

## Dynamikcourtage: Mayflower-Entscheidung verunsichert die Branche

Wem die Dynamikcourtage gehört, blieb nach der Mayflower-Entscheidung des BGH letztlich für viele offen. Die Branche ist nachhaltig verunsichert. Nach der Entscheidung ist unklar, welche Anforderungen an ein „gemeinsames Verständnis“ dahingehend zu stellen sind, dass ein Anspruch auf Dynamikprovision für nachvertragliche Erhöhungen nicht schon mit Vermittlung der Grundversicherung erworben werden soll. Überdies ist völlig offen ob und mit welcher Maßgabe die Grundsätze der Entscheidung auch für die Dynamikcourtage der Makler heranzuziehen sind. Denn die Entscheidung des BGH betraf zwar eine Versicherungsmaklerin, allerdings stand ein aus einem Handelsvertreterverhältnis zwischen dieser und dem für sie tätigen Untervermittler resultierender Anspruch auf Dynamikprovision im Streit.

### Der Weg der Lebensversicherer

Wird Lebensversicherern ein Vermittlerwechsel angezeigt, verlangen sie mittlerweile die Übernahme der dynamischen Lebensversicherungen mit „allen Rechten und Pflichten“. Ist der Bestandsmakler mit der Übernahme nicht einverstanden, verweisen Maklerversicherer wohlgesonnene Makler, die das Maklermandat des Kunden übernommen haben, darauf, dass sie der Dynamik widersprechen mögen. Dabei wird zugesagt, den Kunden zurückwerben zu können. Dadurch erlösche die Dynamikcourtage des Altmaklers und die reaktivierte dynamische Erhöhung beruhe auf der Vermittlungsleistung des neuen Maklers, weil dieser den Kunden zurückgeworben habe. Es erscheint allerdings zweifelhaft, ob diese Praxis einer gerichtlichen Prüfung standhält, wenn Altmakler den Anspruch auf Dynamikcourtage für sich fordern.

### Übertragungspraxis beschränkt Vermittlerwechsel

Unbeschadet dessen erscheint auch fraglich, ob die Übertragungspraxis mit den Wohlverhaltenspflichten vereinbar ist. Denn sie zwingt neu vom Kunden betraute Makler, das gesamte Rückcourtagerrisiko nicht nur für nicht zugeflossene Dynamikcourtage zu übernehmen, sondern auch für den Grundvertrag, wenn sie das Mandat für eine Lebensversicherung übernehmen, die bisher weniger als 60 Monate beitragsaktiv war.

**Das Dilemma:** Ein Kunde, der den Vermittler seiner dynamischen Lebensversicherung wechselt, muss entweder einen Makler finden, der bereit ist, den Altvermittler vom Rückcourtagerrisiko frei zu stellen oder er muss neben der brutto kalkulierten Mehrprämie für Erhöhungen infolge Dynamik auch noch ein Honorar zahlen für den neuen Makler, der ihn betreut. Schon dies zeigt, dass es mit den Anforderungen des Wohlverhaltensgrundsatzes nach § 1 a Abs. 1 Satz 1 VVG, gegenüber Versicherungsnehmern stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse zu handeln, kaum zu vereinbaren ist, die Möglichkeit des Versicherungsnehmers, den Vermittler zu wechseln, derart zu beschränken.

### Der Trugschluss

Weiterhin wird die Praxis der Versicherer, in Fällen des Vermittlerwechsels dynamische Lebensversicherungen vergütungspflichtig nur zu übertragen, wenn sich die Vermittler darüber einigen, den Vertrag mit allen Rechten und Pflichten zu übertragen, von Bestandsinhabern oft missverstanden. Sie werten die Praxis als Indiz dafür, dass die Dynamikcourtage für alle künftigen Erhöhungen ihnen zustehe und sie den Anspruch nur verlieren, wenn sie auf ihn verzichten. Das geht so weit, dass mitunter selbst Maklerpools Freigabeerklärungen angeschlossener Makler mit dem Kalkül ablehnen, sie könnten sich so die Gesamtkourtage sichern, wenn der bisher kooperierende Makler unter Mitnahme des Kunden den Pool wechselt.

Das Übertragungsverhalten der Versicherer lässt jedoch aus mehreren Gründen keinerlei Rückschlüsse darauf zu, wem die Dynamikcourtage zusteht. Einerseits sind Versicherer zumeist nicht in der Lage, einen dynamischen Lebensversicherungsvertrag verschiedenen Vermittlern nachträglich courtagepflichtig zuzuordnen. Da sie Dynamikcourtage nur einem Vermittler zuordnen können, sind sie darauf angewiesen, diese nur dem Vermittler gutzuschreiben, der auch für die Rückzahlung der unverdienten Courtage einsteht, also für alle im Falle der Stornierung unverdienten Courtage, und zwar nicht nur solche, die ihm zugeflossen sind, sondern auch solche, die der Bestandsvorgänger erhalten hat. Zum anderen wollen Versicherer mit der Übertragungspraxis verhindern, nach Auszahlung einer Courtage von weiteren Vermittlern auf Zahlung in Anspruch genommen zu werden, weil sie in Ermangelung von Courtagekollisionsregelungen in ihren Courtagezusagen Gefahr laufen, gegenüber mehreren Vermittlern courtagepflichtig zu sein.

### Maklerpools als Erfüllungsgehilfen

Aus der Übertragungspraxis der Versicherer können Pools nicht von vornherein für sich in Anspruch nehmen, ihnen stünden die Dynamikcourtage zu. Denn sie haben weder die Versicherungsanträge aufgenommen noch die Beratungsgespräche mit den Kunden geführt, auf die der Abschluss der dynamischen Versicherungen zurück geht. Diese Beratungsgespräche sind auch nicht etwa im Namen des Pools geführt worden. Pools sind deswegen auch nicht Abschlussvermittler der dynamischen Lebensversicherungen. Nach Sinn und Zweck des mit dem angeschlossenen Vermittler geschlossenen Kooperationsvertrages übernehmen Pools die Aufgabe, das vom Abschlussvermittler vermittelte Geschäft bei den von diesem ausgesuchten Risikoträgern zu platzieren. Sie sind damit nichts anderes als Back-Office-Dienstleister, die der abschlussvermittelnde Vertragspartner des Pools zur Erfüllung der ihm nach dem gesetzlichen Schuldverhältnis und ggf. dem Maklervertrag mit dem Kunden bestehenden Verpflichtungen heranzieht. Deshalb hält ein Maklerpool die von kooperierenden Vermittlern vermittelten Vertragsbestände bei den Risikoträgern auch nur treuhänderisch für die Kooperationspartner.

**Die Folge:** Maklerpools haben den Status eines Erfüllungsgehilfen, dem die Aufgabe der Erschließung des Zugangs zu den Risikoträgern zukommt. Bei interessengerechter Auslegung des Kooperationsvertrages zwischen dem Pool und dem angeschlossenen Vermittler folgt daraus, dass der Pool die Bestände gegenüber dem Versicherer frei zu geben verpflichtet ist.

### Rückschlüsse aus der Mayflower-Entscheidung

Doch damit ist noch nicht geklärt, wem die Dynamikcourtage im Falle des Vermittlerwechsels zusteht. Aus der Mayflower-Entscheidung folgt, dass der Ursprungsvermittler nur auf eine Dynamikcourtage verzichten kann, wenn sie ihm bereits mit Abschluss des Grundvertrages versprochen worden ist. Dass einem Makler bereits mit Abschluss der dynamischen Lebensversicherung die Dynamikcourtage für alle Erhöhungsgeschäfte versprochen werden, ist jedoch im Zweifel zu verneinen. Dies ergibt sich aus den folgenden Erwägungen.

Der Anspruch auf Courtage setzt voraus, dass ein Maklervertrag besteht. Nun führt die Beendigung des Maklervertrages zwar nicht zum Erlöschen eines einmal erworbenen Courtageanspruchs. Auf der anderen Seite stellt das Erhöhungsgeschäft in der Lebensversicherung einen Beratungsanlass dar. Denn im Allgemeinen wird sich der Kunde nicht darüber im Klaren darüber sein, ob er die Erhöhung gegen sich gelten lassen sollte oder ob er ihr widersprechen kann, ohne die Dynamikoption für künftige Erhöhungen zu verlieren. Ebenso wenig kann der Kunde wegen der mit dem wachsenden Eintrittsalter steigenden Abschlusskosten nachvollziehen, wie sich Mehrleistung und -prämie der Erhöhung errechnen. Möglicherweise stellt sich für den Kunden auch die Frage, ob er - etwa bei unveränderter biometrischer Risikolage - anstelle der Erhöhung durch Dynamik einen weiteren Lebensversicherungsvertrag abschließt, der ggf. auch in der Anlageform abweicht. Insoweit können aus Kundensicht auch weitere ihm unbekannt, nicht versicherungsförmige Anlageformen in Betracht kommen. Geht bei diesen Gegebenheiten die Rechtsprechung also durchaus zutreffend davon aus, dass dynamische Lebensversicherungen selbst bei störungsfreiem Verlauf mit den Erhöhungen Beratungsanlässe generieren, ist nicht ersichtlich, warum ein Lebensversicherer Dynamikprovisionen dem

Abschlussmakler der Grundversicherung vorbehalten sollte. Der Versicherer müsste dabei nämlich ins Kalkül ziehen, dass ihm die vertragsbegleitende Beratungspflicht obliegt, wenn der Kunde den Maklervertrag kündigt oder er seinen Lebensversicherungsvertrag in die Betreuung eines anderen Vermittlers gibt und die Lebensversicherung sich danach infolge Dynamik erhöht. Es kommt hinzu, dass Kunden weder an Maklerverträge langfristig gebunden sind, noch an Betreuungszusagen. Deshalb wird man davon auszugehen haben, dass Dynamikcourtage im Zweifel nicht bereits mit dem Abschluss des Grundvertrages erworben werden, sondern der Anspruch auf Dynamikcourtage voraussetzt, dass der Maklervertrag oder das Betreuungsverhältnis im Zeitpunkt der Erhöhung noch besteht.

**Zusammengefasst ergeben sich folgende Kernaussagen**

- Aus der Bestandsübertragungspraxis lässt sich nicht schließen, dass die Dynamikcourtage dem Abschlussvermittler gehört.
- Pools haben die Pflicht, Dynamikbestände freizugeben.
- Dynamikcourtage werden im Zweifel nicht für den Abschluss der Grundversicherung versprochen.