

Der Makler als Nachweisgeber ohne Vergütungsanspruch

Berufung des Internetmaklers gegen das Urteil des LG Heidelberg¹ blieb erfolglos.

Von Jürgen Evers

Das OLG Karlsruhe² teilt die Auffassung des LG, dass ein Portalmakler, der etwa die Hälfte der nach den Vertragszahlen 67 wichtigsten Versicherer und einen nominellen Anteil von 49 von insgesamt 90 marktpräsenten Privathaftpflichtversicherern in den Vergleich einbezieht, seinem Rat keine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zugrunde legt.

In den Gründen heißt es dazu, dass eine hinreichende Zahl daran zu messen sei, ob eine ausgewogene (Markt-)Untersuchung stattfinde, woran es fehle. Die Verweigerungshaltung von Versicherern befreie Makler nicht davon, sich an § 60 Abs. 1 Satz 1 VVG messen zu lassen. Sie determiniere auch nicht die gesetzliche Beratungsgrundlage. Auch wenn die Hälfte der Versicherer nicht in den Vergleich einbezogen werden wollten oder nicht bereit seien, ein maklervermitteltes Vertragsangebot anzunehmen, schulde der Makler dem Kunden die Einbeziehung von deren Konditionen in die Marktanalyse. Es reiche nicht, nur darauf hinzuweisen, welche Versicherer in den Vergleich einbezogen werden und welche nicht. Der Kunde könne erwarten, dass der Makler auch Versicherer einbeziehe, die die Zusammenarbeit mit Maklern grundsätzlich ablehnen.

Das VVG verpflichte den Makler aufgrund einer objektiven und ausgewogenen Marktuntersuchung zu beraten. Dies könnten Kunden vom Makler als Interessenwahrer erwarten. Eine solche Marktuntersuchung sei Voraussetzung für die Ermittlung der „hinreichenden“ Zahl von Angeboten. Dies schließe aus, dass systematisch ein namhafter Teil des Marktes aus (subjektiven) Gründen bei der Analyse unberücksichtigt gelassen werden könnte, die sich aus dem Verhältnis von Makler und Versicherer ergeben. Solche Interna der Versicherungswirtschaft seien Kunden in aller Regel vollkommen unbekannt.

Der Kunde dürfe nach § 60 Abs. 1 VVG berechtigt erwarten, dass der Makler ggf. als Ergebnis seiner Analyse mitteile, die für den Kunden am besten geeigneten Konditionen biete

ein Versicherer, zu dem der Makler keine Geschäftsbeziehung anbahnen könne. Der Makler müsse dem Kunden zum Vertragsschluss mit einem Versicherer raten, von dem er keine Provision erwarten könne, wenn kein ebenso geeignetes Angebot eines anderen, ihm Provision in Aussicht stellenden Versicherer vorliege.

Könne oder wolle der Makler aufgrund einer Verweigerungshaltung von Versicherern einen hinreichend ausgewogenen Rat nicht erteilen, so stehe es ihm frei, die Beratungsgrundlage auf einen geringeren als den in § 60 Abs. 1 Satz 1 VVG geforderten Umfang zu reduzieren, indem er im Einzelfall den Hinweis nach § 60 Abs. 1 Satz 2 VVG erteile. Diese Norm ermögliche es Maklern, die sich keinen hinreichenden Marktüberblick verschaffen könnten, ohne Statusverlust tätig zu sein. Eine Beschränkung des Befreiungstatbestands auf Fälle, in denen ein sonst umfassend beratender Makler einen einzelnen Rat ausnahmsweise auf eine beschränkte Grundlage stütze, sei weder § 60 Abs. 1 VVG zu entnehmen noch in den europäischen Richtlinien angelegt. Mit den Worten „im Einzelfall“ meine das Gesetz nur, dass die Pflicht nach § 60 Abs. 1 Satz 1 VVG immer nur in dem (Einzel-)Fall entfalle, in dem der Makler dem einzelnen Kunden den Hinweis erteile. Offengelassen hat der Senat, ob angenommen werden kann, dass sich ein Makler, der systematisch und im Verhältnis zu allen Kunden die Beratungsgrundlage in einem Umfang einschränkt, dass eine maklergerechte Beratung i.S. von § 60 Abs. 1 VVG nicht mehr gewährleistet wird, sich von dem gesetzlichen Leitbild so unzulässig entferne, dass dies den Widerruf der Gewerbeerlaubnis rechtfertigt.

Die Entscheidung ist abzulehnen. Ihr liegt die im Gesetz nicht gestützte Vorstellung zugrunde, ein Makler könne Tarife eines Versicherers gegen dessen Willen anbieten. Weitergehend begründet sie sogar eine noch dazu unentgeltliche Nachweispflicht des Maklers³ und verliert dabei aus dem Blick, dass der Versicherungsmakler nach dem gesetzlichen Leitbild eine Vermittlungsleistung schuldet,⁴

und dass eine laufende Betreuung des Kunden nur unter den Bedingungen einer umfassenden Bevollmächtigung als Korrespondenzmakler möglich wäre, wenn der Versicherer nicht kooperiert.⁵ Überlegungen dazu, dass der Makler seiner Marktuntersuchungspflicht genügt, wenn sie einen repräsentativen Marktquerschnitt abbildet,⁶ bezieht der Senat nicht ein. Auch den Umstand, dass der Makler abschlusskostenfrei kalkulierte Tarife nicht in die Marktuntersuchung einbeziehen kann, wenn er den Kunden in seiner Erstinformation darauf hingewiesen hat, dass seine Vergütung als Provision in der Versicherungsprämie enthalten ist (§ 15 Abs. 1 Nr. 6 VersVermV) und der Kunde ihn nicht ausdrücklich gegen gesondertes Vermittlungshonorar beauftragt,⁷ hat der Senat in seine Entscheidungen nicht einbezogen. Wie er bei diesen Gegebenheiten davon ausgehen kann, ein Kunde könne die Einbeziehung abschlusskostenfrei kalkulierter Tarife erwarten, erschließt sich nicht. Erst recht bezieht der Senat nicht ein, dass dem Makler besondere Aufklärungspflichten bei der Vereinbarung eines Vermittlungshonorars obliegen, das nicht der Schicksalsteilung unterliegt.⁸ Immerhin hat er die Revision zugelassen. So bleibt Maklern die

Hoffnung, dass der BGH sich mit ihren Argumenten auseinandersetzt.

1 LG Heidelberg, 06.03.2020 - 6 O 7/19 - EversOK – verivox –, VW 8/20, 74 (Evers).

2 OLG Karlsruhe, 22.09.2021 - 6 U 82/20 – EversOK – verivox –.

3 EversOK, Anm. 78.1 ff. zu OLG Karlsruhe, 22.09.2021 - 6 U 82/20 – verivox –.

4 EversOK, Anm. 9.1 zu LG Frankfurt/Main, 06.05.2021 - 2-03 O 347/19 – CHECK24 3 –.

5 EversOK, Anm. 36.2 zu LG Konstanz, 21.01.2021 - Me 4 O 90/19 –.

6 EversOK, Anm. 2.2 zu LG Heidelberg, 06.03.2020 - 6 O 7/19 – verivox –.

7 EversOK, Anm. 9.2 zu LG Frankfurt/Main, 06.05.2021 - 2-03 O 347/19 – CHECK24 3 –.

8 EversOK, Anm. 36.1 zu LG Konstanz, 21.01.2021 - Me 4 O 90/19 –.



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

Wir entwickeln individuelle Lösungen für unsere Kunden.

In Deutschland berät Milliman Lebens-, Kranken- und Pensionsversicherungen zu aktuariellen Fragestellungen. Dabei bauen wir auf die Expertise unserer Spezialisten, aber auch auf die Erfahrung unseres globalen Netzwerkes.

Milliman ist eines der weltweit größten Unternehmen, das sich auf die aktuarielle Beratung in der Versicherungs- und Finanzbranche spezialisiert hat.

Unser Düsseldorfer Büro verfügt über Experten für **Solvency II, IFRS 17, local GAAP, M&A, Produktentwicklung, Neugeschäftssteuerung, aktuarielle Schlüsselfunktionen, Reporting, Asset Management, Bestandsmigration, Modellierung/Projektionsrechnungen, BSM, Projekt- und Interimsmanagement.**

Um mehr zu erfahren, rufen Sie uns an unter **0211-9388660** oder besuchen Sie unsere Website unter **de.milliman.com**

Für Informationen zum deutschen Markt besuchen Sie **de.milliman.com/broschure**