

Maklercourtage

Das 1x1 des Courtageanspruchs



Man kann es drehen und wenden, wie man will: Basis für den Courtageanspruch des Versicherungsmaklers sind immer noch die Grundsätze, die für den Provisionsanspruch des Versicherungsvertreters gelten. Dabei gerät die Besonderheit, dass der Makler seinen Courtageanspruch aus dem Vertrag mit dem Kunden herleitet, oft aus dem Blick. Gleichwohl ergeben sich weitergehende Voraussetzungen für den Courtageanspruch.

Ein Maklervertrag kommt dann zustande, wenn der Kunde durch sein Verhalten klar zu erkennen gibt, den Makler mit der Vermittlung oder dem Abschluss einer Versicherung beauftragen zu wollen. Ein Maklervertrag liegt auch dann vor, wenn der Kunde den Makler beauftragt, Angebote einzuholen, zu prüfen und seine fachkundige Einschätzung dazu kostenfrei abzugeben. Nach der Rechtsprechung kommt in diesem Fall ein Maklervertrag zustande, weil der Kundenauftrag so ausgestaltet ist, dass der Makler für seine Arbeit nach Abschluss der Versicherung durch die Courtage entgolten werden soll. Aber aus Haftungs- und Nachweisgründen ist die Schriftform zu empfehlen.

Des Weiteren setzt der Courtageanspruch des Maklers voraus, dass ein wirksamer Versicherungsvertrag abgeschlossen worden ist. Dies bedeutet, dass der Courtageanspruch aus einem unwirksamen Vertrag, etwa nach einem Widerruf des Kunden, nicht gegeben ist.

Außerdem muss der Makler zumindest eine Vermittlungstätigkeit entfaltet haben. Leider ist immer noch nicht abschließend geklärt, was darunter zu ver-

stehen ist. Überwiegend wird die bewusste und finale Herbeiführung der Abschlussbereitschaft des Vertragspartners als Vermittlungsleistung angesehen. Die Vermittlung erschöpft sich daher nicht in Verhandlungen mit dem Kunden, sondern sie umfasst die Einwirkung auf den Versicherer, das Risiko in Deckung zu nehmen. In jedem Fall ist erforderlich, dass der Makler den Vertragsabschluss auch durch Einwirkung auf den Versicherer fördert. Eine Vermittlungstätigkeit ist daher stets gegeben, wenn Prämien ausgehandelt und die Parteien sich angenähert haben. Des Weiteren muss die Vermittlungsleistung ursächlich sein für den Abschluss des Versicherungsvertrages. Für den Erwerb des Courtageanspruchs genügt es jedoch, dass die Vermittlungsleistung des Maklers mitursächlich ist.

Bemessung der Courtagehöhe

Was die Grundlage für die Bemessung der Courtage angeht, kommen in Ermangelung einer Vereinbarung verschiedene Vorschriften in Betracht. Zum einen ist in diesem Zusammenhang § 653 Absatz 2 BGB zu nennen. Zum anderen die für

den Versicherungsvertreter geltende Vorschrift des § 87 b Absatz 1 HGB. Nach beiden Vorschriften ist der übliche Lohn als vereinbart anzusehen, wenn die Höhe der Vergütung nicht bestimmt ist. Erfahrungsgemäß weichen die Courtageansprüche der Höhe nach selbst bei den einzelnen Versicherern erheblich voneinander ab, weil Maklern abhängig von deren nachgewiesener oder auch nur ein-

Foto: © madguy/fotolia.com

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Der Courtageanspruch des Versicherungsmaklers ist nach der Handelsübung von den Voraussetzungen des Provisionsanspruchs des Versicherungsvertreters abhängig.
- Bei der teilweisen oder vollständigen Nichtausführung des Versicherungsvertrages wird der Versicherungsmakler schlechtergestellt als der Vertreter.
- Die Kündigung der Courtagezusage berührt den Courtageanspruch des Maklers nur dann, wenn sie aus wichtigem Grund erfolgt.

geschätzter Produktion unterschiedliche Courtagen angeboten werden. Deshalb ist ein üblicher Lohn regelmäßig nicht festzustellen. Das bedeutet im Ergebnis, dass die Courtage gemäß § 315 Absatz 1 BGB einseitig durch eine Partei bestimmt werden muss. Als Gläubiger der Courtageforderung obliegt es dabei dem Makler nach § 316 BGB, den Vergütungssatz zu bestimmen. Diese Leistungsbestimmung kann nach § 315 Absatz 3 Satz 1 BGB durch das Gericht überprüft werden, wenn der Versicherer diese nicht gegen sich gelten lassen will. Das Gericht muss dann auf Basis der Leistungsbestimmung des Maklers prüfen, ob die von dem Makler festgesetzte Vergütung der Billigkeit entspricht (§ 315 Absatz 3 Satz 2 BGB). Dies alles gilt natürlich nur, wenn der Versicherer nicht mit dem Makler in der Courtagezusage geregelt hat, dass ihm das Leistungsbestimmungsrecht vorbehalten ist.

Fälligkeit des Courtageanspruchs

Abweichend von § 652 BGB ist für den Courtageanspruch des Versicherungsmaklers nicht wie beim Makler generell der Abschluss des Versicherungsvertrages relevant. Vielmehr gilt der Grundsatz der Schicksalsteilung. Damit richtet sich der Courtageanspruch nach dem Handelsbrauch an dem Eingang der Prämie aus, aus dem sich die Courtage nach der Courtagezusage errechnet. Dies ist kundenfreundlicher als die gesetzliche Regelung, weil sich der Courtageanspruch nach der Lust und Laune des Versicherungsnehmers bemisst, den Versicherungsvertrag mit Prämien zu bedienen. Würden indessen die Regeln des Rechts der Versicherungsvertreter streng angewendet, besäße der Grundsatz der Schicksalsteilung zunächst einmal nur, dass eine Courtage nicht geschuldet ist, wenn objektiv feststeht, dass der Versicherungsnehmer nicht leistet.

Im Zusammenhang mit dem Schicksalsteilungsgrundsatz stellt sich daher die Frage, ob dem Makler auch in den Fällen

die Courtage vorenthalten werden darf, in denen der Kunde nicht mehr leistungsbereit ist. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass der Versicherungsvertreter stärker geschützt ist als der Makler, dessen Courtageanspruch nach dem Gesetz nur von dem wirksamen Abschluss des Hauptvertrages abhängt. Das Vertreterrecht unterstellt den Provisionsanspruch dem Grundsatz der Schicksalsteilung, schützt den Vertreter aber mit dem aus der Vorschrift des § 87 Absatz 3 HGB folgenden Grundsatz des Provisionserhalts bei einer vom Vertrag abweichenden oder sogar bei einer Nichtausführung des Versicherungsvertrages.

Dies bedeutet, dass der Versicherer in der Risikoversicherung den Beitrag oder die Prämie einklagen muss, während er den notleidenden Vertrag in der kapitalbildenden und fondsgebundenen Lebensversicherung nur mit dem Ziel der Aufrechterhaltung des Vertrages nachbearbeiten muss. Diese Grundsätze sollen auf die Maklercourtage keine Anwendung finden.

Kündigung der Courtagevereinbarung

Die Kündigung der Courtagevereinbarung des Versicherungsmaklers durch den Versicherer lässt diese Courtage grundsätzlich unberührt. Lediglich im Falle der Kündigung aus wichtigem Grund wird ein Wegfall des Courtageanspruchs erwogen. Umstritten ist, wie sich die Kündigung des Versicherungsmaklervertrages auswirkt. Grundsätzlich soll der Courtageanspruch erhalten bleiben, wenn der Versicherungsnehmer keinen anderen Makler beauftragt. Dies erscheint allerdings äußerst zweifelhaft, denn Voraussetzung für das Entstehen eines Courtageanspruchs

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.

ist das Bestehen eines Maklervertrages. Entstehen weitere Courtageansprüche aus der Vermittlung eines Vertrages, so wird man für die künftig entstehenden Courtageansprüche verlangen müssen, dass der Maklervertrag tatsächlich auch fortbesteht.

Umstritten ist auch die Frage, ob ein Courtageanspruch bei Vermittlerwechsel besteht. Entfällt die Tätigkeit des Versicherungsmaklers nach Abschluss des Versicherungsvertrages aus einem vom Makler nicht zu vertretenden Grund, soll der Courtageanspruch nach den bestehenden Usancen unberührt bleiben, soweit er auf die Herbeiführung des Vertrages entfällt. Die Bemessung der Höhe ist streitig; überwiegend wird davon ausgegangen, dass eine hälftige Courtage gerechtfertigt ist. Dies betrifft aber nur Fälle, in denen laufende Courtagen gezahlt werden. In Fällen, in denen eine wesentlich höhere erstjährige Abschlusscourtage und eine wesentlich niedrigere Bestands- oder Betreuungscourtage gezahlt werden, etwa im Personengeschäft, soll die Bestands- und Betreuungscourtage stets reines Betreuungsentgelt sein. Dieses soll nach Beendigung des Maklervertrages nicht mehr geschuldet sein. ■



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