

Eingebrachte Bestände

# Untermakler oder Handelsvertreter

Es liegt im Trend, dass kleinere Makler Bestände in größere Maklerbetriebe einbringen. Endet die Kooperation, ist fraglich, ob dem Einbringenden Rechte eines Handelsvertreters zustehen.

Über die Frage, ob ein Makler, der seine Bestände in eine Kooperation eingebracht hatte, nach der Einbringung einen Buchauszug als Vertreter verlangen kann, hatte unlängst das Oberlandesgericht (OLG) Naumburg zu befinden. Die Parteien stritten um die Abrechnung der Provisionen. Grundlage ihrer Zusammenarbeit bildete eine Courtagezusage. Der Vermittler, der seine Maklerbestände eingebracht hatte, verlangte zur Prüfung seiner Provisionsansprüche einen Buchauszug. Der Maklerbetrieb setzte sich dagegen mit dem Argument zur Wehr, der Einbringende sei aufgrund einer Courtagezusage tätig geworden. Außerdem habe er sich selbst stets gern als Makler bezeichnen lassen und den Begriff Handelsvertreter abgelehnt. Das Landgericht hatte der Klage in weiten Teilen stattgegeben. Die Berufung des Maklerbetriebes blieb erfolglos.

In den Urteilsgründen führte der 5. Zivilsenat Folgendes aus. Der Versicherungsmakler unterscheide sich von einem Handelsvertreter durch das Fehlen einer ständigen Betrauung seitens des Unternehmers. Betrauung bedeute Beauftragung im Sinne eines Dienstvertrages mit Geschäftsbesorgungscharakter. Daraus ergebe sich für den Vertreter eine Pflicht zum Tätigwerden. Ständig bedeute eine auf Dauer ange-

legte Bindung. Sie sei mehr als eine bloße langfristige Geschäftsbeziehung. Der wesentliche Unterschied zwischen Vertreter und Makler liege damit in der mit einer Pflicht zum Tätigwerden verbundenen Bemühungspflicht des Vertreters. Sie sei auf die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungen gerichtet.

Zwar könnten auch Makler Unternehmer nach § 84 HGB oder Auftraggeber gemäß § 93 HGB sein. Ein Untervermittler werde allerdings nicht schon dadurch zum Vertreter, dass er nach der Vereinbarung mit dem Makler nicht nur einmal, sondern immer wieder Geschäfte vermittele. Vielmehr müsse der Vertreter auch verpflichtet sein, sich ständig um Geschäfte zu bemühen. Nicht der Umstand, dass Geschäftsbeziehungen von längerer Dauer seien, sondern die beiderseitige, auf Dauer berechnete Bindung sei für den Handelsvertreter entscheidend.

Die Tätigkeit eines Untermaklers beschränke sich auf das oder die zu vermittelnden Geschäfte. Jedenfalls schulde er dem Hauptmakler nicht, sich ständig um dessen Geschäfte zu bemühen. Maßgeblich für die rechtliche Einordnung eines Vermittlerverhältnisses sei aber auch nicht die von den Parteien gewählte Bezeichnung. Sowohl Verträge mit Untermaklern als auch solche mit Unterver-

tern könnten formlos durch schlüssiges Verhalten abgeschlossen werden. Ein Vertretervertrag könne sich auch insoweit aus schlüssigem Verhalten ergeben, als sich eine tatsächliche Handhabung zu einer Rechtspflicht verdichte. Für die rechtliche Einordnung seien letztlich alle Umstände des Einzelfalles heranzuziehen.

Die Abrede, dass sich der Vermittler verpflichte, seinen gesamten Bestand auf den Unternehmer zu übertragen und in

## IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Bringt ein Makler seine Bestände bei einem anderen Makler ein, wird er als Handelsvertreter tätig, wenn er nur für den anderen Makler vermittelt.
- Die vertretertypische Bemühungspflicht folgt aus der Einbringung der Maklerbestände und der Tätigkeit in der Organisation des anderen Maklers.
- Wegen der sich im Zweifel anteilig aus Abschluss- und Bestandscourtage des Maklers errechnenden Unterprovisionen muss der Makler im Wege des Buchauszuges über seine Courtagebedingungen Auskunft erteilen.

Bezug auf die Vermittlung von Versicherungen ausschließlich für diesen tätig zu sein, führe zu einer Einordnung des Vermittlerverhältnisses als Handelsvertreterverhältnis. Dem stehe die Bezeichnung als Courtagezusage nicht entgegen. Denn nach der Abrede erfolge die Maklertätigkeit des einbringenden Vermittlers nicht mehr auf eigene Rechnung. Mithin sei der Vermittler verpflichtet, auf Dauer ständig ausschließlich und planmäßig für den Betrieb des Maklers tätig zu sein, indem er für diesen Makleraufträge hereinhole und Versicherungen vermittele. Er solle neue Kunden zuführen und diese sowie die schon vor der Zusammenarbeit von ihm geworbenen Kunden vollumfänglich für den Maklerbetrieb betreuen, in den die Bestände eingebracht werden.

Der Versicherungsmakler werde bei einem Maklervertrag mit werk-, dienst- und geschäftsbesorgungsvertraglichen Elementen Interessen- und häufig Abschlussvertreter des Versicherungsnehmers. Üblicherweise sei er zum Tätigwerden verpflichtet. Er schulde seinem Auftraggeber die Beschaffung und Aufrechterhaltung eines bestmöglichen individuellen Versicherungsschutzes und in diesem Rahmen Beratung und Betreuung einschließlich der Überwachung des Versicherungsstandes während der Laufzeit des Vertrages. Wenn ein Makler von seinem Untervermittler eine umfassende Kundenbetreuung mit den weitreichenden Betreuungs- und Beratungspflichten eines Maklers erwarte, lasse das erkennen, dass ein ständig betrauter Vermittler tätig werden solle. Komme nach Lage des Falles der Abschluss eines Untermaklervertrages zur gemeinschaftlichen Durchführung einzelner Maklergeschäfte nicht in Betracht, sei der ständig mit der Wahrnehmung von Makleraufgaben einschließlich der Vermittlung von Versicherungen beauftragte Untervermittler Handelsvertreter und nicht Untermakler.

Einer ausdrücklichen Erwähnung einer Bemühungspflicht bedürfe es nicht. Denn habe der Untervermittler absprachegemäß seinen Bestand auf den Makler übertragen, bleibe ihm gar nichts anderes

übrig, als für den Makler tätig zu sein. Werden die Geschäftsvorfälle über das Büro des Maklers abgewickelt, bedarf es nicht der ausdrücklichen Erwähnung der Nachrichten- und Informationspflichten nach § 86 Absatz 2 HGB. Für die Einordnung als Handelsvertreterverhältnis spreche es zudem, wenn der Untervermittler in das Vertriebsnetz des Maklers eingebunden sei und er dessen Software für die Kundenverwaltung und Provisionsberechnung nutzen könne. Für eine Einbindung in das Vertriebsnetz des Maklers spreche es, wenn der Untervermittler in der Haftpflichtversicherung des Hauptvermittlers angemeldet sei. Ebenso spreche es für eine Eingliederung, dass die Bearbeitung der vermittelten Versicherungsanträge durch Angestellte des Hauptvermittlers erfolge. Dass der Untervermittler in zweieinhalb Jahren nur 203 Verträge vermittelt habe, stehe dagegen der Annahme eines Handelsvertreterverhältnisses ebenso wenig entgegen wie der Umstand, dass er nicht gern als Handelsvertreter habe bezeichnet werden wollen.

### Buchauszug muss sich auf alle Verträge erstrecken

Ein Untervermittlervertrag sei im Zweifel dahin auszulegen, dass sich die Provision des Untervermittlers anteilig aus den Abschluss- beziehungsweise Bestandscourtage berechnen, die der Makler für die vermittelten Geschäfte verlangen könne. Anderenfalls stünde es im Belieben des Maklers, die dem Untervermittler zustehenden Provisionen mit dem Verfolgen beziehungsweise Nichtverfolgen eines eigenen Provisionsanspruches zu begründen oder nicht entstehen zu lassen. Dementsprechend komme es für die Berechnung des Provisionsanspruches des Untervermittlers darauf an, welchen eigenen Provisi-

### MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter [www.bme-law.de](http://www.bme-law.de) oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

onsanspruch der Makler mit einem einzelnen Geschäft begründet habe, nicht nur darauf, ob er eine ihm zustehende Provision bereits habe vereinnahmen können. Der Buchauszug habe sich demgemäß auf alle vermittelten Verträge zu erstrecken, bei denen in dem Zeitraum, für den das Verzeichnis begehrt werde, Abschluss-, Bestandspflege-, Dynamik- oder sonstige Provisionen fällig geworden seien. Im Buchauszug habe der Makler dem Vertreter mitzuteilen, welche Vergütung gezahlt werde. Erforderlich seien weiter die Angaben, die für die Bemessung des Vergütungsanspruches des Maklers vonnöten sind. Dass der Makler selbst keine Kontrollrechte habe, entlaste ihn nicht. Denn wer als Unternehmer Vertreter einsetze, müsse damit rechnen, dass der Vertreter seine Provisionsansprüche überprüfe und hierzu von den Informations- und Kontrollrechten Gebrauch mache. Der Makler sei daher gehalten, diese Angaben in den eigenen Büchern oder Geschäftsunterlagen vorzuhalten oder sich bei Bedarf aus den Büchern der Versicherer zu verschaffen. Der Entscheidung ist zuzustimmen. Sie verdeutlicht, dass die Einbringung von Maklerbeständen sorgsam geregelt werden sollte, um Überraschungen zu vermeiden. ■

VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.

