



Unsicherheit über die Dynamikcourtage

Mehr als anderthalb Jahre nach der Mayflower-Entscheidung des BGH sind weiterhin viele Fragen bei der Übertragung der Dynamikcourtage offen. Wem die Dynamikcourtage letztlich gehört, welche Rolle Pools spielen und die zweifelhafte Übertragungspraxis der Versicherer diskutiert der Rechtsanwalt und Experte für Vertriebsrecht Jürgen Evers.

Die Mayflower-Entscheidung des BGH ließ offen, wem die Dynamikcourtage letztlich gehört. Unklar blieb, welche Anforderungen an ein „gemeinsames Verständnis“ zu stellen sind, dass ein Anspruch auf Dynamikprovision für nachvertragliche Erhöhungen nicht schon mit Vermittlung der Grundversicherung erworben werden soll. Auch blieb offen, ob und inwieweit die Grundsätze der Entscheidung auch für die Dynamikcourtage der Makler gegen den Versicherer heranzuziehen sind. Denn sie betraf den aus einem Handelsvertreterverhältnis geltend gemachten Anspruch eines Untervermittlers gegen eine als Versicherungsmaklerin tätige Vertriebsgesellschaft.

Übernahme mit „allen Rechten und Pflichten“

Gehen heute Lebensversicherern Anzeigen über einen Vermittlerwechsel zu, verlangen sie inzwischen die Übernahme der dynamischen Lebensversicherungen mit „allen Rechten und Pflichten“. Ist der Bestandsmakler nicht einverstanden, verweisen Maklerversicherer wohlgesinnte Makler, die das Mandat des Kunden übernehmen, darauf, dass sie der Dynamik widersprechen mögen. Dabei wird den neuen Maklern zugesagt, den Kunden zurückwerben zu können. Damit erlösche die Dynamikcourtage des Altmaklers und die reaktivierte dynamische Erhöhung beruhe auf der Vermittlung des neuen Maklers. Ob diese Praxis einer gerichtlichen Prüfung standhält, wenn Altmakler die Dynamikcourtage für sich beanspruchen, wird sich erst erweisen müssen.

Zweifelhafte Übertragungspraxis

Fraglich ist auch, ob die Übertragungspraxis mit den Wohlverhaltenspflichten nach dem VVG vereinbar ist. Die Praxis zwingt neu vom Kunden betraute Makler, das gesamte Rückcourtagerrisiko nicht nur für nicht zugeflossene Dynamikcour-

tagen zu übernehmen, sondern auch für den Grundvertrag, wenn sie das Mandat für eine Lebensversicherung übernehmen, die bisher weniger als 60 Monate beitragsaktiv war. Das Problem: Ein Kunde, der den Vermittler seiner dynamischen Lebensversicherung wechselt, muss entweder einen neuen Makler finden, der bereit ist, den Altvermittler vom Rückcourtagerrisiko freizustellen, oder neben der brutto kalkulierten Mehrprämie für Erhöhungen infolge Dynamik noch ein Honorar an den neuen Makler zahlen. Hier wird sichtbar, dass es mit den Anforderungen des Wohlverhaltensgrundsatzes, gegenüber Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse zu handeln, kaum zu vereinbaren ist, wenn die Versicherer die Möglichkeit der Kunden, den Vermittler zu wechseln, durch eine derartige Übertragungspraxis beschränken.

Die Praxis der Versicherer, in Fällen des Vermittlerwechsels dynamische Lebensversicherungen vergütungspflichtig nur zu übertragen, wenn sich die Vermittler einigen, den Vertrag mit allen Rechten und Pflichten zu übertragen, wird zudem von Bestandsinhabern oft missverstanden. Sie werten sie als Indiz dafür, dass die Dynamikcourtage für alle künftigen Erhöhungen ihnen zustehe und sie den Anspruch nur verlieren, wenn sie darauf verzichten.

Allerdings lässt das Übertragungsverhalten der Versicherer keine Rückschlüsse zu, wem die Dynamikcourtage zusteht. Versicherer sind meist nicht in der Lage, eine dynamische Lebensversicherung verschiedenen Vermittlern nachträglich courtagepflichtig zuzuordnen. Da sie Dynamikcourtagen nur einem Vermittler zuordnen können, sind sie darauf angewiesen, diese dem Vermittler gutzuschreiben, der für die Rückzahlung aller im Falle der Stornierung unverdienten Courtagen einsteht, und zwar nicht nur der, die ihm zugeflossen sind, sondern auch solcher, die der Bestandsvorgänger erhalten hat. Zudem wollen sie mit der Übertragungspraxis verhindern, nach Courtageauszahlung von weiteren Vermittlern auf Zahlung in Anspruch genommen zu werden, weil sie in Ermangelung von noch immer wenig verbreiteten Courtagekollisionsregelungen in ihren Courtagezusagen Gefahr laufen, gegenüber mehreren Vermittlern courtagepflichtig zu sein.

Pools sind zur Freigabe verpflichtet

Pools können aus dieser Praxis nicht von vornherein für sich in Anspruch nehmen, ihnen stünden die Dynamikcourtagen zu. Denn sie haben weder die Anträge aufgenommen noch Beratungsgespräche mit Kunden geführt, auf die der Abschluss der dynamischen Versicherungen zurückgeht. Diese Beratungsgespräche sind auch nicht etwa im Namen des Pools geführt worden. Sie sind also 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 ihm ausgesuchten Risikoträgern zu platzieren. Sie sind damit nichts anderes als Backoffice-Dienstleister, die der abschlussvermittelnde Makler als Kooperationspartner des Pools zur Erfüllung der ihm nach dem gesetzlichen Schuldverhältnis und ggf. dem Maklervertrag gegenüber dem Versicherungsnehmer bestehenden Verpflichtungen heranzieht. Deshalb hält ein Pool die von kooperierenden Maklern vermittelten Vertragsbestände bei den Risikoträgern nur treuhänderisch für die Kooperationspartner.

Fazit

Da die Rechtsprechung die Chance ungenutzt gelassen hat, unmittelbar aus dem HGB abzuleiten, wie weit der Anspruch auf Dynamikcourtage reichen kann, bleibt die Unsicherheit darüber, welchem Makler beim Vermittlerwechsel der Anspruch zusteht. Aus der Mayflower-Entscheidung folgt, dass der Ursprungsvermittler nur auf eine Dynamikcourtage verzichten kann, wenn sie ihm bereits vertraglich mit Abschluss des Grundvertrages versprochen worden ist. Geht aus der allgemeinen Formulierung der Courtagezusage nicht zweifelsfrei hervor, dass dem abschlussvermittelnden Makler bereits mit Policierung des Grundvertrages der dynamischen Lebensversicherung die Dynamikcourtage für alle künftigen Erhöhungsgeschäfte versprochen wird, ist nicht anzunehmen, dass der Anspruch selbst dann beim Abschlussmakler verbleibt, wenn der Versicherungsnehmer einen neuen Makler mit der Betreuung seiner dynamischen Lebensversicherung betraut. Dies ergibt sich aus den folgenden Erwägungen: Der Courtageanspruch setzt einen bestehenden Maklervertrag voraus. Die Beendigung des Maklervertrages führt zwar nicht zum Erlöschen eines erworbenen Courtageanspruchs. Allerdings stellt das Erhöhungsgeschäft in der Lebensversicherung einen Beratungsanlass dar.

Da Erhöhungen Anlass zur Beratung bilden, ist nicht ersichtlich, warum Lebensversicherer Dynamikprovisionen dem Abschlussmakler der Grundversicherung vorbehalten sollten. Versicherer müssten dabei ins Kalkül ziehen, dass ihnen die vertragsbegleitende Beratungspflicht zufällt, wenn der Kunde den Maklervertrag kündigt und die Lebensversicherung sich dann infolge Dynamik erhöht. Betraut der Kunde einen anderen Makler, bliebe der Anspruch auf Dynamikcourtage jedoch beim Altmakler, fielen Beratungsleistung und die Vergütung auseinander. Es kommt hinzu, dass Kunden weder an Maklerverträge langfristig gebunden sind noch an Betreuungszusagen. Deshalb muss man davon ausgehen, dass Dynamikcourtagen 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. ■

Von Rechtsanwalt Jürgen Evers,
Kanzlei EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

