

Verivox-Urteil: Abmahnungen und Haftung möglich!

– Rechtsanwalt Jürgen Evers, EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht/Bremen –

Aus dem inzwischen rechtskräftigen Verivox-Urteil des OLG Karlsruhe (22.09.2021, Az. 6 U 82/20) folgt, dass Versicherungsmakler verpflichtet sein können, den Tarif eines Versicherers zu empfehlen, der nicht mit Maklern kooperiert. Hielte z. B. CosmosDirekt einen günstigeren Tarif vor, sollen sie diesen nachzuweisen verpflichtet sein, wenn sie den Kunden nicht aktiv darüber in Kenntnis gesetzt haben, nur auf eingeschränkter Grundlage zu beraten.

Was genau bedeutet das?

Dass Versicherer von ihrem Recht Gebrauch machen, den Vertriebsweg ‚Makler‘ auszuschließen, soll nach dem Verivox-Urteil noch lange nicht bedeuten, dass sich dies auf die gesetzliche Marktgrundlage der Maklertätigkeit auswirkt. Die gesetzliche Marktuntersuchungspflicht soll dadurch unberührt bleiben. Damit bestätigt das Gericht die Auffassung früherer Landgerichte, stellt sich aber gegen die herrschende Auffassung in der Literatur. Das OLG Karlsruhe geht sogar noch weiter, indem es Makler als gesetzlich verpflichtet ansieht, Policen zu empfehlen, die für den Kunden günstiger sind, selbst wenn sie diese weder vermitteln können noch für den Abschluss vergütet werden.

Beschränkung der Beratungsgrundlage ist ohne weiteres möglich

Entgegen anderslautender Meinungen sieht das Urteil kein Problem für Makler, die Angebote von Direktversicherern oder Versicherern mit exklusivem Vertriebsweg von ihrer Untersuchung ausnehmen wollen. Makler dürfen ihre Beratungsgrundlage allgemein und systematisch beschränken, ohne § 60 Abs. 1 Satz 2 VVG zu verletzen. „Im Einzelfall“ meine nur, dass die Beschränkung nicht über den individuellen Fall hinaus gelte, weshalb lediglich aus Anlass jeder einzelnen Beratung aktiv und in Textform über die Beschränkung informiert werden müsse. Ein genereller Hinweis im Maklervertrag reiche nicht aus.

Urteil zwingt Makler, sich als unfähig zu outen

Es sind die Anforderungen an den Inhalt der Information, die es in sich haben. Nach dem Urteil bleibt Maklern nichts anderes übrig, als dem Kunden zu sagen, dass ihnen der Marktüberblick fehle und sie sich diesen nicht verschaffen können. Die erforderliche Information dürfe sich nicht darin erschöpfen, die in die Marktuntersuchung einbezogenen Versicherer zu nennen. Vielmehr sei über die Marktgrundlage und die davon zu unterscheidende Informationsgrundlage der Maklertätigkeit Auskunft zu geben. Informationsgrundlage sei die Art und Weise, wie der Makler die Information gewinne. Der Versicherungsnehmer solle sich nicht nur ein Bild machen können über die fachliche Kompetenz und die Interessengebundenheit des Versicherungsmaklers. Vielmehr habe er auch ein Interesse an Informationen darüber, welche Bedeutung der Beratungsgrundlage bezogen auf den Gesamtmarkt zukommt.

EVERS
Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

Zumindest sei darüber zu informieren, welchen Marktanteil und welche relative Bedeutung die untersuchten Versicherer im Verhältnis zu den übrigen haben. Der Kunde müsse erkennen können, inwieweit die Marktabdeckung erhebliche Lücken aufweist. Verfüge der Makler nicht über offizielle Zahlen, könne er sie schätzen. Zumindest müsse er aber offenlegen, wenn er mangels umfassenden Marktüberblicks überhaupt nicht beurteilen kann, welchen Marktanteil der von ihm vorgenommene Vergleich abdeckt.

Was droht Maklern, die das Urteil ignorieren?

Unterlässt es der Makler, einen Hinweis auf eine eingeschränkte Beratungsgrundlage zu geben oder macht er dies nur unzureichend, verletzt er § 60 Abs. 1 VVG mit der Folge, dass er von Verbraucherschutzverbänden, Versicherern oder Versicherungsvertretern abgemahnt werden kann. Wettbewerber können auch

Ihr direkter Draht ...



0211/6698-330

Fax: 0211/6698-777

e-mail: vt@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – kapital-markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, D-40235 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6698 777. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

versicherungstip Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Redaktionsdirektoren: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber. Chefredakteur: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen. Redaktionsbeirat: Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curd Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0178-5699

Schadenersatz verlangen. Der Kunde kann den Makler wegen fehlerhafter Beratung auf Schadenersatz für nicht, unzureichend oder zu teuer eingedockte Risiken in Anspruch nehmen.

Unsere Meinung

Das Urteil macht Makler zum Wasserträger für die Umsatzambitionen der Direktversicherer. Denn Makler können danach nicht anders als Anschlussmöglichkeit bei Außenseitern des Maklermarktes nachzuweisen, wenn sie sich gegenüber den Kunden nicht hinstellen wollen, als seien sie nicht in der Lage, den Markt zu überschauen. Der Makler wird also vor die Wahl gestellt: Entweder vermittelt er den Eindruck, er sei unfähig, sich den gesetzlich vorgesehenen Marktüberblick zu verschaffen oder er bezieht Außenseiter des Maklermarktes ein, ohne verlässliche Quellen zur Beurteilung von deren Tarifangebot zu haben. Es überfordert den ehrlichen Makler, dem Kunden die ihm nach dem Verivox-Urteil abverlangten Informationen für eine Beschränkung der Marktgrundlage zu geben. Denn diese sollen den Kunden in die Lage versetzen, die Marktbedeutung des vom Makler untersuchten Tarifangebots der Teilnehmer des Maklermarktes im Verhältnis zu dem ausgeschlossenen Tarifangebot der Außenseiter verlässlich einzuschätzen. Dass kein Makler ein Marktforschungsinstitut betreibt, müsste eigentlich jedem Richter einleuchten.

Die Gründe für den eingeschränkten Marktüberblick der Makler hat der Senat gleichwohl nicht untersucht. Dass Versicherer, die den Vertriebsweg Makler ausschließen, Maklern Informationen weder bereitstellen, noch dazu verpflichtet sind, dies zu tun, wird in dem Urteil nicht angesprochen. Aber nicht nur das: Das Urteil setzt sich auch nicht damit auseinander, dass Makler nach dem gesetzlichen Leitbild die Vermittlung von Versicherungen schulden. Die Frage, wie dies bei Außenseitern möglich sein soll, die es ablehnen, mit Maklern zu kooperieren, liegt dabei eigentlich auf der Hand.

Das Urteil gibt darauf keine Antwort. Vor allem bleibt es nach dem Urteil ein Geheimnis der Richter, woher Makler denn die ihnen abverlangten Informationen über die Marktbedeutung des Tarifangebots von Außenseitern im Verhältnis zum Angebot des Maklermarktes erlangen sollen. Weder das Berufungsurteil noch das Urteil erster Instanz zeigt verlässliche Quellen für die vorgeschriebene Information auf. Das verwundert, geht es doch darum, den Maklern unlauteres Verhalten zu untersagen, was zumindest erfordert, aufzuzeigen, woher der Makler die ihm abverlangte Information erlangen kann. Dass das Urteil nicht die Frage aufwirft, ob die Untersuchung eines repräsentativen Marktausschnitts bei Standardprodukten ausreicht und dass nicht einmal tatsächliche Feststellungen dazu getroffen werden, dass und warum es für die Privathaftpflichtversicherung nicht ausreicht, rund 1.500 Tarifangebote von 49 der insgesamt 90 Produkthanbieter zu vergleichen, die sich auf dem Maklermarkt dem intensiven Wettbewerb um das beste Produkt stellen, gibt selbst dem letzten anständigen und rechtstreuen Makler Anlass, an der Rechtsprechung zu zweifeln.

Dabei wäre es so einfach, würden die Gerichte sich des gesunden Menschenverstandes bedienen. Warum sollte ein Kunde vom Makler erwarten, dass dieser ihm Produkte nachweist, die er weder vermitteln noch betreuen kann? Was soll ein Kunde, für den der Makler 1.500 Tarifangebote von 49 verschiedenen miteinander im Leistungswettbewerb um das beste Produkt konkurrierenden Versicherern auswertet, an werthaltigen Informationen dadurch erlangen, dass der Makler ihn zusätzlich darüber aufklärt, dass die 41 bei seiner Untersuchung nicht berücksichtigten Versicherer einen Marktanteil von 23, 38 oder 53 Prozent haben? Bleibt nur zu hoffen, dass der gesunde Menschenverstand nicht auch die Kunden verlässt und sie wissen, was sie an der Maklerleistung haben.

Was Makler jetzt tun können

Wollen Makler vermeiden, wegen eines unzureichenden Hinweises abgemahnt oder auf Schadenersatz in Anspruch genommen zu werden, müssen sie ihre Kunden entweder informieren oder eine Verzichtserklärung des Kunden einholen. Um gegenüber dem Kunden nicht wie der Dumme dazustehen, sollten Makler über die Gründe informieren, warum sie sich keinen Überblick über das Angebot der Außenseiter verschaffen können. Dann ist es an dem Kunden, sich ein Bild darüber machen, ob Sie als Makler weltfremd sind oder das OLG Karlsruhe, das über ihre Tätigkeit gerichtet hat. Makler haben die Entwicklung zum Anlass genommen, ein Fundraising für einen wissenschaftlichen Beitrag zu diesem Urteil zu organisieren, um der Öffentlichkeit zu zeigen, dass die Rechtsprechung einen falschen Weg beschritten hat. Dazu besteht jetzt umso mehr Anlass, nachdem Verivox entschieden hat, gegen die Entscheidung nicht in Revision zu gehen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder.

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuertip GmbH intern
EXCLUSIV (Schweiz)



Bank intern
kapital-markt intern
finanztip
versicherungstip
investment intern
inside track (USA)