

## Courtagezusagen

# Klartext für Kunde und Makler

In einer aktuellen Werbekampagne fordert ein Versicherungskonzern dieser Tage „Klartext statt Klauseln“ und verlangt für die Kunden, „versichert zu werden, nicht verunsichert“. Ein Blick auf die in der Branche verwendeten Courtagezusagen zeigt, dass dieses Postulat auch im Verhältnis der Versicherer zu den Versicherungsmaklern gelten sollte.

So enthalten entsprechende Courtagezusagen Klauseln, die die Übertragung der Betreuung des Bestandes oder von Teilen desselben auf Dritte von der schriftlichen Einwilligung des Versicherers abhängig machen. Zwar ist die Bestandsübertragung von der Zustimmung des Versicherungsnehmers abhängig, nicht aber von der Zustimmung des Versicherers. Der Makler ist Sachwalter des Kunden. Regelungen dieser Art benachteiligen den Makler unangemessen, sodass sie im Streitfall als Allgemeine Geschäftsbedingungen einer richterlichen Inhaltskontrolle nicht standhalten würden.

Teilweise heißt es in den Courtagezusagen, dass der Widerruf der Zusage aus wichtigem Grund dazu führt, dass der Makler jegliche Courtageansprüche verliert. In der für Allgemeine Geschäftsbedingungen maßgeblichen maklerfeindlichsten Auslegung muss der Makler nach der Regelung befürchten, dass die Entscheidung des Versicherers, das Neugeschäft umgehend einzustellen, dazu führt, dass er seine Courtageansprüche verliert, weil die Einstellung des Neugeschäfts zweifellos einen wichtigen Grund zum Widerruf der Courtagezusage darstellt. Es

ist offensichtlich, dass die Regelung den Makler unangemessen benachteiligt.

Ebenso wird der Makler unangemessen durch eine Klausel in der Courtagezusage benachteiligt, nach der die Courtageansprüche des Maklers entfallen sollen, wenn der Bestand des Maklers die Größenordnung von 10.000 Euro unterschreitet. Während der Makler in diesen Fällen weiterhin verpflichtet bleibt, die Versicherungsnehmer zu betreuen, soll er den Anspruch auf Courtage verlieren. Mehr noch, die Regelung zwingt den Makler dazu, bei dem Versicherer Geschäft einzureichen, um seinen Courtageanspruch zu erhalten. Sie greift daher in die Unabhängigkeit des Maklers ein.

## Anspruchsverlust durch Eurolimit

Für Aufstockungsversicherungen, für die der Makler die Betreuung übernommen hat, soll der Makler nach den teilweise in den Courtagezusagen enthaltenen Klauseln die Dynamikprovision nur bis auf Widerruf erhalten. Die Regelung birgt für den Makler die Gefahr, trotz weiter geschuldeter Betreuung des Versicherungsnehmers keine Courtage mehr zu

erhalten, und benachteiligt ihn daher unangemessen.

Ein Anspruch auf Abschlusscourtage soll nach den Courtagezusagen nicht bestehen, wenn bei Abschluss einer Versicherung eine andere, gleichartige Versicherung einer zu der Versicherungsgruppe gehörenden Gesellschaft aufgehoben, in eine beitragsfreie umgewandelt oder trotz Wiederbelebungsmöglichkeit erloschen bleibt. Die Regelung fordert nicht, dass der Makler einerseits das Neugeschäft und andererseits das Erlöschen des Bestands geschäfts herbeiführt. Danach könnte der

## IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Courtagezusagen bilden die Basis für die Beziehung von Makler und Versicherer.
- Entsprechend bedeutsam ist die Ausgestaltung eines fairen Vertragswerks.
- Eine Courtagezusage verunsichert derzeit die Maklerbranche besonders, sie enthält zahlreiche Passagen, die den Vermittler unangemessen benachteiligen.

Versicherer die Abschlusscourtage unter Hinweis darauf verweigern, dass der Konzern zufällig zeitgleich mit dem Abschluss des vom Makler vermittelten Lebensversicherungsgeschäfts eine andere Lebensversicherung aus dem Bestand verloren hat. Teilweise enthalten Courtagезusagen eine Regelung, nach der ein Anspruch auf Abschlusscourtage nicht besteht, wenn die Prämie zur Neuversicherung aus einer Vorauszahlung oder aus dem Rückkaufswert einer anderen Versicherung gedeckt wird. Der Makler erhielt danach keine Abschlusscourtage, wenn er einen Kunden veranlasst, eine insuffizient verlaufende Versicherung irgendeines Risikoträgers zu kündigen, um den Rückkaufswert in eine neue Lebensversicherung zu besseren Konditionen anzulegen. Es ist hier kein Grund ersichtlich, mit welchem Recht der Versicherer dem Makler die Courtage vorenthalten können sollte.

Ferner findet sich in Courtagезusagen eine Regelung, die besagt, dass der Versicherer einem anderen Vermittler die Abschlusscourtage gutschreiben kann, wenn eine Versicherung nicht eingelöst oder außer Kraft gesetzt wird und der begünstigte Vermittler später dafür Sorge getragen hat, dass die Versicherung eingelöst oder wiederbelebt worden ist. Solche Regelungen begünstigen das unlautere Eindringen in fremde Bestände. Vermittler mit einer solchen Courtagезusage haben es in der Hand, dadurch Abschlusscourtage zu generieren, dass sie den Versicherungsnehmer veranlassen, die Police nicht einzulösen oder Folgeprämien nicht zu zahlen. „Retten“ sie den Vertrag anschließend, können sie auf Abschlusscourtage hoffen. Solche Fälle sollten ausdrücklich von der Regelung ausgenommen werden.

Außerdem finden sich in einem Teil der Courtagезusagen Klauseln der Art, dass dem Makler die Zahlung der Courtage so lange versprochen ist, solange der Versicherungsvertrag und das Maklermandat mit dem Kunden bestehen und der Makler „eine nach den in der Versicherungswirtschaft üblichen Grundsätzen ordnungsgemäßen Betreuungsleistung“ erbringt. Was unter der ordnungsgemäßen Betreuungsleistung zu verstehen sein soll, sagt das Bedingungsmerk nicht. Es ist nicht einmal klar, ob dies eine Voraussetzung für den Anspruch auf Fortzahlung der Folgecourtage sein soll. Derartige Regelungen sind intransparent und benachteiligen den Makler unangemessen. Auch soweit Courtagезusagen den Makler regelrecht in die Pflicht nehmen, dem Versicherer die Betreuungsleistung auf Verlangen nachzuweisen, ist dies aus dem Doppelrechtsverhältnis zwischen dem Versicherer und dem Makler nicht zu rechtfertigen. Der Makler schuldet nur dem Versicherungsnehmer als seinem Vertragspartner die Betreuungsleistung, nicht dem Versicherer.

### Keine Vergütung trotz bestehender Leistungspflicht

Bedenklich sind auch Klauseln, nach denen der Makler den Anspruch auf Folgecourtage in der Lebens- und Krankenversicherung mit sofortiger Wirkung verlieren soll, sobald der Kunde gegenüber dem Versicherer erklärt, eine weitere Betreuung durch den Makler nicht mehr zu wünschen. Solche Regelungen führen – unabhängig von einer wirksamen Beendigung des Maklermandats – zum Verlust des Courtageanpruchs und benachteiligen den Makler unangemessen. Dies gilt auch für weitergehende Regelungen in der Courtagезusage, nach denen die Vorlage einer neuen Maklervollmacht oder der Nachweis eines neuen Maklermandats dem geäußerten abweichenden Betreuungswunsch ebenbürtig sein soll. Solche Regelungen entziehen dem Makler die Vergütung trotz fortbestehender vertraglicher Leistungspflicht. Gelten Beiträge für bestimmte Rentenversicherungen

### MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter [www.bme-law.de](http://www.bme-law.de) oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

nach den Bestimmungen der Courtagезusage ab dem Eintritt des Todesfalls der versicherten Person als nicht gezahlt, wird dem Makler damit im Vergütungspunkt das Risiko der Vertragsdurchführung auferlegt. Dieses ist mit dem Schicksalsteilungsgrundsatz unvereinbar. Soweit Courtagезusagen den Nachweis ausschließen, dass der Beitrag für einen einzelnen Versicherungsvertrag eingegangen ist und sie stattdessen unwiderlegbar vermuten, dass die EDV-Berechnung des Versicherers zutrifft, ist evident, dass der Makler durch diese Regelungen unangemessen benachteiligt wird. Mindert sich die Folgecourtage nach der Courtagезusage, wenn die Zuweisung zur Gewinnrückstellung der Versicherten sich gegenüber dem Vorjahr vermindert, wälzt der Versicherer das Risiko der erfolgreichen Produktperformance auf den Makler ab. Auch hierdurch wird der Makler benachteiligt.

Die als Beispiele genannten Klauseln in den Courtagезusagen zeigen, wie wichtig es ist, dass Versicherer nicht nur die gegenüber ihren Kunden verwendeten Bedingungswerke überarbeiten, sondern auch die für Makler gültigen Courtagезusagen. ■



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