

Wem gehört die Dynamikcourtage?

Die Mayflower-Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) zur Dynamikprovision verunsichert. Erstens, weil fraglich ist, wann ein Anspruch auf Dynamikprovision für nachvertragliche Erhöhungen mit Vermittlung der Grundversicherung besteht. Zweitens, weil die Entscheidung ein Handelsvertreterverhältnis betraf. So ist offen, ob die Grundsätze auch für die Dynamikcourtage der Makler gelten.

Die Lebensversicherer haben sich nach der BGH-Entscheidung damit beholfen, dass sie eine Übernahme der dynamischen Lebensversicherungen mit „allen Rechten und Pflichten“ verlangen, wenn ihnen ein Vermittlerwechsel angezeigt wird. Stimmt der Bestandsmakler der Übernahme nicht zu, verweisen Maklerversicherer wohlgesonnene Makler darauf, der Dynamik zu widersprechen, wobei ihnen zugesagt wird, 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. Ob sich das bewährt, ist fraglich, wenn Altmakler die Nachbearbeitungsgrundsätze für sich in Anspruch nehmen.

Aber auch die allgemeine Übertragungspraxis ist bedenklich. Sie zwingt neue Makler dazu, das gesamte Rückcourtagerisiko nicht nur für nicht zuge-

flossene Dynamikcourtagen tragen zu müssen, sondern auch für den Grundvertrag, wenn sie das Mandat für eine Versicherung übernehmen, die bisher weniger als 60 Monate beitragsaktiv war. Das macht das Dilemma deutlich: Ein Kunde, der den Vermittler seiner dynamischen Lebensversicherung wechselt, muss entweder einen Makler finden, der bereit ist, den Altvermittler vom Rückcourtagerisiko freizustellen, 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 § 1a Abs. 1 Satz 1 Versicherungsvertragsgesetz (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.

Anspruch nur verlieren, wenn sie auf ihn verzichten. Das geht sogar so weit, dass mitunter selbst Maklerpools Freigabeerklärungen mit dem Kalkül ablehnen, sie könnten sich so die Gesamtcourtage sichern, wenn der Makler unter Mitnahme des Kunden den Pool wechselt.

Nicht klar erkennbar, wem die Dynamikcourtage zusteht

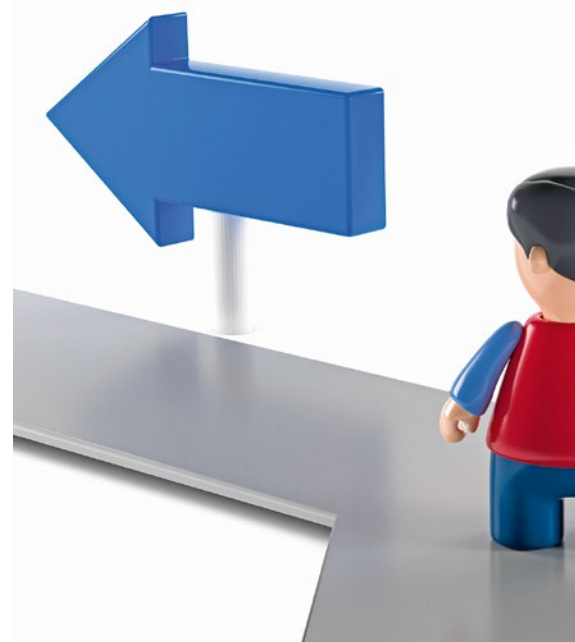
Indessen lässt das Übertragungsverhalten der Versicherer aus mehreren Gründen keinerlei Rückschlüsse darauf zu, wem die Dynamikcourtage zusteht. Zum einen sind Versicherer zumeist nicht in der Lage, einen dynamischen Lebensversicherungsvertrag verschiedenen Vermittlern nachträglich courtagepflichtig zuzuordnen. Da sie Dynamikcourtagen nur einem Vermittler zuordnen können,

Kompakt

- Aus der Übertragungspraxis folgt nicht, dass die Dynamikcourtage dem Abschlussvermittler gehört.
- Pools sind verpflichtet, Dynamikbestände freizugeben.
- Dynamikcourtagen werden im Zweifel nicht für den Abschluss der Grundversicherung versprochen.

Falsches Kalkül der Pools

Es kommt hinzu, dass die Praxis der Versicherer, in Fällen des Vermittlerwechsels dynamische Lebensversicherungen vergütungspflichtig nur dann zu übertragen, wenn sich die Vermittler einigen, den Vertrag mit allen Rechten und Pflichten zu übertragen, von Bestandsinhabern vielfach missverstanden wird. Sie werten die Praxis als Indiz dafür, dass die Dynamikcourtage ihnen gehöre und sie den



sind sie darauf angewiesen, diese nur dem Vermittler gutzuschreiben, der auch für die Rückzahlung der unverdienten Courtagen einsteht, also für alle im Falle der Stornierung unverdienten Courtagen. Zum anderen wollen Versicherer mit der Übertragungspraxis verhindern, nach Auszahlung einer Courtage von weiteren Vermittlern auf Zahlung in Anspruch genommen zu werden, weil sie wegen fehlender Courtagekollisionsregelungen in ihren Courtagezusagen Gefahr laufen, gegenüber mehreren Vermittlern courtagepflichtig zu sein.

Maklerpools sind nur Backoffice-Dienstleister

Pools können aus der Übertragungspraxis der Versicherer von vornherein nicht für sich in Anspruch nehmen, ihnen stunden Dynamikcourtage zu. Denn sie haben weder die Versicherungsanträge aufgenommen noch die Beratungsgespräche mit den Kunden geführt, auf die der Abschluss der dynamischen Versicherungen zurückgeht. Deshalb sind Pools auch nicht Abschlussvermittler der dynamischen Lebensversicherungen. Nach Sinn und Zweck des mit dem Abschlussvermittler geschlossenen Kooperationsvertrages übernehmen Pools die Aufgabe, das vom Abschlussvermittler vermittelte Geschäft bei den von diesen ausgesuchten Risikoträgern zu platzieren. Sie sind damit nichts anderes als Backoffice-Dienstleister, die der ab-

schlussvermittelnde Makler zur Erfüllung der ihm nach 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. Aus dieser Stellung als Erfüllungsgehilfe, dem die Aufgabe der Erschließung des Zugangs zu den Risikoträgern zukommt, folgt damit bei interessengerechter Auslegung des Kooperationsvertrages zwischen Pool und angeschlossenen Vermittler, dass der Pool verpflichtet ist, die Bestände bei dem Versicherer freizugeben, wenn die Kooperation endet.

Damit ist noch nicht geklärt, wem die Dynamikcourtage im Falle des Vermittlerwechsels zusteht. Aus der Entscheidung des BGH folgt zunächst, dass der Ursprungsvermittler nur dann auf die Courtage verzichten muss, wenn sie ihm bereits mit dem Abschluss des Grundvertrages versprochen worden ist. Dass einem Makler bereits mit Abschluss der dynamischen Lebensversicherung die Dynamikcourtage für alle Erhöhungsgeschäfte versprochen wird, ist eher unwahrscheinlich. Dies ergibt sich aus den folgenden Erwägungen: Der Anspruch auf Courtage setzt voraus, dass ein Maklervertrag besteht. Die Beendigung des Maklervertrages führt zwar nicht dazu, dass ein einmal erworbener Courtageanspruch erlöscht. Aber das Erhöhungsgeschäft in der Lebensversicherung stellt trotzdem einen Beratungsanlass dar, weil der Kunde sich nicht im Klaren darüber sein muss, ob er die Erhöhung gelten lassen sollte oder ob er ihr widersprechen kann, ohne die Dynamikoption für künftige Erhöhungen zu verlieren.

Kunde mit Entscheidung nicht selten überfordert

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

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage der Kanzlei Evers, Bremen, unter www.evers-vertriebsrecht.de/ oder bei RA Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

– etwa bei unveränderter biometrischer Risikolage – anstelle der Erhöhung durch Dynamik einen weiteren Lebensversicherungsvertrag abschließt, der gegebenenfalls auch in der Anlageform abweicht.

Kunden an Verträge nicht langfristig gebunden

Geht bei diesen Gegebenheiten die Rechtsprechung also durchaus zutreffend davon aus, dass dynamische Lebensversicherungen selbst bei störungsfreiem Verlauf auf eine Nachbearbeitung angelegt sind, ist nicht ersichtlich, warum ein Lebensversicherer Dynamikprovisionen dem Abschlussmakler der Grundversicherung versprechen sollte. Der Versicherer müsste dabei nämlich ins Kalkül ziehen, dass ihm die vertragsbegleitende Beratungspflicht obliegt, wenn der Kunde den Maklervertrag kündigt und sich der Lebensversicherungsvertrag danach infolge Dynamik erhöht. Es kommt hinzu, dass Kunden an Maklerverträge nicht langfristig gebunden sind.

Deshalb muss man davon ausgehen, dass Dynamikcourtage im Zweifel nicht bereits mit dem Abschluss des Grundvertrages erworben werden, sondern der Anspruch auf diese voraussetzt, dass der Maklervertrag zum Zeitpunkt der Erhöhung noch besteht. ■



Autor:

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

