

Vorsicht bei dauerhaftem Kundenauftrag

Mehrfachvertreter, die Verträge mit Kunden schließen, um sich Handlungsmöglichkeiten von Maklern zu eröffnen, können böse Überraschungen erleben. Sie nehmen nämlich damit eine gesetzlich nicht vorgesehene Rolle ein.



tigkeit im Auftrag und in Vollmacht des Kunden ausüben zu können. Die Vertragskonzepte stellen zwar klar, dass der Vermittlerstatus „Versicherungsvertreter“ lautet. Tatsächlich wird die Zusammenarbeit aber wie in einem Maklervertrag ausgestaltet: Der Kunde betraut den Vertreter dauerhaft mit der Vermittlung von Versicherungen und der Betreuung seiner Versicherungsinteressen.

Vertreter wird zum Diener zweier Herren

Da der Agenturvertrag mit dem Versicherer fortbesteht und Vertreter so dauerhaft mit der Vermittlung von Versicherungen in Wahrnehmung der Interessen des Versicherers betraut ist, nimmt der Mehrfachvertreter durch die zusätzliche parallele Betrauung seitens des Kunden eine gesetzlich nicht vorgesehene Rolle ein. Er steht beiden Parteien gegenüber in der Pflicht, Versicherungen zu vermitteln. Mit der Übernahme dieser geschäftsbesor-

Mehrfachvertreter sehen es als Wettbewerbsnachteil gegenüber Maklern an, für Vertragsabschlüsse oder Kündigungen stets Kundenunterschriften einholen zu müssen. Deshalb streben sie folgendes Geschäftsmodell an: Sie lassen sich von Kunden beauftragen, Versicherungen zu vermitteln. Überdies versprechen sie Kunden danach, sie in Versicherungsangelegenheiten zu beraten und zu betreuen, wobei sie die Versicherungen für die Versicherer verwalten. Die Vertreter verpflichten sich ferner, den Kunden objektiv aus der ihnen zur Verfügung stehenden Angebotspalette zu beraten, die Versicherungsverträge zu überwachen, den Kunden laufend zu betreuen und gegebenenfalls den Versicherungsschutz

oder die Vertragskonditionen an veränderte Risikoumstände und Marktverhältnisse anzupassen.

Teilweise bieten sie Kunden sogar die eigenständige Optimierung, Kündigung und Neueindeckung des Versicherungsschutzes an, sofern das zu versichernde Risiko mit einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis abgesichert werden kann. Damit einher geht die Übernahme der Pflicht, Kunden im Schadens- und Versicherungsfall zu unterstützen. Um diese Leistungen zu ermöglichen, erteilen Kunden dem Mehrfachvertreter Vollmacht, sie rechtsgeschäftlich zu vertreten.

Das wirtschaftliche Ziel dieses Geschäftsmodells ist es, den Mehrfachvertreter zu befähigen, die Vermittlungstätigkeit

Kompakt

- Mehrfachvertreter, die sich von Kunden dauerhaft zur Vermittlung betrauen und bevollmächtigen lassen, nehmen einen gesetzesfremden Status ein.
- Sie vermitteln wettbewerbswidrig ohne die erforderliche Erlaubnis und sind vertretenen Versicherern zum Schadensersatz und zur Unterlassung verpflichtet.

gungsvertraglichen Verpflichtung geht jeweils eine Interessenwahrungspflicht einher. Dies gilt insbesondere für die Anpassung bestehender Verträge an veränderte Risikoumstände sowie die an den Marktverhältnissen ausgerichtete Optimierung von Verträgen. Dabei birgt die Vertragskonstruktion das Risiko von Interessenkonflikten überall dort, wo die Kunden- und Versichererinteressen kollidieren.

Zwar ist der Vertreter gemäß § 61 VVG verpflichtet, den Kunden nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und unter Angabe der Gründe zu beraten. Der Pflichtenkanon, den Mehrfachagenten mit dem Geschäftsmodell gegenüber Kunden übernehmen, geht jedoch weit über das gesetzliche Schuldverhältnis hinaus. Die gegenüber Kunden übernommenen Bemühungs- und Interessenwahrungspflichten sind maklertypisch. Dass Mehrfachagenten es nach dem Geschäftsmodell auch übernehmen, Verträge für Versicherer zu verwalten, ändert daran nichts. Denn diese Aufgabe grenzt den Vertreter nicht vom Makler ab. Nach der Rechtsprechung üben auch Makler Verwaltungstätigkeiten für Versicherer aus.

Eine Einordnung als Versicherungsmakler scheidet letztlich nur an der Vorschrift des § 59 VVG. Diese definiert den Makler dahingehend, dass er weder von einem Versicherer noch von einem Versicherungsvertreter mit der Versicherungsvermittlung betraut ist. Auf der anderen Seite hat der Gesetzgeber mit der normativen Unterscheidung von Vertreter und Makler ein Prinzip der Polarisation umgesetzt. Ein Versicherungsvermittler ist entweder Makler oder Vertreter. Eine dritte Form ist nicht vorgesehen.

Dieses Prinzip durchbricht ein Vertreter, der sich gleichzeitig vom Kunden betrauen lässt. Damit allein ist es aber nicht getan. Vielmehr sind die übernommene Pflicht zur Vertragsoptimierung und die Berechtigung, bestehende Versicherungen zu diesem Zweck zu kündigen, mit der Pflicht des Vertreters

unvereinbar, die Interessen des Versicherers wahrzunehmen.

Die Interessenwahrungspflicht des Versicherungsvertreters nach HGB ist zwingend. Zwar ist sie für Mehrfachagenten insoweit gelockert, als diese keinem Wettbewerbsverbot unterliegen. Nach der Rechtsprechung wird der Vertreter aber nur im Neugeschäft vom Wettbewerbsverbot dispensiert. Im Bestandsgeschäft ist der Vertreter nur frei, das Risiko des Kunden bei einem anderen Versicherer einzudecken, wenn der Kunde ihn dazu aufgefordert hat. Mit dieser Pflichtenlage ist es unvereinbar, sich gegenüber dem Kunden zu verpflichten, Bestandsverträge im Optimierungsinteresse des Kunden zu kündigen, ohne dass der Kunde jeweils dazu aufgefordert.

Vertragsverstoß führt nicht gleich zur Unwirksamkeit

Zwar binden die Vorschriften des Handelsvertreterrechts den Mehrfachagenten lediglich im Verhältnis zum Versicherer, sodass der Vertragsverstoß nicht ohne Weiteres zur Unwirksamkeit der Vertragspflicht gegenüber dem Kunden führt. Auch wird man nicht so weit gehen können, dass nach der Vertragsbruchtheorie des BGH eine Unwirksamkeit anzunehmen wäre. Denn ein Interessenkonflikt ist nicht zwangsläufig Folge des Vertrags. Immerhin sind Fälle denkbar, in denen bestandsführende Versicherer daran interessiert sind, dass Risiken umgedeckt werden. Gleichwohl bringt die Doppelbeauftragung Risiken mit sich.

Ein im Doppelauftrag handelnder Vertreter vermittelt ohne die erforderliche Erlaubnis Versicherungen, weil er nach dem Gesetz weder als Versicherungsmakler einzuordnen ist. Wird der Mehrfachagent mit diesem Geschäftsmodell letztlich ohne die Gewerbeerlaubnis tätig, setzt er sich der Gefahr aus, dass Verbände oder Wettbewerber ihn nach §§ 8, 4 Nr. 11 UWG auf Unterlassung in Anspruch nehmen. Denn die Vorschrift

Mehr Infos

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

des § 34d GewO gilt als Marktverhaltensregelung.

Das Fehlen der Erlaubnis führt nach der Rechtsprechung zwar auch nicht dazu, dass der Vertrag mit dem Kunden unwirksam wäre. Dazu reicht es nicht einmal aus, dass die Doppelbetrauung als Missstand im Sinne des § 81 Abs. 2 Satz 1 VAG zu qualifizieren sein dürfte. Bleibt der Mehrfachvertreter jedoch so gegenüber dem Kunden in der Pflicht, setzt er sich gegenüber dem Versicherer Unterlassungs- und Schadensersatzansprüchen aus, wenn er Versicherungen aus eigenem Antrieb in Wahrnehmung seiner gegenüber dem Kunden übernommenen Pflichten zu Optimierungszwecken kündigt und anderweitig eindeckt.

Deshalb sollten Mehrfachvertreter das Geschäftsmodell so austarieren, dass das Hauptunterscheidungsmerkmal des Vertreters vom Versicherungsmakler gewahrt bleibt. Es besteht darin, dass der Vertreter im Lager des Versicherers steht und dessen Interessen wahrzunehmen verpflichtet ist, während der Makler Interessenvertreter des Versicherungsnehmers ist und nicht des Versicherers. Werden diese Grundsätze nicht beachtet, kann die Praxis des Geschäftsmodells ein jähes Ende finden. ■



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