



Widerrufsklauseln in Courtagezusagen

Margendruck der Versicherer spüren Makler nicht nur im Personengeschäft. Nun senken Versicherer deren Vergütungen im Kompositgeschäft durch Widerruf der Boni. Müssen Makler dies dulden?

Ein böses Erwachen spürte ein Makler, als er Mitte Februar 2015 mit der Ankündigung der Bonusabrechnung eine Information des Versicherers erhielt. En passant informierte der Versicherer darüber, dass die seit Mitte der 80er Jahre geltende Bonuszusage mit sofortiger Wirkung erlösche. Dabei nutzte es wenig, dass der Maklerbetreuer die Maßnahme damit zu rechtfertigen suchte, dass dies allen kooperierenden Maklern gegenüber gelte. Denn mangels vorheriger Ankündigung war es dem Makler nicht möglich, Risiken zur Erhaltung des Courtageniveaus anderweitig einzudecken.

Der Versicherer berief sich dabei auf eine Regelung in der Courtagezusage, die der Makler auf den ersten Blick gern überliest. Es heißt dort: „Für das Vermittlerkonto 0815 gewähren wir Ihnen – bis auf Widerruf – einen Bonus von fünf Prozent aus dem verbuchten Nettobetrag für die in der Courtage-Tabelle unter xyz genannten Sparten –, wenn die Schadenquote in diesen Zweigen xx Prozent nicht übersteigt. Der Bonus wird nach Abschluss des Geschäftsjahres anhand unserer statistischen Unterlagen errechnet und Ihrem Abrechnungskonto jeweils zum Jahresanfang gutgeschrieben.“ Die Klausel ge-

währt dem Makler den Bonus unter der Voraussetzung einer Unterschreitung der Schadenquotengrenze lediglich „bis auf Widerruf“. Dennoch kann der Versicherer dem Makler den zugesagten Schadenbonus nur vorenthalten, wenn der Widerrufsvorbehalt wirksam ist. Dies begegnet Bedenken, wenn es sich bei der Klausel um eine Allgemeine Geschäftsbedingung (AGB) handelt. Denn es sprechen gewichtige Argumente dafür, dass die Klausel den Makler unangemessen benachteiligt.

Beweislast liegt beim Makler

Eine Klausel in einer Courtagezusage ist auch dann als AGB zu qualifizieren, wenn sie formal in ein Betätigungsschreiben eingebettet ist. Rechtfertigt der Versicherer sein Verhalten mit Hinweis darauf, der Bonus sei allen Vertriebspartnern „gekündigt“ worden, spricht dies für eine Mehrfachverwendung des Widerrufsvorbehalts. In diesem Fall ist er als formularmäßige Klausel zu qualifizieren. Die Darlegungs- und Beweislast dafür, dass es sich um eine AGB handelt, liegt indes beim Makler. Er muss im Streitfall vortragen und erforderlichenfalls auch beweisen, dass die Klausel tatsächlich mehr als zweimalig verwendet wurde. Die Klausel lässt

offen, wann der Widerruf erklärt werden kann. Gemäß § 305c Abs. 2 BGB gehen Zweifel bei der Auslegung von AGBs zu lasten des Verwenders. Die Norm gebietet die kundenfeindlichste Auslegung bei der richterlichen Wirksamkeitskontrolle. Eine formularmäßige Klausel ist in Zweifelsfällen in der für den Vertragspartner des Verwenders ungünstigsten Lesart zu verstehen, wenn diese zur Unwirksamkeit der Klausel führt und dies den Vertragspartner am meisten begünstigt. Anders als eine Kündigung beseitigt der Widerruf das Rechtsgeschäft von Beginn an. Der Widerruf führt also dazu, dass die Schadenbonuszusage von deren Beginn an erlöschen würde. Die Klausel ließe sich also so verstehen, dass der Versicherer im Widerrufs-

KOMPAKT

In diesem Artikel lesen Sie:

- Makler stehen Kürzungen des Widerrufs von Bonuszusagen nicht schutzlos gegenüber.
- Formularmäßige Widerrufsvorbehalte in Courtagezusagen sind unwirksam, wenn sie den Makler unangemessen benachteiligen.

fall sämtliche historisch an den Makler gezahlten Boni zurückfordern könnte.

Jedenfalls ist ein Widerruf im laufenden Versicherungsjahr möglich, bevor der Schadenbonus – wie vorgesehen – nach Ablauf des Jahres ausgezahlt wird. Dies benachteiligt den Makler unangemessen, weil dieser in dem Fall seine Leistung schon erbracht hat, der Versicherer aber durch den Widerruf von seiner Leistung frei wird. Der Versicherer könnte den Bonus also zumindest am Ende eines Versicherungsjahres widerrufen.

Die Leistung eines durch eine Schadenbonuszusage begünstigten Maklers, die dieser zum Erhalt seines Vergütungsanspruchs erbringt, liegt zunächst in der gezielten Risikoakquisition. Der Makler wählt Versicherungssuchende gezielt dahin aus, dass diese eine niedrige Schadenquote zu verzeichnen haben. Einen Versicherungssuchenden, der in den letzten Jahren vor dem Vertragsschluss mehrere Schadenfälle hatte, führt er dagegen anderen Versicherern zu, die über einen größeren Bestand verfügen oder die höhere Prämien vereinnahmen und daher auch eine höhere Schadenbelastung tolerieren.

Zudem sorgt der Makler dafür, dass ein Bestandskunde, der eine höhere Schadenquote zu verzeichnen hat, zu einem Risikoträger mit höherer Schadentoleranz wechselt. Auch damit steuert der Makler die Entwicklung der Schadenquote dahin, dass die Versicherten von sich entwickelnden schweren Risiken entlastet werden.

Wenn möglich sogar schulen

Ferner besteht die Leistung des Maklers darin, den Kunden im Rahmen des laufenden Risk Managements auf dem Gebiet der Schadenprophylaxe zu beraten und gegebenenfalls sogar zu schulen. Durch diese Maßnahmen trägt der Makler dazu bei, die Schadenseintrittswahrscheinlichkeit zu senken.

Die Leistungen der Risikoauswahl, -steuerung und -prophylaxe hat der Makler erbracht, wenn am Jahresende die Schadenquote hinter dem Grenzwert zurückbleibt, weshalb ein Bonus fällig wird.

Für die Frage, ob der Widerrufsvorbehalt unangemessen benachteiligt, gilt ein überindividueller Maßstab. Es kommt nicht darauf an, ob der betroffene Makler die zu einer Senkung der Schadenquote führenden Maklerleistungen im konkreten Fall erbracht hat oder nicht. Die Möglichkeit, dass es so ist, reicht aus. Hat ein Makler seinerseits vollständig die auf die Senkung der Schadensquote zielende Leistung erbracht, wird er unangemessen benachteiligt, wenn der Risikoträger ihm die Erfolgsvergütung vorenthält.

Unangemessen benachteiligt

Des Weiteren ist der Klausel wegen Intransparenz gemäß § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB die Wirksamkeit zu versagen. Denn sie lässt zumindest unklar, ob die Vereinbarung im Falle des „Widerrufs“ von Anfang an („ex tunc“) oder nur mit Wirkung vom Zeitpunkt des Zugangs der Erklärung für die Zukunft („ex nunc“) entfallen soll. Schließlich liegt eine unangemessene Benachteiligung auch darin, dass die jederzeitige Widerrufsmöglichkeit es dem Versicherer ermöglicht, den Widerruf zu erklären, nachdem sich der Versicherungsvertrag bindend um eine Versicherungsperiode verlängert hat. Dies nimmt dem Makler die Option, die Risiken auf einen anderen Risikoträger umzudecken, der bei gleicher Leistung eine gleiche oder vielleicht sogar höhere Courtage verspricht, als sie sich bisher unter Einschluss des Bonus für den Makler errechnet hat.

Darüber hinaus ergibt sich daraus eine unangemessene Benachteiligung, dass eine Beendigung einer Courtagezusage stets Wirkungen nur für das Neugeschäft entfaltet, aber nicht für das Bestandsgeschäft. Die Teilbeendigung der Schadenbonusregelung wirkt sich aber auf das Be-

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.

standsgeschäft aus. Da der Makler im Bestandsgeschäft verpflichtet bleibt, den Kunden weiterhin in der Schadenprophylaxe zu betreuen, muss er diesen Betreuungsstandard gegenüber dem Kunden ohne weitere Vergütung aufrechterhalten.

Kürzung nicht hinnehmen

Soweit ersichtlich, existiert bisher keine gerichtliche Entscheidung, die Courtagezusagen betrifft. Darum besteht das Risiko, dass ein Gericht im Streitfall zu einem abweichenden Ergebnis gelangt. Auch ist nicht sicher, ob es dem Makler gelingt, im Bestreitensfalle nachzuweisen, dass der Widerrufsvorbehalt formulärmäßig vereinbart worden ist. Andererseits hat sich für Vertriebsverträge die Ansicht durchgesetzt, dass Widerrufsvorbehalten, die in das Äquivalenzgefüge von Leistung und Gegenleistung eingreifen, die Wirksamkeit zu versagen ist, wenn sie nicht an schwerwiegende Gründe geknüpft sind, keine Vorankündigungsfrist vorsehen und Nachteile nicht angemessen ausgeglichen werden. Dies ist auf die Courtagezusage zu übertragen. Der Makler sollte die Kürzung nicht hinnehmen. Denn er hat gute Chancen, dass ein Gericht der Klausel die Wirksamkeit versagt. ■



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