

Beratungsgrundlage des Versicherungsmaklers

Klasse statt Masse

Vor gut vier Jahren hat der Gesetzgeber mit dem § 60 des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) vorgeschrieben, dass der Versicherungsmakler seiner Empfehlung eine „hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und Versicherern“ zugrunde legen muss.



Foto: Diane Diederich/
istockphoto.com

Die erforderliche Beratungsgrundlage war bisher nicht Gegenstand gerichtlicher Entscheidungen. Deshalb ist noch immer nicht geklärt, was es mit dem Begriff auf sich hat. Nach dem Wortlaut der Richtlinie sind Verträge und Versicherer auf Basis einer objektiven und ausgewogenen Untersuchung auszuwählen. In der Begründung zur Richtlinie heißt es insoweit, dass der Makler seinen Rat auf eine unparteiische und breit gefächerte Untersuchung stützen soll. Hieraus wird teilweise gefolgert, der Makler sei verpflichtet, alle Anbieter am Markt, bei denen das zu versichernde Risiko platziert werden kann, in die Marktuntersuchung einzubeziehen. In der Praxis ist dies jedoch in der Regel weder nötig noch sinnvoll und vielfach auch gar nicht möglich.

Dass nicht alle Versicherer gemeint sein können, ergibt sich zunächst daraus, dass nur der spezifische Markt maßgeblich sein kann. Für gewöhnlich erwartet der Kunde, im Falle der Einschaltung des Maklers neben den Prämien oder Beiträgen keine weiteren Zahlungen leisten zu müssen. Deshalb ist davon auszugehen, dass der Makler nur solche Tarife bei der Auswahl berücksichtigen muss, bei denen

die Courtage als Bestandteil der Prämie oder des Beitrags kalkuliert ist, und auch nur solche Versicherer, die mit Maklern zusammenarbeiten. Nettotarife, Direktversicherer oder Versicherer, die ihre Tarife dem Absatz für gebundene Vertreter vorbehalten, sind nicht zu berücksichtigen. Sie sind auf dem relevanten Markt nicht präsent. Soweit gleichwohl vertreten wird, der Makler müsse auch Versicherer berücksichtigen, die nicht auf dem „Maklermarkt“ tätig seien, lässt sich dies nicht damit rechtfertigen, dass der Makler die Möglichkeit hat, die Auswahl einzuschränken. Denn dabei wird übersehen, dass der Hinweis auf eine Marktauswahl gesetzlich auf den Einzelfall beschränkt ist. Müsste der Makler Märkte allgemein ausgrenzen, würde es sich nicht um eine Einzelfallbeschränkung handeln. Zudem kommt eine Berücksichtigung marktfremder Versicherer auch deshalb nicht in Betracht, weil der Makler bezogen auf deren Produktangebot lediglich Nachweistätigkeiten entfalten könnte, während der Kunde erwartet, dass er Vermittlungsleistungen schuldet. Auch für die Frage, ob ausländische Versicherer berücksichtigt werden müssen, ist der Markt relevant, auf dem der Makler tätig ist. Versicherer,

die dort präsent sind, darf der Makler mit-hin nicht grundsätzlich unberücksichtigt lassen.

Der relevante Markt ist aber nicht das einzige Kriterium. Der Gesetzgeber sieht die hinreichende Anzahl nämlich unter dem funktionalen Aspekt, dass der Makler durch sie in die Lage versetzt wird, unter fachlichen Kriterien einen für die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers geeigneten Vertrag zu empfehlen. Ein wichtiges Kriterium zur Bemessung des Umfangs

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Der Begriff der hinreichenden Zahl als Beratungsgrundlage des Maklers meint nicht alle Versicherer.
- Allgemein lässt sich der Begriff hinreichende Zahl nicht mit Prozentsätzen bestimmen.
- Hinreichende Zahl bedeutet repräsentativer Querschnitt der am relevanten Markt tätigen Versicherer, der eine weitere Konkretisierung durch fachliche Kriterien ermöglicht.

der Marktauswahl sind daher die konkreten Marktverhältnisse. Geht es um Standardprodukte mit vielen Anbietern und einer breiten Tarifpalette, bei denen sich die Angebote ähneln und im Wesentlichen dieselben Versicherungsbedingungen zugrunde liegen, muss die Beratung nicht alle Versicherer und Tarife einbeziehen. Es reicht für eine ausgewogene Untersuchung aus, dass die Empfehlung aus einem repräsentativen Querschnitt eines solchen Marktangebots erfolgt.

Kundenbedürfnis berücksichtigt

Bei speziellen Deckungskonzepten ist es hingegen denkbar, dass es überhaupt nur zwei oder drei Anbieter gibt. In diesen Fällen ist davon auszugehen, dass der Versicherungsmakler tatsächlich alle Angebote in die Marktauswahl einbeziehen und im Einzelnen analysieren muss. Hieraus folgt aber auch, dass sich der Prüfungsumfang immer nach den Bedürfnissen des Kunden richtet. Dies entspricht nicht nur dem Wortlaut der Richtlinie und dem des VVG, sondern auch der gängigen Rechtsprechung. Ob eine Pflichtverletzung des Maklers vorliegt, wird regelmäßig daran gemessen, ob der vermittelte Vertrag geeignet war, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu erfüllen. Die Empfehlung soll zu einem Vertrag führen, der den Interessen des Kunden am ehesten entspricht. Für den Umfang der Beratungsgrundlage ist daher letztlich die individuelle Situation des Kunden entscheidend. Allerdings wird dies den Makler in der Regel nicht von der Pflicht entbinden, in einem ersten Schritt einen repräsentativen Querschnitt der am relevanten Markt tätigen Versicherer und Tarife abzubilden, um dann in einem zweiten Schritt zu entscheiden, welchen Versicherer und welches Produkt er dem Kunden empfiehlt. Anerkannt ist dabei allerdings, dass der Makler die Marktuntersuchung nicht bei jedem Kunden neu durchführen muss, sondern dass es reicht, wenn er regelmäßige Marktunter-

suchungen durchführt und den Markt beobachtet, sodass er gegebenenfalls Anpassungen vornehmen kann.

Da ein wichtiges Kriterium bei der Produktauswahl die Prämienhöhe ist, ist in jedem Fall ein Preisvergleich vorzunehmen. Dieser kann allerdings nur aussagekräftig sein, wenn die Produkte bezogen auf den Bedarf des Kunden keine Deckungsdefizite aufweisen und auch die Bedingungswerke nicht bedarfsfeindlich ausgestaltet sind. Auf die Kriterien, anhand derer ein Vergleich stattgefunden hat, muss der Makler den Kunden hinweisen.

Wegen der Abhängigkeit von der konkreten Markt- und Bedarfslage ist es nicht möglich, anhand von Prozentsätzen oder konkreter Zahlen zu benennen, was unter dem unbestimmten Rechtsbegriff „hinreichende Zahl“ zu verstehen ist. Erforderlich, aber auch ausreichend ist es, dass es sich um einen repräsentativen Querschnitt des relevanten Marktes handelt. Ausgehend hiervon erfolgt eine weitere Konkretisierung durch fachliche Kriterien, nämlich bei der Auswahl der Produkte auf Basis der Beratungsgrundlage. Will der Makler dagegen auf Nummer sicher gehen und die Beratungsgrundlage von vornherein einschränken, so ist dies nur möglich, wenn er den Kunden auf eine eingeschränkte Versicherer- und Vertragsauswahl hinweist und die berücksichtigten Versicherer dabei namentlich benennt.

Sicherheit kann der Makler aber letztlich nur erlangen, wenn er mit jedem seiner Kunden einen Maklervertrag schließt, in dem er den relevanten Markt für seine Tätigkeit eindeutig festlegt und klar abgrenzt. So kann er beispielsweise im Maklervertrag regeln, dass Direktversicherer oder Versicherer mit exklusiven

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 21/94 94 60.

Vertriebswegen bei seiner Auswahl nicht berücksichtigt werden, es sei denn, der Kunde beauftragt ihn abweichend von den nach den Bestimmungen des Maklervertrages geschuldeten Vermittlungsleistungen ausdrücklich im Einzelfall damit, ihm entsprechende Produktangebote gegen Honorar nachzuweisen.

Dokumentation ist immer gut

Soweit der Makler im Einzelfall eine Option zur Einschränkung der Marktauswahl offenhalten möchte, sollte er dies nicht im Maklervertrag vereinbaren, sondern dem Kunden im Beratungsprozess die Wahl eröffnen, die Empfehlung aufgrund einer Marktauswahluntersuchung anzustellen oder alternativ aus einem Kreis vorausgewählter Versicherer. Diese Vorgehensweise hat den Vorteil, dass der Makler dem Kunden gemessen an seinen Wünschen und Bedürfnissen für den im Einzelnen gewünschten Versicherungsschutz aufzeigen kann, ob es sinnvoll ist, die Empfehlung auf eine Marktauswahl zu stützen. In jedem Fall sollte der Makler auch diesen Teil der Beratung dokumentieren.

RAe Jürgen Evers und Sarah Lemke



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