

# Wenn Makler Courtagen nicht verdient haben

Das Landgericht Kassel verurteilte einen Makler zur Rückzahlung unverdienter Abschlusscourtage und verdeutlichte damit auch, welche Risiken Kontokorrentabreden für Makler mit sich bringen.

Das Landgericht Kassel verurteilte einen Makler zur Rückzahlung von rund 23.000 Euro unverdienter Abschlusscourtage. In der Urteilsbegründung führte die Kammer dazu Folgendes aus: Eine Courtagezusage gemäß den §§ 93 ff. Handelsgesetzbuch (HGB) verpflichte den Versicherer zur Zahlung der für die Vermittlung von Versicherungen zugesagten Courtagen und den Makler zur Rückzahlung unverdienter Courtagen. Zwischen Versicherer und Makler bestehe eine Kontokorrentabrede im Sinne von § 355 HGB, wenn der Versicherer nach der Courtagezusage zur Einstellung seiner Forderungen in eine laufende Rechnung berechtigt sei und die Courtagezusage die Regelung enthalte, dass der Versicherer monatlich über Gutschriften und Rückbelastungen abrechne. Dass die Courtagezusage nicht

ausdrücklich den Begriff Kontokorrent erwähne, stehe der Annahme eines Kontokorrents nicht entgegen. Den Parteien einer Courtagezusage steht es frei, eine konkludente Kontokorrentvereinbarung zu schließen.

Versicherer und Makler treffen schlüssig eine Kontokorrentabrede, wenn die Berechnung der gegenseitigen Forderungen über Jahre in so genannten Geschäftspartnerabrechnungen des Versicherers kontokorrentmäßig erfolge und der Makler nach Übersendung der regelmäßigen Abschlüsse keine Einwendungen gegen diese erhebe. Dies gelte jedenfalls, wenn die vom Versicherer übersandten Geschäftspartnerabrechnungen den Hinweis enthalten, dass die Vergütungsabrechnung als anerkannt gelte, wenn der Makler ihr nicht innerhalb von 14 Tagen schriftlich widerspreche.

Legt der Versicherer dem Gericht die Provisionsabrechnungen vor, die er dem Versicherungsmakler übersandt hat, belege er damit seine Forderungen auf Rückzahlung unverdienter Courtage, wenn sich aus den Provisionsabrechnungen die Abschlussalden ergeben, die der Makler mangels fehlenden Widerspruchs anerkannt habe. Das Anerkenntnis einer Courtageabrechnung stelle ein Schuldanerkenntnis im Sinne des § 781 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) dar. Davon sei jedenfalls auszugehen, wenn die Abrechnung des Versicherers den Makler in die Lage versetze, unter Vergleich mit seinen eigenen Unterlagen zu prüfen, ob die Courtage und alle anderen Vergütungen, auf die er einen vertraglichen Anspruch hat, lückenlos erfasst sind und damit zur Grundlage der ihm zu erbringenden Zahlungen gemacht werden.



## Kompakt

- Eine Courtagezusage, nach der der Versicherer monatlich über Gutschriften und Rückbelastungen abrechnet, enthält eine Kontokorrentabrede.
- Die Klausel, dass der Saldo als anerkannt gilt, wenn der Makler ihm nicht widerspricht, bindet diesen.
- Makler, die nur in geringem Umfang mit einem Versicherer kooperieren, können keine Nachbearbeitungsmaßnahmen verlangen.

Fordere der Versicherer Courtagen zurück, muss der Makler aus der Abrechnung des Versicherers ersehen können, aus welchem Grund die Rückforderung erfolgt. Courtageabrechnungen des Versicherers gegenüber einem Makler werden diesen Anforderungen gerecht, wenn sie Einzelnachweise enthalten, in denen die Versicherungsnehmer namentlich genannt werden und aus denen sich der Grund für die Courtage beziehungsweise das Rückzahlungsverlangen, zum Beispiel Storno, ergebe. Solche Abrechnungen versetzen den Makler in die Lage, die Rückforderungsansprüche des Versicherers unter Vergleich mit eigenen Unterlagen nachzuvollziehen.

Der Makler könne sich gegenüber dem Anspruch des Versicherers auf Rückzahlung unverdienter Abschlussprovision für stornierte Krankenversicherungen nicht darauf berufen, die Rückforderung sei ausgeschlossen, weil der Versicherer nicht in angemessener Weise die Interessen des Maklers am Erhalt seiner Courtage gewahrt habe, indem er in ernsthafter Weise auf den Erhalt der Verträge hingewirkt hätte, wie dies § 87a Abs. 3 HGB für den Vertreter vorsieht.

Die Regelung des § 87a Abs. 3 HGB könne auf den Versicherungsmakler nicht entsprechend angewendet werden. Die Rechtsstellung des Maklers im Verhältnis zum Versicherer sei in ihren wesentlichen Interessenaspekten der des Vertreters nicht hinreichend vergleichbar. Die Stellung des Maklers sei weit freier als die des Handelsvertreters. Als Handelsmakler sei der Versicherungsmakler beiden Vertragspartnern verpflichtet. Im regelmäßigen Gefälle von relativer wirtschaftlicher und rechtlicher Freiheit des Handelsmaklers einerseits, relativer wirtschaftlicher und rechtlicher Gebundenheit des Handelsvertreters andererseits liege der tragende Grund dafür, dass das HGB nur für den Handelsvertreter eine besondere Provisionschutzvorschrift in Gestalt des § 87a Abs. 3 HGB geschaffen habe.

Allerdings könnten im Einzelfall aus dem Gesichtspunkt von Treu und Glau-

ben (§ 242 BGB) auch von einem Versicherer gegenüber dem Makler Stornoabwehrmaßnahmen erwartet werden. Der Versicherer schulde solche aber nur, wenn sich die Einzelfallumstände so darstellen, dass der Makler aufgrund seines Tätigkeitsbildes dem Vertreter angenähert sei. Ob und in welchem Umfang eine Pflicht des Versicherers zu Stornoabwehrmaßnahmen im Verhältnis zum Makler bestehe, lasse sich nicht abstrakt bestimmen, sondern hänge vom Einzelfall ab.

### Was aus einer Courtagezusage nicht abgeleitet werden kann

Es sei nicht erkennbar, dass der Makler aufgrund seiner Tätigkeit für den Versicherer einem Vertreter angenähert sei, wenn die Parteien selbst davon ausgehen, dass der Makler ausschließlich als solcher tätig sein soll. Dies sei der Fall, wenn dieser in den Allgemeinen Courtagebestimmungen ausdrücklich als Handelsmakler gemäß den §§ 93 ff. HGB bezeichnet werde und keine Bestimmung der Courtagezusage und keine Regelung des künftigen Geschäftsverkehrs eine andere Rechtsstellung begründe. An eine solche Regelung sei der Makler gebunden. Wenn ihm für die Vermittlung von Versicherungsverträgen eine Courtage zugesagt werde, führe dies nicht schon dazu, dass er abweichend von der ausdrücklichen Regelung in der Zusage einem Vertreter gleichstehe. Auch aus der Zahlung einer Betreuungscourtage folge nicht, dass der Makler abweichend von der ausdrücklichen Regelung in der Courtagezusage einem Vertreter gleichstehe. Dies gelte jedenfalls, wenn die Betreuungscourtage 100 Euro pro Monat nicht übersteigen. Belaufe sich die Höhe der verdienten Abschlusscourtage auf eine Summe von 1.822,17 Euro, spreche dies für eine lose Beziehung zwischen den Parteien und nicht für eine Einbindung des Maklers in den Geschäftsbetrieb des Versicherers. Gegen eine Schutzbedürftigkeit des Maklers spreche ferner, dass die Zusammenarbeit mit dem Versicherer nach der Courtagezusage von beiden Parteien

ohne Einhaltung einer Frist schriftlich und damit jederzeit beendet werden kann.

Solange das Kontokorrent fortbestehe und der Versicherer den Sollsaldo vortrage und am nächsten Stichtag mit neuen Posten saldiere, laufe die Verjährung gemäß den §§ 195, 199 BGB erst mit dem Ende des Kontokorrents an. Trage der Makler nicht vor, dass das Kontokorrent früher beendet worden sei, und hat es zumindest bis zur Abrechnung 6/19 fortbestanden, mit der der Versicherer letztmals eine Saldierung mit einer Courtagerückforderung vorgenommen habe, trete die Verjährung nicht vor Ablauf des Jahres 2022 ein.

### Wann Makler den Versicherern widersprechen sollten

Die Entscheidung zeigt die Tendenz der Instanzgerichte auf, Makler Stornorückforderungen der Versicherer weitgehend schutzlos auszusetzen. Dadurch wird der Makler doppelt benachteiligt, weil seine Courtage abweichend von § 652 BGB dem für Vertreter geltenden Schicksalsenteilungsgrundsatz des § 92 Abs. 4 HGB unterworfen wird und ihm dann auch noch die Schutzrechte versagt werden, die der Vertreter hat. Deshalb sollten Makler, die im Personengeschäft gegen diskontierte erstjährige Courtage tätig werden, mit Versicherern verabreden, dass sie Stornogefahrmitteilungen erhalten und der § 87a Abs. 3 HGB entsprechende Anwendung findet. Außerdem sollten Makler den Abrechnungen der Versicherer widersprechen, wenn sie keine Gelegenheit zur Nachbearbeitung erhalten haben. ■



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