrieb & Außendienst

Haftungsdach oder Servicegesellschaft?

Makler und Mehrfachvertreter in der Zusammenarbeit mit (Makler-)Pools

Jürgen Evers und Reinhold Friele, beide Bremen

Die Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts, VVG-Reform und MiFID haben die Bedingungen der Versicherungsvermittlung erheblich verändert. Viele Vermittler sehen sich den gesetzlichen und Marktanforderungen alleine nicht mehr gewachsen oder haben Zweifel, wie sie den Herausforderungen begegnen können. Die allenthalben erwartete Umwälzung auf dem Markt für Versicherungsvermittlungs-Dienstleistungen ist in vollem Gange. Auch wenn das magische Datum 1. Januar 2009 aktuell wie ein Katalysator wirkt, wird die Umstrukturierung des Markts noch einige Jahre andauern. Insbesondere kleinere, aber auch mittlere Vermittlerbetriebe, die weder fusionieren oder mit anderen Vermittlern kooperieren wollen, nutzen die Dienstleistungen von so genannten Makler-Pools oder schließen sich Haftungsdächern an.

Im Hinblick auf die Zusammenarbeit von Vermittlern und Pools herrscht Ungewissheit,

wie diese nach dem 1. Januar 2009 noch möglich sein wird. Überraschend ist dabei allerdings der Blick auf das kommende Jahr. Das grundsätzliche Problem wird nicht erst mit dem 1. Januar bzw. höchstwahrscheinlich 1. Juli 2009 aufgeworfen, wenn der Bundesrat vermutlich die Verlängerung der Übergangsregelung für die so genannten „Alten Hasen“ (§ 1 Abs. 4 VersVermV) beschließt. Relevant ist es auch nicht erst seit dem 22. Mai 2007. Denn die Rechtsprechung hat bereits frühzeitig in Bezug auf die Abgrenzung von Maklern und Mehrfachagenten klargestellt, dass ein Vermittler nicht gleichzeitig als Makler und (Mehrfach-)Agent tätig sein kann und im Zusammenhang mit den Pflichten des Vermittlers und dessen Haftung gegenüber den Kunden entscheidend darauf abstellt, wie der Vermittler ihnen gegenüber auftritt. Die mit dem Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts geschaffene Registrierungs- und die Statusinformationspflicht beim geschäftlichen

Erstkontakt gemäß § 11 Abs. 1 VersVermV haben insoweit lediglich eine ergänzende gewerberechtliche Grundlage geschaffen. Im Einzelnen ist danach zu unterscheiden, ob der Pool als Haftungsdach auftritt oder als reine Servicegesellschaft im Backoffice operiert.

Der Pool als Makler-Haftungsdach

Tritt der Pool selbst als Versicherungsmakler im Sinne des § 59 Abs. 3 VVG auf, hat er die entsprechende Tätigkeitserlaubnis nach § 34 d GewO bei der zuständigen IHK einzuholen und in das Vermittlerregister eintragen zu lassen. Kennzeichnend für ein Haftungsdach ist, dass der Pool gegenüber dem Versicherungsnehmer/Interessenten als Makler auftritt und der Maklervertrag zwischen Pool und Kunde geschlossen wird. Die dem Pool angeschlossenen Vermittler werden insoweit als Erfüllungsgehilfen für den Pool tätig. Die dem Pool angebotenen Vermittler treten gegenüber dem Kunden als Makler auf. Die rechtliche Ausgestaltung des Innenverhältnisses zwischen Pool und Vermittler ist in Bezug auf das Verhältnis zum Kunden unerheblich. Der Vermittler muss die gewerberechtliche Erlaubnis für die Tätigkeit als Makler besitzen und entsprechend im Vermittlerregister eingetragen sein. Die dem Kunden beim ersten Geschäftskontakt zu erteilende Erstinformation hat dementsprechend auch bei der Tätigkeit als Makler zu erfolgen.¹

Die Zusammenarbeit mit Mehrfachvertretern – (ungebundene) Versicherungsvertreter im Sinne des § 59 Abs. 2 VVG – ist damit nicht möglich, da der Mehrfachvertreter dem Kunden gegenüber als Makler unter dem Pooldach aufzutreten hat. Einem Vermittler ist es aufgrund des klaren Polarisierungsgedankens des § 34 d Abs. 1 GewO gesetzlich nicht erlaubt, sowohl als Versicherungsvertreter als auch als Versicherungsmakler tätig zu werden.

Für den Pool bedeutet dies wiederum, dass seine Zusammenarbeit mit Versicherern ausschließlich auf der Basis von Courtagezusagen

Mehrfachagenten poolfähig

Maklerpool arbeitet mit Vertretern zusammen

Dürfen Handelsvertreter bzw. „Mehrfachagenten“ überhaupt mit Maklerpools zusammenarbeiten? Experten vertraten dazu in letzter Zeit unterschiedliche Meinungen. Während einige eine solche Zusammenarbeit kategorisch ausschlossen, hält der jüngere Kommentar zur GewO und zum § 34 d sie für möglich und dem DIHT ist „... daran gelegen, die Zusammenarbeit von Versicherungsvertretern mit Maklerpools nicht grundsätzlich in Frage zu stellen“.

Vom Maklerpool BCA verlautete dazu, auch wenn die Situation rechtlich noch nicht final geklärt sei, stehe die BCA AG zu den „Mehrfachagenten“

unter den Broker Pool Partnern. Dazu habe sie insbesondere der Kommentar von Landmann/Rohmer zur GewO und sein Bearbeiter speziell in punkto § 34 d, Ulrich Schönleiter, ermutigt. Letzterer war als Ministerialdirigent maßgeblich für dessen Formulierung verantwortlich. Von der BCA wird dazu auch die Stellungnahme des Vermögensschadenhaftpflichtversicherers, der Allianz, ins Feld geführt: Nach Prüfung der Leistungspflicht bei einem möglichen Schadenfall decke die VSH-Police die Vermittlertätigkeit eines „Mehrfachagenten“ ausreichend ab, auch wenn er mit einem Maklerpool zusammenarbeitet.

unter Wahrung seines Status als Makler im Sinne des § 59 Abs. 3 VVG erfolgen kann. Die Zusammenarbeit aufgrund von Vermittlungsverträgen nach § 84 HGB scheidet aus. Anderenfalls wäre der gewerberechtliche Status des Pools gefährdet und je nach Ausprägung der tatsächlichen vertrieblichen Praxis und Vorgaben gegenüber den angeschlossenen Vermittlern auch haftungsrechtlich relevant. Gegenüber den maklervertraglich verbundenen Kunden griffe die Zusammenarbeit des Pools mit Versicherern auf Basis von Vertreterverträgen nicht durch. Der Pool haftet seinen Kunden entsprechend der ihnen gegenüber kommunizierten Tätigkeit als Versicherungsmakler.

Pool als Mehrfachvertreter-Haftungsdach

Die Unsicherheiten in der rechtlichen Bewertung bei der Zusammenarbeit mit Mehrfachvertretern scheinen Pools zu veranlassen, am Markt als Mehrfachvertreter mit entsprechender Tätigkeitserlaubnis und Registrierung aufzutreten. Die dem Pool angeschlossenen Vermittler werden insoweit als echte oder unechte Handelsvertreter – je nachdem, ob sie über eine direkte oder poolseitig indirekte Anbindung an die jeweiligen Versicherer verfügen – tätig.

Die gewerberechtliche Statusfrage ist damit klar beantwortet. Pool und Pool-Vermittler treten dem Kunden gegenüber als Versicherungsvertreter im Sinne des § 59 Abs. 2 VVG auf. Die Zusammenarbeit mit den Versicherern erfordert allerdings eine Anbindung über Vertriebsverträge nach § 84 HGB. Eine Zusammenarbeit in Form einer vom Versicherer gegebenen Courtagezusage nach § 93 HGB ist insoweit grundsätzlich nicht möglich, als der Pool nicht über die ihm gemäß § 69 VVG gesetzlich zugeschriebene Vertretungsmacht für den Versicherer zur Entgegennahme von Anzeigen und Willenserklärungen des Kunden verfügt. Der Versicherungsvertreter gilt als Auge und Ohr des Versicherers (§ 70 VVG), seine Kenntnis wird dem Versicherer zugerechnet.

Sollte der Pool Versicherungsverträge auf der Basis einer Courtagezusage an den Versicherer vermitteln, ist zumindest die Empfangsvollmacht des Pools für von dem Kunden ihm gegenüber abgegebenen Anzeigen und Willenserklärungen sicherzustellen. Denn der Kunde darf dem Pool als Versicherungsvertreter dahingehend vertrauen, dass dieser über die entsprechende Vollmacht verfügt, soweit ihm nicht ausdrücklich etwas anderes erklärt wird.

Pool als reine Servicegesellschaft

Tritt der Pool nicht auf dem Markt für (B2C-) Vermittlungsdienstleistungen gegenüber dem

Kunden auf, beschränkt er sich also lediglich auf den Vermittler unterstützende Dienstleistungen, stellen sich die Anforderungen an die Zusammenarbeit mit Maklern und Mehrfachvertretern unterschiedlich dar. Neben der Frage, ob der Pool Dienstleistungen im Sinne des gewerberechtlichen Vermittlers bzw. Vermittlungsbegriffs erbringt, steht hier vor allem die Auge-und-Ohr-Problematik im Vordergrund.

Ganz allgemein ist ein Pool gesetzlich nicht daran gehindert, Serviceleistungen sowohl für Makler als auch für Mehrfachvertreter oder selbst Ausschließlichkeitsvertreter zu erbringen, ohne sogleich den Tatbestand der Tätigkeit als Versicherungsvermittler im Sinne der gewerberechtlichen Vorschriften zu erfüllen. Erfassen soll das Gesetz nach der Gesetzesbegründung nur die „eigentliche Versicherungsvermittlung in dem Sinne, dass eine gewerbsmäßige Tätigkeit vorliegen muss, die auf den konkreten Abschluss eines Versicherungsvertrags abzielt“.² Das Hinwirken auf die Willenserklärung des Kunden zum Abschluss des Versicherungsvertrags muss natürlich ebenso für die Beurteilung der den Versicherungsvermittler unterstützenden Dienstleistung eines Service-Providers Geltung beanspruchen dürfen. Gründe, die dies verbieten, sind auch im Hinblick auf die mit dem Gesetz verfolgte Stärkung des Verbraucherschutzes nicht zu erkennen. Mit der Inanspruchnahme von Servicedienstleistungen eines Pools durch den Makler ändert sich weder die Rechtsstellung des Pools noch die des Vermittlers gegenüber dem Kunden.

Servicegesellschaft und Mehrfachvertreter

Die Zusammenarbeit mit einem Mehrfachvertreter ist rechtlich unbedenklich, wenn dieser eine direkte Anbindung zu dem jeweiligen Versicherer hat und damit sichergestellt ist, dass Anzeigen und Willenserklärungen des Versicherungsnehmers gegenüber dem Mehrfachvertreter dem Versicherer als zugegangen gelten. Bedenklich ist die Zusammenarbeit hingegen, wenn der Mehrfachvertreter keine direkte Anbindung zu dem jeweiligen Versicherer hat und das Geschäft über den Service-Pool bei dem Versicherer eingereicht wird. Hier kommt es darauf an, wie die Zusammenarbeit des Pools mit dem Versicherer geregelt ist.

Ist der Pool in diesem Falle selbst als Mehrfachvertreter, etwa als Assekurateur tätig, birgt die Zusammenarbeit mit einem Mehrfachvertreter nicht von vornherein Probleme, da er als (unselbstständiger) Untervertreter des Pools tätig und die Zurechnung von Anzeigen und Willenserklärungen des Kunden zum Versicherer nicht unterbrochen wäre.

Ist der Pool dagegen als reine Servicegesellschaft und nicht als Versicherungsvermittler tä-

tig, ist durch eine entsprechende Vereinbarung mit dem Versicherer zumindest sicherzustellen, dass Anzeigen und Willenserklärungen des Versicherungsnehmers, die dem Mehrfachvertreter gegenüber abgegeben werden, dem Versicherer als zugegangen gelten. So wird gewährleistet, dass der über einen Mehrfachvertreter kontrahierende Versicherungsnehmer auch bei der zum Zwecke der Geschäftsanbahnung erfolgenden Einschaltung der Servicegesellschaft davon ausgehen kann, dass seine gegenüber dem Mehrfachvertreter gemachten Anzeigen und Erklärungen dem Versicherer gegenüber als zugegangen gelten.

Servicegesellschaft und Makler

Die Zusammenarbeit eines Service-Pools mit einem Makler wirft Probleme auf, wenn ausschließlich der Makler gegenüber dem Kunden als Vermittler auftritt, der Pool aber als Mehrfachvertreter tätig ist. In diesem Fall stellt sich die Frage, ob der Versicherer von seiner Pflicht, den Versicherungsnehmer nach § 6 Abs. 4 VVG anlassbezogen vertragsbegleitend zu beraten, befreit ist. Man wird die Frage bejahen müssen, weil ein Makler gegenüber dem Versicherungsnehmer auftritt. Im Übrigen kann die Zusammenarbeit mit dem Makler nicht auf der Basis eines Handelsvertretervertrags nach § 84 HGB erfolgen. Maßgeblich hierfür ist die Erwägung, dass ein Handelsvertreter nicht gleichzeitig als Makler tätig werden kann.³ Nach der zwingenden Vorschrift des § 86 Abs. 1 i.V.m. Abs. 4 HGB hat der Handelsvertreter bei der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften das Interesse des Unternehmers wahrzunehmen. Der Handelsvertreter ist demgemäß rechtlich außer Stande, mit der Vermittlung oder dem Abschluss eines Geschäfts gleichzeitig eine Maklerleistung in Wahrnehmung der Interessen des Kunden für diesen zu erbringen.⁴ Der Makler wird damit weder rechtlich noch faktisch Untervertreter des Pools. Allerdings sollte in der Kooperationsvereinbarung mit dem als Mehrfachvertreter oder Assekurateur tätigen Pool darauf geachtet werden, dass der Makler seinen Interessenwahrnehmungspflichten gegenüber seinem Kunden tatsächlich auch nachkommen kann, ihm der direkte Weg zu dem jeweiligen Versicherer nicht verschlossen ist, also z.B. bei einem Schadenfall und dazu notwendiger Rückfragen etc.

Differenzierte Service- und Kooperationsvereinbarungen erforderlich

Die unterschiedlichen Formen der möglichen Zusammenarbeit von Versicherern, Haftungsdächern, Servicegesellschaften und Maklern oder Mehrfachvertretern erfordern auf die

jeweils individuellen Anforderungen hin gestaltete Kooperationsvereinbarungen. Denn die konkreten (Dreiecks-)Verhältnisse sind sehr verschieden. Dabei ist einerseits der Aspekt zu bedenken, dass Anzeigen und Willenserklärungen des Kunden bei einem als Mehrfachvertreter auftretenden Versicherungsvermittler dem Versicherer gegenüber auch tatsächlich als zugegangen gelten. Andererseits ist durch entsprechende vertragliche Regeln sicherzustellen, dass ein gegenüber dem Kunden als Makler auftretender Vermittler eine Maklerleistung erbringen kann.

Pools, ob in Form von Haftungsdeckern oder reinen Servicegesellschaften, erbringen im Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherungen, sprich der Versorgung Ver-

sicherungssuchender mit bedarfsgerechtem Versicherungsschutz, einen erheblichen Anteil an der Wertschöpfungskette und tragen nicht zuletzt zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von Vermittlerbetrieben bei. Es bleibt zu hoffen, dass die Unsicherheiten, die es bei der rechtlichen Bewertung deren Tätigkeit im Einzelfalle geben mag, Anlass für die politisch und gewerberechtlich Verantwortlichen sind, verlässlich Klarheit für die Unternehmen zu schaffen und das Risiko möglicher gewerberechtlischer oder haftungsrechtlicher Konsequenzen weitestgehend zu beseitigen.

Die Autoren: Jürgen Evers und Reinhold Friele sind Rechtsanwälte in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen.

Anmerkungen

- 1 LG Ulm, Urt. v. 28. 8. 2007 – 10 O 87/07 KfH – VerTR-LS 11.
- 2 Gesetzesentwurf der Bundesregierung zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts vom 23. 6. 2006, BT-Drs. 16/1935, S. 17.
- 3 BGH, Urt. v. 23. 11. 1973, VerTR-LS 1 = BB 74, 150.
- 4 BGH, Urt. v. 23. 11. 1973, VerTR-LS 4 = BB 74, 150.

BUCHTIPP

VertR-LS

Das Vertriebsrecht in Leitsätzen – Grundwerk
Jürgen Evers, Edition 20/2006, 199,- €
Update je 78,- € (2 × jährlich), Preise zzgl. Porto und Versandkosten 3,80 €, Mehrfachlizenzen auf Anfrage. (Kosten pro zusätzlicher Lizenz 30,- €)

www.vvw.de

Die besten Themen verpasst?



bAV: Offene Türen bei kleinen Unternehmen 6/07



Ausländer im Vertrieb 1/08



Außendienst: Sie schlagen und sie küsten ihn 2/08

Bestellen Sie Ihr VV-Paket (6 Hefte) für 19 Euro.



Ich bestelle 6 Hefte (6/07-5/08) für € 19,- inkl. Versandkosten (nur Deutschland).

Ich bestelle ___ Expl. Heft ___ à € 4,50 zzgl. Versandkosten.

Ich abonniere ab sofort ___ Versicherungsvertrieb (ab Heft 6/08) für € 24,- p. Jahr (6 Hefte/Jahr) und erhalte die letzten 6 Ausgaben gratis.

Name/Vorname _____

Firma _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich per E-Mail über aktuelle Themen des Verlags informieren.

Mir ist bekannt, dass ich diesen Auftrag innerhalb von 2 Wochen schriftlich beim Verlag Versicherungswirtschaft GmbH widerrufen kann.

Datum/Unterschrift _____



Verlag Versicherungswirtschaft

Postfach 64 69 · 76044 Karlsruhe · Tel. 0721 3509-0 · Fax 0721 3509-201



Das Geschäft mit der Gier 3/08



Auf der Suche nach neuen Kunden 4/08



Bemutterte Makler 5/08

Bei Sofort-Abo erhalten Sie die letzten 6 Hefte gratis!

Fax: 0721 3509-201

www.vvw.de