



Tarifwechselanfrage

Kostenfreies Angebot für Maklerkunden

Das OLG München musste entscheiden, ob auf Honorarbasis tätige Makler es Versicherern untersagen können, Maklerkunden eine kostenfreie Beratung anzubieten. Im Streitfall (29 U 2652/13) hatte ein Makler einen Krankenversicherer (KV) auf Unterlassung in Anspruch genommen. Der Makler hatte Kunden angeboten, sie gegen Erfolgshonorar über die Option zu beraten, in einen kostengünstigeren KV-Tarif zu wechseln.

Der Versicherer nahm den unter Vorlage der Vollmacht des Kunden geäußerten Tarifwechselwunsch zum Anlass, Kunden direkt anzuschreiben und ihnen eine Beratung anzubieten. Dabei wies der Versicherer darauf hin, dass Makler für die Beratungsleistung regelmäßig ein Honorar berechneten, während die Beratung des Versicherers kostenfrei sei. Das Landgericht untersagte es dem Versicherer im Ergebnis, während der Tarifwechselanfrage Versicherungsnehmer selbst oder durch Dritte im Zusammenhang mit der Tarifumstellung zu kontaktieren, solange die Maklervollmacht fortbesteht. Das Oberlandesgericht (OLG) hat die Entscheidung auf die Berufung des Versicherers aufgehoben. Die Urteilsgründe des OLG-Senats sind folgende: Fraglich sei bereits, woraus sich eine Pflicht des Versicherers gegenüber dem Makler ergebe, mit diesem zu korrespondieren. Es fehle an einer vertraglichen Beziehung zwischen Versicherer und Makler, aus der eine derartige vertragliche Nebenpflicht folgen könne.

Es gebe auch keinerlei Anhaltspunkte dafür, dass der zwischen dem Kunden und dem Versicherer bestehende Versicherungsvertrag insoweit eine Regelung zugunsten eines Maklers als Dritten enthalten könne. Da eine versicherungsvertragliche Korrespondenzpflicht im Verhältnis zum Versicherungsnehmer im Streitfall unzumutbar sei, könne erst recht nichts anderes im Verhältnis zum vertragsfremden Makler gelten.

Unzumutbar sei eine Korrespondenzpflicht stets, wenn sie für den Versicherer mit einem unzumutbaren Mehraufwand verbunden sei. Dies sei anzunehmen, wenn dem Makler lediglich eine begrenzte Vollmacht erteilt werde. Im Rahmen des Massengeschäftes sei der Versicherer nicht gehalten, in jedem Einzelfall die Reichweite einer Maklervollmacht zu überprüfen. Es sei ihm nicht zuzumuten, zu untersuchen, wie weit die Vollmacht reiche und ob sie die jeweils zu führende Korrespondenz oder Auskünfte betreffe.

Beziehe sich die Maklervollmacht auf den zur „Aufnahme oder Abwicklung ei-

ner Tarifumstellung erforderlichen Schriftwechsel“, so sei die Vollmacht thematisch beschränkt. Hinzu komme, dass nur der Schriftwechsel, der zur Aufnahme oder Abwicklung der Tarifumstellung erforderlich sei, von der Vollmacht umfasst werde. Deshalb müsse der Versicherer jeweils prüfen, ob eine Erforderlichkeit vorliege. Dies mache eine einzelfallbezogene Prüfung notwendig, die dem Versicherer nicht zugemutet werden könne. Auch aus dem Gesichtspunkt unlauteren Wettbe-

KOMPAKT

In diesem Artikel lesen Sie:

- Ein Makler kann dem Versicherer nicht untersagen, dass dieser Kunden kostenfreie Beratungsangebote unterbreitet, wenn der Makler nicht umfassend bevollmächtigt ist.
- Kostenfreie Beratungsangebote für Maklerkunden seitens der Versicherer sind nicht unlauter.

Foto: © M. Schuppich - Fotolia.com



werbes könne der Makler es dem Versicherer nicht untersagen, seinen Kunden direkte Beratungsangebote zu unterbreiten. Zwar seien Makler und Versicherer Mitbewerber, sodass der Makler für entsprechende wettbewerbsrechtliche Ansprüche gegen den Versicherer gemäß § 8 Abs. 3 Nr. 1 UWG aktivlegitimiert sein könne. Denn der Makler richte sein Beratungsangebot ebenso wie der Versicherer an Nachfrager von Versicherungsleistungen. Der Versicherer verstoße aber nicht gegen § 4 Nr. 1 UWG, wenn er die maklervermittelte Bitte um die Unterbreitung von Tarifumstellungsangeboten zum Anlass nehme, den Kunden schriftlich eine Beratung anzubieten, und der Versicherer dabei darauf hinweise, dass er die geforderten Auskünfte an den Makler übersenden, wenn dieser keine Beratung durch Mitarbeiter des Versicherers wünsche.

Denn nach der Norm handele nur unlauter, wer geschäftliche Handlungen vornehme, die geeignet seien, die Entscheidungsfreiheit der Verbraucher oder sonstiger Marktteilnehmer durch Ausübung von Druck, in menschenverachtender Weise oder durch sonstigen unangemessenen unsachlichen Einfluss zu beeinträchtigen. Es sei aber nicht ersichtlich, worin die Ausübung unangemessenen unsachlichen Einflusses im Sinne der Vorschrift des § 4 Nr. 1 UWG gesehen werden könnte.

Unlautere Methoden

Ein Unterlassungsanspruch gegen das direkte Beratungsangebot könne auch nicht aus dem Aspekt einer unlauteren Behinderung des Maklers nach § 4 Nr. 10 UWG hergeleitet werden. Die Norm setze eine Beeinträchtigung der wettbewerblichen Entfaltungsmöglichkeiten des Maklers voraus. Diese müsse über die mit jedem Wettbewerb verbundene Beeinträchtigung hinausgehen und bestimmte Unlauterkeitsmerkmale aufweisen. Unlauter sei die Beeinträchtigung im Allgemeinen

dann, wenn gezielt der Zweck verfolgt werde, Mitbewerber in ihrer Entfaltung zu hindern und sie dadurch zu verdrängen, oder wenn die Behinderung dazu führe, dass die beeinträchtigten Mitbewerber ihre Leistung durch eigene Anstrengung nicht mehr in angemessener Weise zur Geltung bringen können. Nehme der Versicherer die maklervermittelte Bitte um Tarifumstellungsangebote zum Anlass, dem Kunden eine Beratung anzubieten, liege darin keine Verdrängung des Maklers, wenn der Versicherer mitteile, dass er die erbetenen Auskünfte an den Makler übersenden werde, sofern seine Beratung nicht gewünscht werde. Vielmehr träte der Versicherer damit lediglich in einen die Beratung betreffenden Wettbewerb ein. Nicht jede Kontaktaufnahme des Versicherers mit seinen Kunden könne als Behinderung im Sinne der Vorschrift des § 4 Nr. 10 UWG angesehen werden.

Das schriftliche Beratungsangebot des Versicherers verstoße auch nicht gegen § 4 Nr. 11 UWG. Denn damit handele der Versicherer keiner gesetzlichen Vorschrift zuwider, die auch dazu bestimmt sei, im Interesse der Marktteilnehmer das Marktverhalten zu regeln.

Die Angabe, die Beratung durch den Versicherer und eine anschließende Vertragsumstellung erfolgten kostenfrei, könne auch nicht als Irreführung gemäß § 5 Abs. 1 UWG in Bezug auf etwaige Ansprüche des Maklers auf Maklerlohn angesehen werden, wenn der Versicherer lediglich darauf hinweise, dass Makler für ihre Beratungsleistungen in der Regel ein Honorar verlangten.

In einem schriftlichen Direktangebot des Versicherers, den Versicherungsnehmer

MEHR INFOS

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

mer aus Anlass des maklervermittelten Tarifwechselwunsches zu beraten, liege auch mit Blick auf die Korrespondenzpflicht des Versicherers keine Irreführung im Sinne der Vorschrift des § 5 Abs. 1 Satz 2 Nr. 3 UWG. Selbst in einer bloßen Missachtung der Korrespondenzpflicht liege noch keine Angabe des Inhalts, dass eine solche nicht bestehe.

Kein Rechtsfehler erkennbar

Schließlich könne der Makler die begehrte Unterlassung auch nicht als Eingriff in den eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb verlangen. Die Entscheidung lässt keine Rechtsfehler erkennen. Der Makler kann dem Versicherer die Unterbreitung eines kostenfreien direkten Beratungsangebots an seinen Versicherungsnehmer nicht untersagen, wenn der Versicherer dem Kunden signalisiert, dem Makler die erbetenen Auskünfte zu übersenden, sofern der Kunde die Beratung des Versicherers nicht in Anspruch nehmen wolle. Dies muss jedenfalls gelten, wenn die dem Makler erteilte Vollmacht nicht umfassend ausgestaltet ist und der Kunde nicht von vornherein auf eine vertragsbegleitende Beratung des Versicherers verzichtet hat. ■



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