

Vermittler als Doppelagenten

Ein Versicherer hat ein Geschäftsmodell entwickelt, das seinen Ausschließlichkeitsvertretern gestattet, einem konzerngebundenen Makler Kunden zuzuführen. Doch dieses Modell währte nicht lange. Die Gründe.

Das Landgericht Freiburg untersagte es einem für Versicherer und den konzerneigenen Versicherungsmakler tätigen Ausschließlichkeitsvertreter im Wege der einstweiligen Verfügung, Maklervollmachten von Kunden für den Makler aufzunehmen. Die 12. Kammer des Landgerichts Freiburg begründete die Untersagungsverfügung wie folgt: Wer gewerbsmäßig als Makler oder Vertreter den Abschluss von Versicherungsverträgen vermitteln will, bedürfe der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. In dieser ist gemäß § 34d Abs. 1 Gewerbeordnung (GewO) anzugeben, ob sie einem Makler oder einem Vertreter erteilt wird. Daraus schloss die Kammer, dass eine

Doppelerlaubnis nicht erteilt werden kann. Dies leitete sie aus dem vom Gesetzgeber verfolgten Ziel ab, die Einordnung als Makler oder Vertreter für den Kunden transparent zu machen. Dabei stehe der Vertreter, anders als der Makler, der seine Vermittlungstätigkeit im Allgemeinen im Auftrag des Kunden erbringt, im Lager des Versicherers. Bei der Vermittlungstätigkeit habe der Vertreter so die Interessen des Versicherers zu beachten.

Aus Gründen der Transparenz ordne § 11 der Versicherungsvermittlungsverordnung an, dass der das Gewerbe als Versicherungsvermittler betreibende Unternehmer dem Versicherungsnehmer beim ersten Geschäftskontakt unter an-

derem klar und verständlich in Textform mitzuteilen hat, ob er als Makler oder als Vertreter bei der zuständigen Behörde gemeldet ist. § 59 Abs. 3 VVG definiere den Versicherungsmakler als Person, die gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder von einem Ausschließlichkeitsvertreter (VV) damit beauftragt zu sein. Als Versicherungsmakler gelte aber auch, wer gegenüber dem Versicherungsnehmer den Anschein erweckt, er erbringe seine Leistungen als Versicherungsmakler. Demgegenüber sei Ausschließlichkeitsvertreter im Sinne des § 59 Abs. 2 Versicherungsvertragsgesetz (VVG), wen ein Versicherer oder ein anderer Ausschließlichkeitsvertreter vertraue, gewerbsmäßig Versicherungen zu vermitteln oder abzuschließen.

Für die Abgrenzung des Maklers vom Ausschließlichkeitsvertreter sei entscheidend, dass er nicht von einem Versicherer, sondern von einem Kunden mit dem Vermittlungsgeschäft beauftragt werde. Während der VV das Interesse des Versicherers wahrzunehmen habe, stehe der Makler im Ver-

Kompakt

- Wer als Untervermittler eines Versicherungsmaklers tätig wird, bedarf der Gewerbeerlaubnis als Makler.
- Doppeltätigkeiten eines Ausschließlichkeitsvertreters als Vertreter und Makler sind von der Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO nicht gedeckt.
- Wer ohne Erlaubnis vermittelt, handelt wettbewerbswidrig.



Foto: © Olla Dusegänd / istockphoto

hältnis zum Versicherer auf der Seite des Kunden als dessen Interessenwahrer und Sachwalter.

Auch der Handelsvertreter eines Maklers sei im Verhältnis zum Kunden als Makler zu qualifizieren. Suche ein Vermittler, der neben seiner Tätigkeit für einen Versicherer als Handelsvertreter eines Maklers agiere, von ihm persönlich betreute Kunden in einer Anzahl von Fällen auf, um ihnen vorausgefüllte Maklervollmachten vorzulegen, diese von ihnen unterzeichnen zu lassen und an den Makler weiterzuleiten, sodass der Makler zügig für die Kunden tätig werden kann, werde der Vermittler als Handelsvertreter für den Makler tätig. Dies habe zur Folge, dass der Vertreter im Verhältnis zu den Kunden als Makler gelte. Als solcher habe er die Maklervollmachten, die gleichzeitig das bestehende Maklermandat mitumfassen, unterzeichnen lassen und an den Makler weitergeleitet. Eine solche Doppeltätigkeit verstoße gegen die ihm als Versicherungsvertreter erteilte Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO.

Gewerbliche Handlungsweise

Dabei liege nicht nur eine einmalige fremdnützige Tätigkeit vor. Vielmehr rechtfertige die Vielzahl von eingeworbenen Maklermandaten wie auch die zielgerichtete Vorgehensweise die Qualifikation als handelsvertretermäßige Tätigkeit. Unabhängig davon, ob der Vertreter insoweit unmittelbar finanziell profitiere, begründe die jeweilige Absicht, nach Ablauf der fremden Versicherungen die Risiken umzudecken und damit entsprechende Provisionen auszulösen, die Bewertung seiner Handlungsweise als gewerblich. Deshalb komme es nicht darauf an, ob der Handelsvertreter eines Maklers im Sinne von § 59 Abs. 3 Satz 1 VVG in jeder Hinsicht die Merkmale eines Handelsvertreters im handelsrechtlichen Sinne haben müsse oder aber ob es nicht ausreiche, wenn der entsprechende Anschein erweckt werde.

Da es sich bei dem Verstoß gegen die Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO um einen wettbewerbsrechtlich verbotenen

Verstoß gegen eine Marktverhaltensregelung im Sinne von § 3a Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) handele, sei die Untersagungsverfügung gerechtfertigt.

Die Entscheidung ist kritisch zu sehen. Zwar ist ein für einen Makler tätiger und Maklerleistungen erbringender Handelsvertreter selbst als Makler zu qualifizieren. Dies gilt jedoch nicht, wenn die Vermittlungstätigkeit des Vertreters keine Versicherungsverträge zum Gegenstand hat. Im Streitfall waren Gegenstand der Vermittlungstätigkeit ausschließlich Maklerverträge zwischen dem vertretenen Makler und den Kunden, nicht Versicherungen. Deshalb lag auch kein Verstoß gegen die Vorschrift des § 34d GewO vor. Daran ändert sich auch nichts dadurch, dass der Vermittler, wie im Streitfall, Kunden angesprochen hat, die er bei seiner früheren Tätigkeit als Untervermittler eines Versicherungsmaklers betreut hat und mit denen er nach Aufnahme seiner Vertreterstätigkeit für den Versicherer in Kontakt getreten ist. Entscheidend ist, dass der Vermittler den Kunden gegenüber klarstellt, dass er nunmehr als Versicherungsvertreter tätig ist und die Betreuung bestehender Versicherungen, auf die sich der Maklervertrag bezieht, nicht selbst übernimmt, sondern das dem Konzern des vertretenen Versicherers angehörige Maklerunternehmen.

Nur interimswise aktiv

Dies gilt selbst dann, wenn der Vermittler den Kunden gegenüber erklärt, dass der Makler die Betreuung der bei fremden Versicherern bestehenden Verträge nur interimswise übernehme, solange sie noch nicht zu dem vertretenen Versicherer umgedeckt werden können. Unter diesen Umständen ist den Kunden beim Abschluss des Maklervertrages zwar klar, dass ihnen später Angebote auf Umdeckung der Risiken zu dem vertretenen Versicherer unterbreitet werden. Aber auch in diesem Fall vermittelt der Vermittler keine Versicherungen als Vertreter des Maklers, sondern kündigt lediglich an, später für den vertretenen Versi-

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.

cherer Angebote zur Umdeckung der Risiken zu unterbreiten.

Soweit ein Vertreter lediglich Anliegen der Kunden an einen Makler übermittelt und der Makler die Beratung der Kunden übernimmt, liegt keine auf den Abschluss oder die Betreuung von Versicherungen gerichtete Vermittlungstätigkeit des Vertreters vor. Diese setzt erst ein, wenn der Vertreter zum Ablauf der Versicherung ein Umdeckungsangebot für den vertretenen Versicherer unterbreitet. Dass die Kunden das Angebot annehmen und dass hierfür auch maßgeblich sein kann, dass sie mit der Tätigkeit des Vertreters für den früher von diesem bei der Vermittlung von Versicherungen vertretenen Makler sehr unzufrieden gewesen sind, ändert nichts daran, dass der Vertreter den Kunden nicht angeboten hat, ihnen gegenüber Leistungen eines Versicherungsmaklers zu erbringen.

Die Tätigkeit hat sich auf die Anbahnung von Maklerverträgen beschränkt. Gewerberechtlich handelt es sich um eine zulässige Zusammenarbeit eines Versicherungsvertreters mit einem Versicherungsmakler, die sich auf die Zuführung neuer Maklerkunden beschränkt, die der Vermittler aber nicht selbst bezogen auf die maklerbetreuten Versicherungen betreibt. ■



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