

Nettopolice

Honorarabrede macht noch keinen Makler



Am 6. November 2013 hat der Bundesgerichtshof (BGH) entschieden, dass ein Versicherungsvertreter nicht wettbewerbswidrig handelt, wenn er sich als solcher vom Kunden für die Vermittlung eines Nettotarifs eine Vergütung versprechen lässt. Im Streitfall wollte ein Versicherungsvertreter dem anderen untersagen lassen, als registrierter Vertreter Vermittlungshonorarvereinbarungen mit Kunden zu schließen.

Die in der ersten Instanz erfolgreiche Klage wurde in der Berufung zurückgewiesen. Die Revision bestätigte das Berufungsurteil. Die Urteilsbegründungen des BGH: Das Vertriebsmodell, bei dem sich ein Vertreter unter Offenlegung seiner Agenturbindung vom Kunden für die Vermittlung einer Nettopolice ein Vermittlungsentgelt versprechen lasse, verstoße nicht gegen § 34d Absatz 1 Gewerbeordnung (GewO). Zwar solle ein Versicherungsvermittler nach § 34d GewO nicht zugleich Makler und Vertreter sein. Auch müsse der Vermittlerstatus für den Kunden transparent sein, weshalb sich Vermittler festlegen müssten, ob sie als Makler oder Vertreter tätig sein wollten. Der Wechsel des Vermittlertyps bedürfe einer geänderten Erlaubnis und Registrierung mit der Folge, dass eine Vermittlungstätigkeit, die die Grenzen der Erlaubnis nach § 34d GesO überschreite, wettbewerbswidrig sei. Allerdings überschreite ein Vertreter nicht schon die ihm erteilte Erlaubnis, wenn er sich vom Kunden eine Vergütung versprechen lasse. Dieser Umstand mache ihn noch nicht zum Versicherungsmakler.

Der Vertreter sei auf der Seite des Versicherers tätig, während der Makler im Auftrag des Kunden handle. Die Abgrenzung richte sich danach, ob der Versicherungsvermittler von einem Versicherer mit der Vermittlung betraut wurde. Darauf, von wem der Versicherungsvermittler seine Vergütung erhalte, komme es nicht an. Aus dem Umstand, dass der Vertreter anders als der Makler im Lager des Versicherers stehe, könne nicht geschlossen werden, dass er aufgrund seiner Loyalitätspflichten gegenüber dem Versicherer von vorneherein nicht in der Lage wäre, den Kunden gemessen an dessen Bedürfnissen in angemessener Weise zu beraten. Dagegen spreche schon die Existenz der zentralen und umfassenden gesetzlichen Beratungs- und Dokumentations- sowie Schadensersatzpflichten des Vertreters.

Es wäre wenig verständlich, wenn es dem Vertreter verwehrt sein sollte, Beratungstätigkeiten – die in erheblichem Umfang schon gesetzlich vorgegeben sind – zum Gegenstand vertraglicher (entgeltlicher) Vereinbarungen mit dem Versicherungsnehmer zu machen. Die durch eine Vereinbarung nochmals bekräftigten Be-

ratungspflichten des Vertreters unterschieden sich – in Bezug auf ein zu den Bedürfnissen des Kunden passendes Produkts – in ihrer Intensität nicht von Pflichten, die den Makler treffen.

Kein Scheinmaklerstatus

Dadurch, dass ein Vertreter sich unter Offenlegung seiner Agenturbindung von dem Versicherungsnehmer eine Vergütung für die Vermittlung einer Nettopolice versprechen lasse, werde er auch nicht

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Versicherungsvertreter, die sich als solche von Kunden Vergütungen für die Vermittlung von Nettotarifen versprechen lassen, handeln nicht unlauter.
- Eine unter Hinweis auf die Agenturbindung geschlossene Honorarabrede mit dem Kunden macht einen Vertreter weder zum Makler noch zum Scheinmakler.

etwa zum Scheinmakler. Die Vorschrift des § 59 Absatz 3 Satz 2 VVG setze voraus, dass ein Vertreter etwa durch eine unzutreffende Statusinformation oder den Abschluss eines Maklervertrags oder auch nur Verschweigen seiner Agenturbindung gegenüber dem Kunden den Eindruck hervorrufe, er wolle seine Vermittlung im Interesse des Kunden durchführen und seine Empfehlung für eine bestimmte Versicherung auf eine entsprechende Beratungsgrundlage gemäß § 60 Absatz 1 VVG stützen. Lege der Vertreter aber seine Agenturbindung offen, könne nicht angenommen werden, dass er sich im Sinne der Vorschrift des § 59 Absatz 3 VVG als „Pseudomakler“ geriere. Es werde gerade nicht der Anschein eines Maklers erweckt.

Nicht nötig: Aufklärung über Besonderheiten des Modells

Über die Besonderheiten des Vergütungsmodells einer Honorarvermittlung müsse der Vertreter den Kunden nicht weiter aufklären. Es reiche der Hinweis, dass er für den Versicherer tätig sei, der Versicherungstarif abschlusskostenfrei kalkuliert sei und er deshalb von der Versicherungsgesellschaft keine Provisionen oder sonstige Vergütungen erhalte. Mit der Honorarabrede werde auch nicht automatisch der Eindruck erweckt, dass der Vertreter als unabhängiger Berater auf der Seite des Kunden stünde. Eine gewisse Gefahr der Irreführung des Kunden mache die Begründung eines Vergütungsanspruchs zugunsten des Vertreters nicht per se unzulässig und damit unlauter.

Auch wenn in der Verwendung unwirksamer AGB ein unlauterer Verstoß gegen Marktverhaltensregelungen zu sehen sei, könne dies den Unterlassungsanspruch nicht rechtfertigen, weil sich die Klage nicht gegen die Verwendung bestimmter Vertragsklauseln richte, sondern generell dagegen, dass ein Vertreter mit potenziellen Versicherungsnehmern gesonderte Provisionsvereinbarungen schließe. Auch liege kein wettbewerbsrechtlich relevanter Verstoß des Vertreters gegen die Pflicht vor, die Interessen des

Versicherers wahrzunehmen, wenn der Vertreter im Geschäftsverkehr formularmäßige Provisionsvereinbarungen mit Kunden treffe. Die Vorschrift des § 86 Absatz 1, 2. HS HGB betreffe nur das Innenverhältnis des Vertreters zum Versicherer. Dementsprechend beschränkten sich die Rechtsfolgen im Fall einer Pflichtverletzung auf die allgemeinen zivilrechtlichen Ansprüche des Unternehmers gegen den Vertreter.

Zwar sei eine geschäftliche Handlung irreführend, wenn das Verständnis, das sie bei dem angesprochenen Personenkreis erwecke, mit den tatsächlichen Verhältnissen nicht übereinstimme. Auch komme es darauf an, welchen Gesamteindruck sie bei den maßgeblich Angesprochenen hervorrufe. Die richterliche Würdigung sei aber frei von Rechtsfehlern: Der Vertreter erwecke beim Verbraucher nicht den Eindruck, dass er bei der Auswahl der in Betracht kommenden Produkte allein dessen Interessen vertrete. Zudem werde der Kunde durch den Inhalt verwendeter Beratungs- und Vertragsunterlagen hinreichend darüber informiert, dass der Vertreter das Versicherungsprodukt als Vertreter vermittele.

Möglich: Objektiv richtig, aber trotzdem irreführend

Enthielten sowohl die Erstinformation als auch die Vergütungsvereinbarung eine Statusinformation, schließe dies eine Irreführung zwar nicht von vornherein aus. Eine geschäftliche Angabe könne nämlich auch dann irreführend und damit unlauter sein, wenn sie objektiv richtig sei, ein beachtlicher Teil der Angesprochenen mit ihr aber gleichwohl eine unrichtige Vorstellung verbinde. Durch Vergütungsvereinbarungen werde aber nicht der Ein-

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.

druck erweckt, der Vertreter werde als Makler tätig. Denn da dieses Vertriebsmodell bisher bei der Vermittlung von Versicherungen durch Vertreter und Makler gleichermaßen unüblich sei, könne nicht angenommen werden, dass der Verbraucher in der Vergütungsvereinbarung einen Hinweis auf die Maklereigenschaft und den damit verbundenen Pflichtenkreis sehe, insbesondere im Hinblick auf weitergehende Beratungspflichten bei der Auswahl der abzuschließenden Versicherung.

Der Entscheidung kann im Ergebnis wohl zugestimmt werden. Der Senat hatte nämlich nur zu entscheiden, ob ein Vertreter unlauter handelt, wenn er gegen ein Vermittlungshonorar des Kunden tätig wird. Es war nicht zu prüfen, ob die Loslösung des Honorars vom Schicksalsteilungsgrundsatz die Begrenzung der den Rückkaufswert des Versicherungsnehmers schmälernenden Abschlusskosten unzulässig aushebelt und den Versicherungsnehmer so unangemessen benachteiligt. Mit der höchst-richterlich bestätigten Unbedenklichkeit von Honorarvereinbarungen wird die Möglichkeit für Versicherungsvertreter unterstrichen, entgeltliche Servicekonzepte zur Ergänzung der provisionsfinanzierten Beratung anzubieten. ■



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