



Nettopolice

Honorarvermittlung auch für Agenturen

Höchstrichterlich ist der Weg nun frei, dass Agenturen ihren Kunden Versicherungen gegen Honorar vermitteln. Zwei nicht zu unterschätzende Urteile des Bundesgerichtshofs (BGH) waren hierfür ausschlaggebend.

■ Mit zwei Entscheidungen hat der BGH Agenturen den Einstieg in die Honorarvermittlung geebnet. Im ersten Streitfall stellte der erste Zivilsenat (I ZR 104/12) klar, dass ein Agenturinhaber weder außerhalb seiner gewerblichen Erlaubnis noch wettbewerbswidrig handelt, wenn er Kunden unter Offenlegung seines Vertreterstatus die Vermittlung von Nettopolice gegen Honorar anbietet. Im zweiten Streitfall hat der dritte Zivilsenat (III ZR 124/13) eine Vergütungsvereinbarung als wirksam angesehen, mit der sich der Versicherungsnehmer verpflichtet, eine Vergütung für die Vermittlung einer Nettopolice zu zahlen. In diesem Streitfall verpflichtete sich der Kunde zur Zahlung eines in 60 Monatsraten zu zahlenden Honorars. Die Vergütungsvereinbarung enthielt den Hinweis, dass die Agentur dem Kunden die angebotene Lebensversicherung im Auftrag des Versicherers vermittelt.

Ferner erfuhr der Kunde aus der Honorarvereinbarung, dass der vermittelte Versicherungstarif keine Abschlusskosten enthält und die Agentur deshalb von der Versicherungsgesellschaft für ihre Tätigkeit keine Provision oder sonstige Vergütung erhält. Der vertragsgemäß mit Abschluss des Versicherungsvertrages entstehende Vergütungsanspruch war rechtlich

unabhängig ausgestaltet. So blieb der Kunde auch bei vorzeitiger Beendigung des Versicherungsvertrags zur Zahlung der Vergütung verpflichtet. Der Versicherungsvertrag wurde vom Kunden nicht weiter mit Prämien bedient, der Kunde stellte auch die Ratenzahlungen ein. Gegenstand der Klage bildete die restliche Vergütungsforderung. Der Kunde hielt die Vergütungsvereinbarung für unwirksam. Das Amtsgericht gab ihm recht. Die Berufung des Vertreters blieb erfolglos.

Das Berufungsgericht hat den Vergütungsanspruch verneint, weil es die Vergütungsvereinbarung wegen der formalmäßigen Abbedingung des Schicksalsteilungsgrundsatzes für unwirksam hielt. Zwar könne ein Makler bei der Vermittlung einer Nettopolice vereinbaren, dass das Honorar nicht vom Fortbestand des Prämienanspruchs abhängig ist. Dies gelte aber nicht für den Honoraranspruch des Vertreters. Anders als im Maklerrecht gebe es im Recht des Versicherungsvertreters keine gesetzliche Regelung, deren Inhalt mit der durch die Vergütungsvereinbarung verfolgten Schicksalstrennung in Einklang zu bringen sei. Der wesentliche Aspekt der Handelsvertreterprovision begründe vielmehr eine Rechtslage, in der das Schicksal des Provisionsanspruchs vom Bestand eines Prämienanspruchs ab-

hänge. Wolle sich ein Vertreter eine vom Fortbestand der Versicherung unabhängige Vermittlungshonorar versprechen lassen, müsse er das Geschäft als Makler vermitteln. Der BGH hat das Urteil aufgehoben. In den Urteilsgründen führte der Senat unter anderem Folgendes aus. Bei einer Nettopolice erhalte der Vermittler seine Erfolgsvergütung vereinbarungsgemäß vom Kunden und nicht vom Versicherer. Dass der Vertreter anders als ein Makler

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Eine Agentur, die ihrem Kunden unter Hinweis auf ihren Status die Vermittlung einer Nettopolice gegen Erfolgshonorar anbietet, handelt weder erlaubnisswidrig noch wettbewerbsfremd.
- Vom Verlauf der Nettopolice unabhängige und damit stornosichere Erfolgshonorare können Vertreter für Nettopolice verabreden, wenn sie den Kunde über das Stornorisiko aufklären.
- Sollten es die Wettbewerbslage oder ein Maklereinbruch erforderlich machen, können Vertreter auch nachträgliche Nettoisierungen oder Nettotarife im Sachgeschäft gegen Honorar anbieten.

Foto: © anoli - Fotolia.com

im Lager des Versicherers steht, dessen Interessen loyal wahrzunehmen er sich verpflichtet hat, stehe der Wirksamkeit der Honorarvereinbarung nicht entgegen. Daraus könne nicht geschlossen werden, dass der Vertreter von vornherein nicht in der Lage sei, den Kunden in einer dessen Bedürfnissen und Interessen angemessen Rechnung tragenden Art und Weise zu beraten. Dem stünden schon die dem Vertreter gegenüber dem Versicherungssuchenden gesetzlich obliegenden Beratungs- und Dokumentationspflichten entgegen. Da der Vertreter dem Kunden persönlich für Pflichtverletzungen einzustehen habe, wäre es wenig verständlich, wenn man es ihm verwehren wolle, gesetzlich vorgegebene Beratungstätigkeiten zum Gegenstand vertraglicher Entgeltvereinbarungen zu machen. In der Frage, ob die Eigenschaften des angebotenen Produkts den Bedürfnissen des Versicherungssuchenden entsprechen, unterschieden sich die Beratungspflichten des Vertreters nach Umfang und in ihrer Intensität nicht von den Maklerpflichten.

Eine Vergütungsvereinbarung zwischen Agentur und Kunden, die ein Erfolgshonorar für die Vermittlung einer Nettopolice mit Abschluss der Versicherung rechtlich unabhängig vom Verlauf der Versicherung vorsehe, widerspreche auch nicht dem gesetzlichen Leitbild. Der Schicksalsteilungsgrundsatz der Vorschriften des Handelsvertreterrechts diene lediglich dem Risikoausgleich zwischen dem Vertreter und Versicherer. Er betreffe nicht das Rechtsverhältnis zwischen Vertreter und Kunden. Schutzwürdige Interessen des Kunden, die so gewichtig seien, dass einer selbstständigen Vergütungsvereinbarung die Wirksamkeit versagt werden müsse, seien nicht ersichtlich. Wirtschaftlich betrachtet stünde dem Provisionsanspruch des Vertreters bei regulärem Versicherungsverlauf gegenüber, dass die Nettopolice preisgünstiger sei als eine herkömmliche Bruttopolice. Außerdem habe der Vermittler nach ordnungsgemäßer Beratung bereits mit Zustandekommen des Versicherungsvertrags seine Pflichten vollständig erfüllt. Deshalb sei

es nur folgerichtig, dass eine spätere Kündigung des Versicherungsvertrags auf die Höhe seiner Vergütung keinen Einfluss habe.

Für Nachteile bei vorzeitiger Kündigung sensibilisieren

Es sei nicht zu verkennen, dass der Kunde bei vorzeitiger Kündigung der Nettopolice deutlich schlechter stehe als bei einer Bruttopolice, die dem Schicksalsteilungsgrundsatz unterliege. Deshalb müsse der Agent bei der Beratung deutlich auf den Umstand hinweisen, dass der Kunde bei der Nettopolice auch dann zur Zahlung der (vollen) Vergütung verpflichtet bleibe, wenn der vermittelte Versicherungsvertrag nach kurzer Zeit beendet werde. Denn er könne bei seinen Kunden nicht als allgemein bekannt voraussetzen, dass die bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise scheinbar aufkommensneutrale gesonderte Vergütungsvereinbarung sich im Falle einer vorzeitigen Kündigung derart nachteilig auswirken könne.

Bei der Vereinbarung einer Vergütung für die Vermittlung einer Nettopolice zwischen Vertreter und Kunden stelle sich die Situation zwar anders dar als beim Makler, bei dem eine Vergütungsabrede vergleichbaren Inhalts dem gesetzlichen Leitbild des § 652 BGB entspreche. Der Wirksamkeit einer die Provisionspflicht des Kunden aber gegenüber einem Vertreter begründenden Vereinbarung stünden auch keine zwingenden, zur Nichtigkeit nach § 134 BGB führenden Vorschriften entgegen. Unter dem Aspekt einer Erschwerung des dem Versicherungsnehmer unabdingbar eingeräumten Rechts zur vorzeitigen Kündigung der abgeschlossenen Lebensversicherung mache es keinen wesentlichen Unterschied, ob die Provisi-

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

onsabrede mit einem Makler oder einem Vertreter abgeschlossen werde. Diesbezüglich dürfte sich die Rechtslage auch nicht anders darstellen, wenn die Vorschriften des § 169 Absatz 3 Satz 1, 1. Halbsatz VVG 2008 über den Mindestrückkaufwert im Fall des Frühstornos und des § 169 Absatz 5 Satz 2 VVG 2008 über das Abzugsverbot zur Anwendung kommen.

Die Entscheidungen sind in ihrer Bedeutung nicht zu unterschätzen. Versicherungsagenturen können auf der Grundlage dieser Entscheidungen nicht nur Nettopolice im Personengeschäft vertreiben, sofern ihnen die vertretenen Versicherer diese zum Absatz anbieten. Vor allem können Vertreter auch eine Nettoisierung der bestehenden Sachversicherungen anbieten, wenn Wettbewerbsgründe, oder etwa ein Maklereinbruch, einen solchen Schritt als opportun erscheinen lassen. Bisher waren Versicherungsvertreter machtlos, wenn ein Makler dem Kunden die Nettoisierung eines Versicherungsvertrages angeboten hat. Ebenso können Versicherungsvertreter künftig dem Kunden von vornherein Nettoprämien gegen Honorar anbieten und auf diese Weise mit Maklern konkurrieren, die ebensolche Konditionen anbieten. ■



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