

Die Tücken einer Bestandsübertragung

In der privaten Krankenversicherung existieren Anwartschaften auf den Versicherungsschutz. Ärgerlich wird es, wenn eine Anwartschaftsversicherung nach Übertragung in den Bestand eines anderen Maklers ausgeübt wird.

Die Übertragung einer Anwartschaftsversicherung in den Maklerbestand sichert nicht die Abschlusscourtage, wenn der Versicherungsschutz genommen wird. Dies musste ein Makler lernen, der sich 2018 eine drei Jahre zuvor von seinem Mandanten geschlossene Anwartschaftsversicherung für eine private Krankenversicherung in den Bestand hat übertragen lassen. Nach Abschluss des Studiums war der Mandant versicherungspflichtig beschäftigt, bis er sich im Jahr 2022 selbstständig machte. Nach umfangreicher Beratung entschied sich der Mandant dafür, die ihm in der Anwartschaftsversicherung eingeräumte Option auszuüben. Auf die Courtageanforderung des Maklers teilte ihm der Versicherer mit, dass immer nur der Ursprungsvermittler Provision beanspruchen könne. Da der Makler den Vertrag mit der Anwartschaftsversicherung in die Betreuung übernommen habe, stehe ihm keine Ab-

schlusscourtage zu. Der Makler erfuhr, dass der Altvermittler zwischenzeitlich bei dem Versicherer ausgeschieden war. Aus Sicht des Maklers war das Verhalten des Versicherers nicht nachvollziehbar. Immerhin habe der Vertreter die Provision für die Anwartschaftsversicherung doch seinerzeit erhalten und der Mandant sei nicht weiter von dem Vertreter betreut worden. Hingegen habe er als Makler den Mandanten umfassend beraten und sei dafür uneingeschränkt haftbar.

Trotz seiner Argumentation hat der Makler kaum Chancen, den Versicherer auf Courtage in Anspruch nehmen zu können. Grundsätzlich sei angemerkt, dass der Courtageanspruch des Maklers den Regeln über den Provisionsanspruch des Versicherungsververtreters folgt. Nach der Rechtsprechung soll der Vertreter schon dann einen Anspruch auf Provision erwerben, wenn er einen Versicherungsvertrag zwischen Versicherer und

Kunden vermittelt, der die Gesellschaft einseitig bindet, eine Versicherungsleistung zu erbringen, sofern dem Versicherungsnehmer vertraglich nur ein Optionsrecht eingeräumt wird. In diesem Fall seien alle für die Provisionsanwartschaft erforderlichen Voraussetzungen gegeben. Etwas anderes soll nur gelten, wenn Versicherer und Vertreter übereinstimmend davon ausgingen, dass dem ausscheidenden Vertreter ein Anspruch auf Zahlung der Provision für nach Beendigung des Vertrags ausgeübte Optionen nicht mehr zustehen soll. Dies wurde für die dynamische Lebensversicherung entschieden. Sie unterscheidet sich jedoch nicht von einer Anwartschaftsversicherung, weil beide Verträge dem Versicherungsnehmer eine Option einräumen, ohne weitere Gesundheitsprüfung einen Versicherungsvertrag abschließen zu können. Bei der Lebensversicherung geht es um einen Erhöhungsvertrag und bei der Kranken-



Kompakt

- Bei übertragenen Versicherungen steht dem Erstvermittler die Provision für die Ausübung der Anwartschaftsoption zu.
- Der Makler kann ein Vermittlungshonorar für die Beratung zur Optionsausübung vereinbaren.
- Ein ohne Vereinbarung bestehender gesetzlicher Provisionsanspruch bleibt hinter der Abschlusscourtage zurück.

versicherung um einen Vollversicherungsvertrag.

Aus Sicht des Maklers erkennt die Rechtsprechung damit allerdings ein Prinzip des Handelsvertreterrechts. Der Vertreter wird nicht dafür vergütet, den vertretenen Versicherer zu binden, sondern den Kunden. Außerdem hat der Vermittler noch längst nicht alles Erforderliche getan, solange der Kunde sich nicht gegenüber dem Unternehmer verpflichtet hat. Denn damit bleibt Raum für akquisitorische Bemühungen. Diese hat der Makler entfaltet, indem er den Kunden dazu beraten hat, ob dieser die Anwartschaftsoption ausübt oder er die Krankenversicherung bei einem anderen Anbieter zeichnet.

Der nachberatende Makler geht leer aus

Was den Fall einer Anwartschaftsversicherung anbelangt, dürfte es auch keinen Unterschied machen, ob eine so genannte kleine oder eine große Anwartschaftsversicherung vermittelt worden ist. Die angewandten Rechtsprechungsgrundsätze führen in beiden Fällen dazu, dass der neue Makler keinen Courtageanspruch erwirbt. Dies gilt unbeschadet des Umstandes, dass er den Kunden umfassend dazu berät, ob es ratsam ist, die Option angesichts des aktuellen Marktangebots und der möglicherweise biometrisch bedingten eingeschränkten Erhältlichkeit einer Deckung durch einen anderen Risikoträger auszuüben. Denn das provisiionspflichtige Geschäft soll nach der Rechtsprechung bereits mit der Vermittlung der Anwartschaftsversicherung durch den Ursprungsvermittler geschlossen worden sein. Deshalb geht der nachberatende Makler leer aus. Dies gilt unabhängig davon, ob der Versicherungsnehmer während der Laufzeit des Grundvertrages höhere Beiträge gezahlt hat, um Alterungsrückstellungen zu bilden, er also eine große Anwartschaftsversicherung geschlossen hat, oder er sich für eine kleine Anwartschaftsversicherung entschieden hat. In beiden Fällen bestehen zwar zwei Verträge, ein Grundver-

trag, der die erste Risikophase im Studium absichert, und ein darauf aufbauender Vertrag, der das Risiko ab der Ausübung der Option deckt. Beide Verträge sollen nach der Rechtsprechung jedoch auf die Tätigkeit des Erstvermittlers zurückzuführen sein, auch wenn der Versicherungsnehmer gar nicht verpflichtet wurde, die Anwartschaftsoption zu ziehen. Ob der Versicherer dem Altvermittler die Provision für die Ausübung der Anwartschaft gutschreibt, spielt dabei keine Rolle.

Dem Makler bleibt nur die Möglichkeit, mit dem Kunden ein Entgelt für die Beratung zu vereinbaren. Das allerdings gestaltet sich schwierig, wenn die Beratung schon stattgefunden hat. Hat er dabei zum Ausdruck gebracht, den Kunden gegen eine vom Versicherer zu zahlende Courtage zu beraten, kann er keine Vergütung mehr verlangen, weil der Kunde davon ausgehen durfte, der Makler werde ausschließlich aus der Prämie vergütet. In diesem Fall wäre der gesetzliche Provisionsanspruch durch eine schlüssige Abrede ausgeschlossen. Dass der Makler bei der Abrede die Rechtslage falsch eingeschätzt hat, ist unerheblich, weil er das Vergütungsrisiko trägt, wenn er den Vergütungspunkt nicht vorher zweifelsfrei klärt.

Ein kleines Schlupfloch für den Makler

Sollte der Makler dem Kunden gegenüber allerdings nicht deutlich gemacht haben, dass er gegen eine vom Versicherer zu zahlende Courtage tätig ist, stünde ihm der Weg offen, eine Provision nach § 354 Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) vom Kunden zu verlangen. Aber auch das ist kein Selbstläufer. Denn jedenfalls wäre nur die ortsübliche Provision geschuldet. Wie diese für die Beratung bei der Ausübung einer Anwartschaftsoption zu beziffern ist, lässt sich nicht allgemein sagen. Sie dürfte aber deutlich geringer ausfallen als eine Abschlusscourtage des Versicherers, weil der Vertrag bereits mit einer Abschlusscourtage belastet ist und der Kunde gegen den Versicherer einen Anspruch hat, sich vertragsbegleitend be-

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie unter www.evers-vertriebsrecht.de, der Website der Kanzlei Evers, Bremen, oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 0421/69 67 70.

raten zu lassen. Diese Beratung deckt zwar nicht die Prüfung alternativer Angebote. Allerdings sind diese auch nicht zum Zuge gekommen, als die Option ausgeübt wurde.

Zudem stellt sich die Frage, ob der Makler nicht möglicherweise eine verbotene Rechtsdienstleistung erbringt. Wäre dies der Fall, wäre der gesetzliche Provisionsanspruch des Maklers gegen den Kunden nach § 354 Abs. 1 HGB gemäß § 134 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) wegen Verstoßes gegen ein gesetzliches Verbot ausgeschlossen. Der Kunde ist Verbraucher, so dass § 34d Abs. 1 Satz 8 Gewerbeordnung nicht greift. Nach der Rechtsprechung des Maklersenats des Bundesgerichtshofs (BGH) darf der Makler durchaus eine Vermittlungstätigkeit ausüben, wenn er den Kunden dazu berät, ob es ratsam und günstiger erscheint, die Option auszuüben. Deshalb ist die Rechtsberatung jedenfalls von § 5 Abs. 1 Rechtsdienstleistungsgesetz gedeckt. Denn nach der Entscheidung des Maklersenats kann ein Makler dem Kunden ein Vermittlungshonorar berechnen, wenn er diesen beim Tarifwechsel nach § 204 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) berät. Es ist davon auszugehen, dass dieser Grundsatz auf den Fall der Beratung über die Ausübung der Anwartschaftsoption zu übertragen ist. ■



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