

Ohne Suitable Advice keinen Preis

Tarifempfehlungen mit deutlich geringerer als vom Kunden gewünschter und realisierter Beitragsersparnis lösen beim Tarifwechsel keinen Honoraranspruch aus.



Überlegungen. Die Beratung zur Wahl eines günstigeren Tarifs in einem bestehenden Krankenversicherungsvertrag könne eine gemäß § 5 Abs. 1 Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) erlaubnisfreie Tätigkeit eines Versicherungsmaklers sein. Insbesondere stehe der Einordnung eines Beratungsvertrags zum Tarifwechsel als Versicherungsmaklervertrag nicht entgegen, dass beim Tarifwechsel gemäß § 204 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) kein neuer Versicherungsvertrag geschlossen, sondern der bisherige unter Wechsel des Tarifs fortgesetzt werde. Denn die Rechtsfolge des § 204 VVG betreffe lediglich das Verhältnis des Kunden zum Versicherer, habe aber keine Auswirkungen auf das Rechtsverhältnis zwischen den Parteien des

In einem Grundsatzurteil hat das Oberlandesgericht (OLG) Stuttgart darüber entschieden, ob eine Tarifwechselempfehlung auch dann ein Vermittlungshonorar auslöst, wenn der Kunde in einen günstigeren Tarif wechselt als den empfohlenen. Im Streitfall wollte ein Versicherungsberater vom Kunden klageweise die Zahlung eines Erfolgshonorars in Höhe von 7.541,84 Euro. Vereinbart war ein einmaliges Beratungshonorar. Dieses sollte sich nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des Beraters aus der vom Kunden in einem Jahr erzielten Beitragsersparnis berechnen, und zwar nach folgender Formel: aktueller Monatsbeitrag minus neuer Monatsbeitrag x 12. Fließen sollte das Honorar für den Fall, dass der Kunde

den Vorschlag innerhalb von 36 Monaten nach der Empfehlung umsetzt. Dabei war vereinbart, dass das Tarifwechselangebot als in Anspruch genommen gilt, wenn eine Umstellung in einen vorgeschlagenen Tarif erfolgt, und zwar unabhängig von der gewählten Selbstbeteiligung des neuen Tarifs. Der Tarifwechselempfehlung des Beraters, die zu einer monatlichen Ersparnis von 316,68 Euro geführt hätte, folgte der Kunde nicht, sondern er wechselte in einen mindestens um 618,14 Euro pro Monat günstigeren Tarif. Das Landgericht verurteilte den Kunden zur Zahlung des Vermittlungshonorars. Das OLG hob das Urteil auf und wies die Klage ab.

Der 3. Zivilsenat stützte die Begründung seiner Entscheidung auf folgende

Kompakt

- Beim Wechsel in einen anderen als den vorgeschlagenen Tarif muss kein Honorar fließen, wenn dies nach den Berater-AGB voraussetzt, dass der Kunde in den empfohlenen Tarif wechselt.
- Erzielt der Kunde mit dem Tarifwechsel wirtschaftlich denselben Erfolg, kann ein Maklerlohn geschuldet sein.
- Entspricht der empfohlene Tarif nicht den Wünschen des Kunden, schuldet dieser keinen Maklerlohn, wenn er in einen Tarif mit weitaus höherer Beitragsersparnis wechselt.

Maklervertrages. Bei der Wahl eines günstigen Tarifs innerhalb des bestehenden Vertrags habe der Makler ebenso wie bei der Vermittlung eines neuen Vertrags auf adäquaten Versicherungsschutz zu günstigen Bedingungen hinzuwirken. Die dabei erforderliche rechtliche Prüfung unterschiedlicher Tarife eines bestehenden Vertrags könne der Makler als Nebenleistung gemäß § 5 Abs. 1 RDG vornehmen. Eine Tätigkeit als Versicherungsmakler liege aber nur dann vor, wenn im Rahmen der Beratung zum Tarifwechsel ein konkretes Angebot zum Abschluss eines geänderten Versicherungsvertrags eingeholt werde. Die bloße Benennung eines günstigeren Tarifs, in welchen zu wechseln der Versicherungsnehmer gemäß § 204 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 VVG vom Versicherer verlangen kann, sei nicht gleichbedeutend mit der Vorlage eines Angebots des Versicherers.

Auch der Versicherungsberater sei zur Tarifwechselberatung gegen ein Vermittlungshonorar befugt. Für ihn bestehe auch kein Verbot, sich ein Erfolgshonorar versprechen zu lassen. Hänge nach dem Wortlaut des Formularvertrags der Anspruch auf das Beratungshonorar davon ab, dass die Umstellung in einen vorgeschlagenen Tarif erfolgt, bestehe ein Honoraranspruch von vornherein nicht, wenn die Umstellung nicht erfolge. Dies gelte auch, wenn der geschlossene Vertrag keine zeitliche Reihenfolge vorsehe, in der der Vorschlag eines Tarifwechsels einerseits und der Tarifwechsel durch den Kunden andererseits erfolgen müssen, um den Anspruch auf Beratungshonorar auszulösen.

Da es sich bei dem Beratungshonorar um ein Erfolgshonorar handle, sei die Vergütungsvereinbarung so zu verstehen, dass der Berater nur dann ein Honorar verdiene, wenn er den Tarifwechsel vorgeschlagen habe, bevor dieser erfolge. Ein Vorschlag zur Prämienersparnis, der erst unterbreitet wird, wenn der Kunde die Prämienersparnis durch Tarifwechsel bereits realisiert hat, könne kein Erfolgshonorar auslösen. Mache der Vertrag das Entstehen des Honoraranspruchs

davon abhängig, dass der Kunde eine Umstellung in den vorgeschlagenen Tarif vornimmt, komme ein Honoraranspruch bei der Umstellung in einen anderen Tarif als denjenigen, den der Berater vorgeschlagen hat, schon im Ausgangspunkt nicht in Betracht. Allgemeine Geschäftsbedingungen seien gemäß § 305c Abs. 2 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) kundenfreundlich auszulegen. Darum komme ein Rückgriff auf maklerrechtliche Grundsätze, nach denen bereits dann ein Courtageanspruch entsteht, wenn die Beratung des Auftraggebers für die Tarifumstellung kausal geworden ist, nicht in Betracht.

Wenn wirtschaftlich derselbe Erfolg erzielt wird

Im Übrigen ergäbe sich selbst dann kein Honoraranspruch, wenn man die Grundsätze des dispositiven Maklerrechts zum Entstehen des Maklerlohns auf den Honoraranspruch des Beraters anwendete. Gemäß § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB stehe dem Makler eine Vergütung nur zu, wenn der beabsichtigte Vertrag tatsächlich zustande komme. Führe die Tätigkeit des Maklers zum Abschluss eines Vertrags mit anderem Inhalt, so entstehe kein Anspruch auf Maklerlohn. Eine Ausnahme von diesem Grundsatz komme nur in Betracht, wenn der Kunde mit dem tatsächlich abgeschlossenen Vertrag wirtschaftlich denselben Erfolg erziele.

Für die Beurteilung dieser Frage seien die Besonderheiten des Einzelfalls maßgebend. Entscheidend sei dabei, ob sich in Anbetracht aller Umstände der abgeschlossene Vertrag als ein wirtschaftlich anderer darstellt als der vom Makler nach dem Vertrag nachzuweisende. Eine wirtschaftliche Kongruenz von Krankenversicherungstarifen sei nicht gegeben, wenn diese sich im Wesentlichen hinsichtlich des Primärarztprinzips, der Erstattung von Heilpraktikerleistungen sowie besonderen Selbstbeteiligungen für manche Leistungen und für Behandlungen im Ausland unterscheiden.

Für die Frage, ob der vom Makler vorgeschlagene und der vom Versicherungs-

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage der Kanzlei Evers, Bremen, unter www.evers-vertriebsrecht.de oder bei RA Jürgen Evers, Telefon: 0421/69 67 70.

nehmer umgesetzte Tarifwechsel wirtschaftlich gleichwertig sind, sei auf das Maß der Prämienreduzierung abzustellen. Hätte der vom Makler vorgeschlagene Tarifwechsel eine Prämienersparnis um monatlich 316,68 Euro bedeutet und hat der Kunde mit dem tatsächlichen Wechsel in einen anderen, nicht vorgeschlagenen Tarif seine Prämienbelastung um mindestens 618,14 Euro pro Monat vermindert, ist die Ersparnis also nahezu doppelt so hoch, so bedeute dies nicht eine wirtschaftliche Gleichwertigkeit der Tarife, sondern das Gegenteil. Dies müsse jedenfalls dann gelten, wenn es sich bei den im Gegenzug vereinbarten Leistungseinschränkungen um – gemessen an den Vorstellungen des Versicherungsnehmers – weniger wichtige oder gar völlig unerhebliche Umstände handle.

Dies könne der Fall sein, wenn der Kunde auf die Erstattung von Heilpraktikerleistungen ohnehin keinen Wert lege. Denn das Ziel des Kunden, ohne allzu schmerzhaft Einschnitte beim Leistungsumfang seine Prämienbelastung zu vermindern, werde mit einer Tarifempfehlung verfehlt, wenn es einen im Hinblick auf den Leistungsumfang nach den Bedürfnissen des Kunden vergleichbaren Tarif gebe, welcher eine weitaus höhere Prämienersparnis ermöglicht. ■



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