

# Auf welchem Markt kommt es an?

Zur Marktuntersuchungspflicht des Maklers

*Von Jürgen Evers*

Das LG Frankfurt/Main<sup>1</sup> hat es Check24 untersagt, einen Vergleich für Privathaftpflichtversicherungen mit Abschlussmöglichkeit anzubieten, ohne Verbraucher darauf hinzuweisen, dass ihm eine nur eingeschränkte Versicherer- und Vertragsauswahl zugrunde liegt. In den Entscheidungsgründen führt die erkennende Kammer im Wesentlichen Folgendes aus. Ein Makler verstoße gegen § 60 Abs. 1 Satz 2 VVG, wenn er Kunden nicht ausdrücklich auf eine eingeschränkte Versicherer- und Vertragsauswahl hinweise, obwohl er seinem Vergleich keine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und Versicherern zugrunde gelegt habe. Dies sei der Fall, wenn er seinen Vergleich lediglich mit 104 Basistarifen für Privat-Haftpflichtversicherungen einbezieht, die von 38 Versicherern angeboten werden, während weitere auf dem Markt befindliche 51 Anbieter, darunter auch namhafte Versicherer, nicht einbezogen werden. Der Makler dürfe diese nicht aus dem Vergleich ausklammern, ohne den Kunden darüber zu informieren. Denn er müsse grundsätzlich sämtliche Versicherer in die Marktanalyse einbeziehen, bei denen das Risiko des VN untergebracht werden kann. Dazu zählten auch Direktversicherer oder solche, die nicht mit Maklern zusammenarbeiten.

Wolle der Makler bestimmte Versicherer oder Gruppen von Versicherern ausschließen, müsse er seine Beratungsgrundlage nach § 60 Abs. 1 Satz 2 VVG entsprechend reduzieren und dies dem Kunden mitteilen. Dies gelte auch für Internetmakler. Ein Interessent werde bei der Nutzung einer Website in aller Regel eine tendenziell vollständige Einbeziehung der auf dem Markt befindlichen Produkte erwarten. Eine lückenhafte Marktabdeckung erfülle die Voraussetzungen nicht, weil sie keine individuelle und ausgewogene Marktuntersuchung unter Abwägung der Angebote ermögliche. Dies gelte jedenfalls, wenn die Marktuntersuchung nur 38 von 89 Versicherern erfasse und dabei nicht einmal die Hälfte (42,7%) aller auf dem Markt befindlichen Versicherer einbeziehe.

Der Hinweis des Maklers auf eine eingeschränkte Beratungsgrundlage sei nicht formgebunden. Aus der gebotenen Ausdrücklichkeit folge jedoch, dass er deutlich hervorgehoben werden müsse. Es reiche nicht aus, dass sich die Einschränkung nur aus den Umständen erschließen lasse. Da eine Beschränkung nur im Einzelfall erfolgen darf, sei sie in Form vorformulierter Erklärungen unwirksam. Wolle der Makler seine Beratungsgrundlage beschränken, müsse er den Kunden individuell darauf hinweisen. Diesen Anforderungen genüge es nicht, wenn der Hinweis an versteckter Stelle erfolge und der Kunde erst über Umwege und nach gezielter Suche zu der relevanten Information gelange. Dies sei der Fall, wenn er erst mit der Maus über ein Info-Zeichen fahren, sodann einen Link anklicken, das dahinterstehende Pop-up-Fenster lesen und sich endlich durch eine lange Liste scrollen müsse. Soweit Hinweise unter Einsatz von Sternchen als zulässig angesehen worden sind, seien diese leicht auffindbar, gut lesbar und inhaltlich klar. Davon könne keine Rede sein, wenn der Kunde, sollte er mit dem Cursor überhaupt die Mouse-Over-Funktion auslösen, dort keine Informationen erhalte, die ihn veranlasse, nach weiteren Informationen zu suchen. Dies sei der Fall, wenn er dort den für ihn positiven Hinweis erhalte, der Makler böte ihm bis zu 260 Tarifvarianten der Privathaftpflicht von verschiedenen Versicherern. Denn nach dieser wohlklingenden und eine genügende Marktabdeckung suggerierenden Information werde ein Kunde keine Veranlassung dazu sehen, weitere Recherchen zur Marktabdeckung anzustreben.

Der Makler handele unlauter nach § 3 a UWG, wenn er gegen § 60 Abs. 2 Satz 1 VVG verstoße, indem er die gebotene Information über die Markt- und Informationsgrundlage unterlasse. Damit der Kunde die fachliche Kompetenz und die Interessengebundenheit des Maklers beurteilen kann, bedürfe dieser der Information zur Beratungsgrundlage. Der Vermittler müsse darlegen, welche Versicherungsprodukte er in Betracht gezogen und auf welche Weise er sich die nötigen Informationen verschafft habe. Dabei seien

jedenfalls die Namen der Versicherer anzugeben, die in die Analyse einbezogen wurden. Diese Unterrichtungspflicht, die über § 15 Abs. 1 VersVermV hinausgehe, habe klar und verständlich nach § 59 Abs. 1 Satz 2 VVG und § 6 a VVG zu erfolgen, bevor der Kunde seine Vertragserklärung abgibt, sofern dieser nicht darauf verzichtet habe. Für den gebotenen klaren und verständlichen Hinweis auf die Markt- und Informationsgrundlage könne der Makler nicht auf Listen verweisen, die über Webseiten abrufbar sind, wenn nicht dargelegt wird, wie der Kunde darauf Zugriff erhalte. Unter diesen Umständen sei davon auszugehen, dass der Kunde allenfalls in unzureichender Weise und nur über Umwege darauf zugreifen kann.

Die Entscheidung begegnet durchgreifenden Bedenken. Da der Makler nur eine hinreichende Anzahl Anbieter und Tarife in die Marktuntersuchung einzubeziehen hat, muss die Beratungsgrundlage objektiv nur so groß sein, dass sie eine individuelle Empfehlung ermöglicht.<sup>2</sup> Deshalb muss der Makler über herangezogene Versicherungen hinaus nicht weitere Anbieter und Tarife berücksichtigen, wenn diese im Wesentlichen gleiche Konditionen bieten wie die einbezogenen.

Um eine nach fachlichen Kriterien bemessene Empfehlung geben zu können, schuldet der Makler keine erschöpfende, sondern eine repräsentative Marktuntersuchung. Tatsächliche Feststellungen dazu, dass dies nicht der Fall wäre, hat die Kammer nicht getroffen. Der Kunde kann auch nicht erwarten, dass der Makler Versicherer einbezieht, die nicht mit Maklern kooperieren, weil der Makler insoweit keine Vermittlungsleistung, sondern allenfalls Nachweistätigkeiten erbringen kann. Dies erfordert eine Marktabgrenzung<sup>3</sup>.

1 LG Frankfurt/Main, 06.05.2021 - 2-03 O 347/19 - EversOK - Check24 3 -.

2 LG München I, 13.07.2016 - 37 O 15268/15 - EversOK LS 26 - Check24 1 -.

3 Vgl. dazu im Einzelnen Anm. 6.3 zu LG Freiburg, 26.05.1986 - 11 O 56/86 - EversOK.



**Jürgen Evers**

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

easi

Die Stuttgarter  
Einkommensabsicherung

**Fühlt sich einfach**

**richtig gut an ...**

**... und ist einfach**

**richtig gut.**

**easi ist das neue, ganzheitliche Konzept zur Einkommensabsicherung der Stuttgarter.**

easi spricht Kopf- und Bauchmensch gleichermaßen an und bietet alles, was es zur Absicherung des Einkommens braucht: erstklassige Produktlösungen, die sich flexibel an die Lebenssituation Ihrer Kunden anpassen lassen. Ein leistungsstarkes Service-Angebot und viele weitere Mehrwerte für unabhängige Vermittler.

**Einfach entdecken auf [easi.stuttgarter.de](http://easi.stuttgarter.de)**

