

jetzt kostenlos abonnieren unter:
vr.aktuell@bme-law.de

Provisionsvorschüsse nicht notwendig aktivierungspflichtig

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Versicherungsvermittler haben ihre Provisionsforderungen aus Lebensversicherungen zumeist in ihren Bilanzen aktiviert, weil die Finanzverwaltung die steuerrechtlich attraktivere Passivierung nicht gelten ließ. Eine neue BFH-Entscheidung (Az. X R 28/08) verspricht eine Trendwende.

Ein Versicherungsvertreter hatte diskontierte LV-Abschlussprovisionszahlungen als „erhaltene Anzahlungen“ passiviert. Nach den Agenturverträgen sind die Zahlungen (anteilig) rückforderbar, sofern sich die Beiträge oder Prämien ermäßigen oder im Stornofall während des Haftungszeitraums zurückzuzahlen sind. Entsprechende Rückzahlungsansprüche der Versicherer sicherte eine einbehaltene Stornoreserve in Höhe von etwa 10 % der Provision ab. Das Finanzamt betrachtete die Abschlussprovisionszahlungen als gewinnerhöhende Erlöse.

Nach erfolglos erhobenem Einspruch blieb auch die Klage des Vermittlers vor dem Finanzgericht (FG) Sachsen-Anhalt erfolglos. Für die Frage, ob Provisionsforderungen zu aktivieren seien, komme es nicht auf das Entstehen oder die Fälligkeit der Forderung sondern auf die Frage an, ob der Vertreter seine Leistung erbracht und der Versicherer sie abgenommen habe.

Daher seien die Abschlussprovisionszahlungen auch nicht als Vorschüsse für Teilleistungen anzusehen. Nach § 92 Abs. 4 HGB entstehe der Anspruch auf die Provision, sobald der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt habe. Die Entstehung des Anspruchs könne deshalb nicht durch eine individuelle Vereinbarung datiert werden. Gegen diese Entscheidung ging der Vertreter in Revision.

Die Revision führte zur Aufhebung und Rückverweisung der Sache. Ermittle der Kaufmann seinen Gewinn durch Betriebsvermögensvergleich, sei für den Schluss des betreffenden Wirtschaftsjahres das Betriebsvermögen anzusetzen, das nach den handelsrechtlichen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung auszuweisen sei. Gemäß § 252 Abs. 1 Nr. 4 HS 2 HGB seien nur bis einschließlich zum Abschlussstichtag realisierte Gewinne zu berücksichtigen. Dieser Fall liege bei Forderungen vor, die entweder rechtlich bereits entstanden oder für deren Entstehung die wesentlichen wirtschaftlichen Ursachen im abgelaufenen Geschäftsjahr gesetzt worden seien, sofern der Kaufmann mit der künftigen Entstehung der Forderung fest rechnen könne. Die Forderung müsse nicht am Bilanzstichtag fällig sein.

Entstehe der Anspruch auf Provision bereits mit Zustandekommen der Versicherung, müsse er stets und in vollem Umfang aktiviert werden. Seien die Zahlungen des Versicherers an den Vermittler vereinbarungsgemäß lediglich als Provisionsvorschüsse zu werten, fehle es an einer Gewinnrealisierung. Diese Zahlungen seien daher nach § 266 Abs. 3 Abschnitt C.3. HGB als „erhaltene Anzahlungen“ zu passivieren. Wann der Provisionsanspruch entstehe, richte sich nach den Agenturverträgen. Nach der Sonderregelung des § 92 Abs. 4 HGB habe der Versicherungsvertreter Anspruch auf Provision, sobald der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt habe, aus der sich die Provision nach dem Agenturvertragsverhältnis berechne. Lagen vertragliche Vereinbarungen bezüglich der Abhängigkeit der Entstehung des Provisionsanspruchs von der Prämienzahlung vor, sei die Anwendbarkeit des § 87 a Abs.



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

1 Satz 3 HGB, nach dem der Provisionsanspruch des Handelsvertreters entstehe, sobald der Dritte das Geschäft ausgeführt habe, ausgeschlossen. Der Zeitpunkt, zu dem ein Anspruch auf eine Vermittlungsprovision im Versicherungsgeschäft realisiert sei, hänge von der Vertragsgestaltung im Einzelfall ab. Bei mehreren Prämienzahlungen könne bestimmt werden, ob sich für den Vertreter nur aus der ersten Prämienzahlung oder jeder Prämienzahlung ein Provisionsanspruch ergebe. § 92 Abs. 4 HGB sei abdingbar.

Die Entscheidung geht zutreffend davon aus, dass § 92 Abs. 4 HGB abdingbar und die Vertragsgestaltung maßgeblich ist. Das FG muss nun ermitteln, inwieweit gewinnerhöhende Provisionszahlungen oder erhaltene Anzahlungen vorlagen. Bilanzierende Vermittler sollten ihre Verträge eingehend darauf prüfen, ob sie die Zahlungen wirklich aktivieren müssen. Entsteht die Abschlussprovision oder -courtage nämlich erst nach Eingang jeder einzelnen oder sogar erst der 60. Monatsprämie, sind erstjährige Provisionen und Courtagen künftig mit der Folge als erhaltene Anzahlung zu passivieren, dass sie sich nicht mehr sofort voll umfänglich gewinnerhöhend auswirken.

Unsere Themen

- Provisionsvorschüsse nicht notwendig aktivierungspflichtig
- Befreiung von der Sozialversicherungspflicht ist unerlaubte Rechtsberatung
- Die Ventillösung ist tot – es lebe die Ventillösung
- Best-Advice-Haftung für Finanzierungsmakler
- Aktuelle Rechtsprechung

Befreiung von der Sozialversicherungspflicht ist unerlaubte Rechtsberatung

Rechtsanwalt Lars Wagenknecht

Die Prüfung der Sozialversicherungspflicht von Gesellschafter-Geschäftsführern gehört zu den Geschäftsfeldern, die Back-Office-Dienstleister Versicherungsvermittlern gern als lukrativ unterbreiten. Was dabei verschwiegen wird, ist, dass die Beratung nur in engen Grenzen zulässig ist. Denn wer einen Rechtsrat erteilt, muss gemäß § 10 Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) gesondert registriert sein, sofern die Beratung nicht eine Nebenleistung des ausgeübten Berufs- und Tätigkeitsbildes des Versicherungsvermittlers darstellt. Die Reichweite der zulässigen Nebenleistungen ist nach ihrem Inhalt, Umfang und sachlichen Zusammenhang mit der Haupttätigkeit zu beurteilen. Auch ist zu berücksichtigen, welche Rechtskenntnisse für die Haupttätigkeit erforderlich sind. Eine genaue Abgrenzung fällt jedoch mitunter schwer.

In einem Streitfall hatte ein Versicherungsmakler im Internet u.a. die Prüfung bzw. Befreiung von der Sozialversicherungspflicht sowie die Vertretung in diesbezüglichen Sozialversicherungsangelegenheiten gegenüber den entsprechenden Behörden als Leistungen beworben. Das ging einem Rechtsanwalt zu weit, der seine fachliche Beratungskompetenz unzulässig in Wettbewerb gestellt sah.

Das OLG Karlsruhe (Az. 4 U 113/09) hat entschieden, dass es für die Beurteilung des Umfangs der Nebenleistungen im Sinne des § 5 Abs. 1 RDG auf die individuell notwendige Beratung im Rahmen der Vermittlung ankomme. Habe ein Versicherungsmakler den Auftrag, eine private Vor-

sorgeversicherung zu vermitteln, müsse er die Notwendigkeit und die Angemessenheit der jeweiligen Verträge prüfen. Dazu gehöre auch die Prüfung, ob und inwieweit ein Kunde bereits in der Sozialversicherung abgesichert sei. Nur so könne der Makler den Kunden vernünftig über den Abschluss privater Vorsorgeverträge beraten. Entsprechendes gelte für die Erstellung von Deckungskonzepten in der betrieblichen Altersversorgung. Dort sei ebenso zu prüfen, inwieweit Betriebsangehörige durch die gesetzliche Rentenversicherung abgesichert seien. Das Gericht führte weiter aus, dass die Beantwortung von Fragen zur gesetzlichen Sozialversicherung von den Kunden eines Maklers erwartet werde. Grundkenntnisse auf diesem Gebiet gehörten danach zum Berufsbild des Maklers.

Allerdings solle diese zulässige Beratungsleistung ihre Grenze dort erreichen, wo sie nicht mehr im Zusammenhang mit einer konkret beauftragten Vermittlungsleistung stehe. Das Anbieten der Prüfung einer Sozialversicherungspflicht oder der Möglichkeit einer Befreiung hiervon als eigenständige, von einer Vermittlungstätigkeit unabhängige Leistung, sei danach keine Nebenleistung mehr, sondern stelle eine registrierungspflichtige Hauptleistung dar, die von der Befugnis gem. § 5 Abs. 1 RDG nicht mehr umfasst sei.

Darüber hinaus sei, so der Senat weiter, das Angebot einer Vertretung des Kunden in sozialversicherungsrechtlichen Angelegenheiten vor den entsprechenden Behörden keinesfalls als Nebenleistung zu qualifizieren. Dabei komme es auf das Vorliegen



Lars Wagenknecht ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

eines konkreten Vermittlungsauftrages bzw. einer Maklervollmacht nicht an. Die Vertretung vor Behörden stehe in keinem Zusammenhang mit der Vermittlungstätigkeit.

Nach den Grundsätzen dieser Entscheidung bewegt sich der Versicherungsvermittler stets im Rahmen des Zulässigen, wenn er die Sozialversicherungspflicht als Vorfrage dafür prüft, ob der Kunde Bedarf an dem Abschluss von Versicherungen zur privaten Vorsorge auf den Alters- oder Krankheitsfall hat. Ist dies nicht der Fall und bietet der Vermittler die Prüfung oder gar die Befreiung von der Sozialversicherungspflicht auf Honorarbasis an, so handelt es sich um unerlaubte Rechtsdienstleistungen. Will der Vermittler im Geschäftsmodell der Sozialversicherungsbefreiung einen solchen vollen Service bieten, so wird er um eine Kooperation mit Anwälten nicht umhinkommen.

Aktuelle Rechtsprechung

Entziehung der Rabattbefugnis als wichtiger Kündigungsgrund
OLG München (Az.: 23 U 4893/09)

Ein Vertreter kann aus wichtigem Grund kündigen, wenn der Versicherer ihm die Möglichkeit entzieht, den Kunden Rabatte einzuräumen. Es widerspricht dem Grundsatz von Treu und Glauben, wenn der Versicherer den Vertreter nach dessen ordentlicher Kündigung zwar weiterhin am Vertrag festhält, ihm andererseits aber keine Rabattkontingente mehr einräumt und damit erheblich in seinen Verdienstmöglichkeiten beschränkt. Dies gilt jedenfalls, wenn der Vertreter sich darauf eingerichtet hat, Kunden mit Rabatten zu werben und die Rabattpraxis von dem Versicherer über einen längeren Zeitraum nicht bloß hingenommen, sondern durch die Vergabe zusätzlicher Rabattkontingente sogar gefördert worden ist.

Dem Versicherer steht zwar grundsätzlich das Recht zu, seinen Betrieb so einzurichten und umzugestalten, wie es ihm wirtschaftlich vernünftig und sinnvoll erscheint. Er ist aber nach § 86 a Abs. 1 HGB sowie dem Vertretervertrag verpflichtet, die Arbeit des Vertreters zu unterstützen und auf dessen schutzwürdige Belange Rücksicht zu nehmen. Wenn die Ursache für eine dem Vertreter erteilte Rabattsperre allein darin liegt, dass der Vertreter ordentlich gekündigt hat, kann der Vertreter daher zur Kündigung des Vertretervertrages aus wichtigem Grund berechtigt sein.

Fehlende Eintragung ins Vermittlerregister nicht wettbewerbswidrig
Landgericht Limburg (Az. 1 O 447/09)

Das Landgericht Limburg hat entschieden, dass die Vorschriften über die Pflicht zur Eintragung ins Vermittlerregister in wettbewerbsrechtlicher Hinsicht irrelevant sind. Im Streitfall hatte ein Versicherungs-

makler einen Ausschließlichkeitsvertreter auf Unterlassung der Vermittlungstätigkeit in Anspruch genommen, weil der Vertreter nicht im Vermittlerregister eingetragen war.

Zur Erinnerung: Nach § 34 d Abs. 7 GewO müssen sich Versicherungsvermittler mit Erlaubnis, aber auch produktakzessorische und gebundene Versicherungsvermittler unverzüglich nach Aufnahme ihrer Tätigkeit in das Vermittlerregister eintragen lassen. Nach Ansicht des Landgerichts soll dem Versicherungsmakler kein wettbewerbsrechtlicher Unterlassungsanspruch gegen den Versicherungsvertreter wegen des Verstoßes gegen die Registrierungs-pflicht zustehen. Die Kammer stellte sich auf den Standpunkt, dass die Regelung über die Eintragungspflicht im Vermittlerregister keine Marktverhaltensregelung darstellt.

Die Entscheidung begegnet durchgreifenden Bedenken. Aufgabe des UWG ist es, unlautere Verhaltensweisen im Markt

Die Ventillösung ist tot – es lebe die Ventillösung

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Bisher ging man davon aus, dass die Vermittlerrichtlinie es Vertretern ohne eigene Erlaubnis verwehrt, Produkte anderer Versicherer als desjenigen, der sie registriert hat, zu vertreiben. Das OLG Schleswig sieht dies anders: im Rahmen des Ventils sollen gebundene Vertreter auch Tarife konzernfremder Versicherer vertreiben dürfen.

In dem am 25.05.2010 entschiedenen Streitfall nahm ein ehemaliger Ausschließlichkeitsvertreter, der zwischenzeitlich als Versicherungsmakler tätig war, einen nach § 34 d Abs. 4 GewO registrierten gebundenen Vertreter auf Unterlassung in Anspruch. Der Makler wollte dem Vertreter untersagen lassen, im Rahmen der Ventillösung für andere, als die seiner Ausschließlichkeitsorganisation angehörigen Versicherer Tarife zu vermitteln. Das OLG Schleswig wies den Antrag auf Erlass der einstweiligen Verfügung zurück. Das Verhalten des gebundenen Vertreters verstoße nicht gegen § 34 d Abs. 4 GewO. Die Norm schreibe keine weitere Haftungsübernahme für den Fall vor, dass der Vertreter nicht nur an den Versicherer gebunden sei, der ihn registriert habe, sondern auch an andere Versicherer, mit denen der bindende Versicherer über eine Ventillösung kooperiere. § 34 d Abs. 4 GewO sei so zu verstehen, dass es ausreiche, wenn nur der Versicherer, für den der Vertreter in erster Linie tätig werde, diesen als „gebundenen Versicherungsvermittler“ anmelde und damit zugleich die uneingeschränkte Haftung für ihn übernehme.

Der Vertreter habe die Wahl, ob er sich um eine Haftungsübernahme bemühe oder

eine Erlaubnis beantrage. Wähle er die Haftungsübernahme, sei die Erklärung des Versicherers für ihn entscheidend. Diese „Ventillösung“ sei vor der Gesetzesreform durchgehend geübte Praxis gewesen. Wäre es dem Gesetzgeber um ein generelles Verbot der Ventillösung gegangen, hätte er dies ausdrücklich zum Ausdruck gebracht. Auch der Gesichtspunkt des Schutzes der Versicherungsnehmer gebiete es nicht, einem gebundenen Vertreter im Rahmen des Ventilgeschäfts die Tätigkeit für konzernfremde Versicherer zu versagen. Die uneingeschränkte Haftung des den gebundenen Vertreter anmeldenden Versicherers erstreckte sich auch auf Vermittlungstätigkeiten, die unter Verletzung des Agenturvertrags entfaltet würden. Zwar umfasse der Schutz der Versicherungsnehmer auch die Gewährleistung einer von der notwendigen Sachkunde geprägten Beratung. Aber auch dafür habe nach der Gesetzeslage der Versicherer einzustehen, der den Vertreter zum Register angemeldet habe. Würden im Ausschließlichkeitsvertrieb in der überwiegenden Mehrzahl eigene Produkte des Versicherers, auf den die gebundenen Vertreter reversiert sind, vermittelt, und betrage das Ventilgeschäft nur rund 3 % des Gesamtgeschäfts, sei es jedenfalls nicht erforderlich, dass konzernfremde Versicherer den gebundenen Vertreter erneut zum Vermittlerregister anmelden. Einem Versicherungsvermittler ohne Erlaubnis sei es allein verboten, im Ventilgeschäft im Rahmen eines Strukturvertriebs mit einem Versicherungsmakler, einem Makler- oder Vermittlerpool zusammen zu arbeiten, ohne von einem Versicherer im Versicherungsvermittlungsregister angemeldet zu sein.

Die Entscheidung ist bedenklich. Die Ventillösung für gebundene Vermittler lässt sich mit der Vermittlerrichtlinie nicht vereinbaren. Vertraglich gebundene Versicherungsvermittler im Sinne der Richtlinie sind nur solche, die Versicherungen im Namen und für Rechnung von Versicherern vermitteln, deren Produkte nicht konkurrieren, sofern die gebundenen Vermittler bezogen auf das jeweilige Produkt unter der uneingeschränkten Verantwortung des jeweiligen Versicherers handeln (Art. 2 Nr. 7 RiLi). Gebundene Vertreter, die über die anmeldenden Versicherer oder von diesen unterhaltene Vermittlungsgesellschaften Produkte verschiedenster Versicherer vermitteln, kennen weder die Richtlinie noch die Gewerbeordnung. Versicherer, die Vertreter zum Vermittlerregister anmelden, werden unangemessen gegenüber ungebundenen Versicherungsvermittlern privilegiert, wenn ihnen die Möglichkeit eingeräumt wird, Vermittlungsgesellschaften zu gründen, über die die gebundenen Vertreter Risiken bei konzernfremden Versicherern eindecken. Erst recht ist ausgeschlossen, dass der gebundene Vertreter über eine Ventillösung sogar Produkte konkurrierender Versicherer vermittelt. Mit der Öffnung der Ventillösung für gebundene Vertreter würde der anmeldende Versicherer auch unkalkulierbaren Haftungsrisiken ausgesetzt. Vertreter, die Ventilgeschäfte selbst vermitteln wollen, sind daher darauf angewiesen, eine Erlaubnis zu beantragen. Schließlich hat der Senat auch verkannt, dass die Ventillösung sich auf das Sachgeschäft beschränkt, während der Vertreter im Streitfall Krankenzusatzversicherungen vertrieben hat.

zu unterbinden, die geeignet sind, den bestehenden Wettbewerb zum Nachteil der Mitbewerber, der Verbraucher und der sonstigen Marktteilnehmer zu beeinträchtigen. Die Vorschrift des § 34 d Abs. 7 GewO dient der Umsetzung des Art. 3 Abs. 2 der EU-Richtlinie über die Versicherungsvermittlung. Hiernach soll ein leichter und schneller Zugang zu den Informationen aus den geführten Registern ermöglicht werden. In seiner Begründung hat auch der deutsche Gesetzgeber auf die Bedeutung des Vermittlerregisters hingewiesen. Es soll insbesondere Kunden und Versicherungsunternehmen die rasche und einfache Überprüfung ermöglichen, ob ein Vermittler zugelassen ist. Insbesondere werde darüber hinaus für den Kunden auch die Einordnung des Vermittlers als Makler oder Vertreter transparent.

Deshalb kann kein Zweifel daran bestehen, dass die Vorschrift des § 34 d Abs. 7 GewO das Marktverhalten regeln soll. Jedem Vermittler ist daher dringend zu empfehlen, sich im Vermittlerregister

registrieren zu lassen. Abgesehen davon, dass die unterlassene Registrierung § 144 Abs. 2 Nr. 7 GewO eine Ordnungswidrigkeit darstellt, müssen gesetzestreuen Vermittlern auch wettbewerbsrechtliche Ansprüche wegen des Verstoßes gegen §§ 3, 4 Nr. 11 UWG zustehen.

Freie Anlagevermittler ohne Offenbarungspflicht
BGH (Az. III ZR 196/09)

Zuletzt bestand Unklarheit über das Bestehen einer Pflicht des freien Anlagevermittlers, Kunden über die ihm gezahlte Vergütung ungefragt aufzuklären. Ansatzpunkt für Anlegerschützer war dabei ein Verweis auf die so genannte Kick-Back-Rechtsprechung des BGH. Danach haben Bankberater ihre Kunden über versteckte Rückvergütungen gesondert aufzuklären. Nunmehr hat der BGH in wünschenswerter Deutlichkeit klargestellt, dass diese Rechtsprechung nicht für bankmäßig ungebundene, freie Anlagevermittler gilt.

Zur Begründung wurde ausgeführt, dass im Unterschied zum Bankberater bei einem freien Vermittler dem Kunden klar sei, dass dieser nicht unentgeltlich tätig werde. Ein möglicher Interessenkonflikt, der dem Kunden zu offenbaren sei, bestehe in dieser Konstellation nicht. Sofern also der Kunde den Vermittler nicht selbst vergütete, ihm jedoch ein Agio oder sonstige Kosten der Eigenkapitalbeschaffung bei dem angebotenen Anlageprodukt ausgewiesen würden, bedürfe es keiner ungefragten Aufklärung über die Teilhabe des Vermittlers am letztendlichen Vermittlungserfolg. Die Entscheidung ist nicht unumstritten. So vertritt der 6. Zivilsenat des OLG Düsseldorf (Az. I-6 U 136/09) abweichend von der BGH-Entscheidung die Ansicht, es folge aus allgemeinen zivilrechtlichen Grundsätzen, die insbesondere einem Beratungsvertrag immanent seien und nach denen jeder Vertragspartner zur Aufdeckung vertragswidriger Interessenkonflikte verpflichtet sei, dass der Anlageberater den Anleger über die Höhe der Provision aufklären müsse.

Best-Advice-Haftung für Finanzierungsmakler

Rechtsanwalt Reinhold Friele

Ein Makler handelt nach dem Urteil des LG Itzehoe vom 29.10.2009 (Az. 7 O 27/09) pflichtwidrig, wenn er keine alternativen Finanzierungen zum empfohlenen endfälligen Darlehn aufzeigt und er bei der Auswahl der tilgungsersetzenden Lebensversicherung den Tarif eines Versicherers vorschlägt, der sich nur im Markt-Mittelfeld bewegt.

Der Makler vermittelte eine Immobilienfinanzierung für Kunden, die über Eigenkapital verfügten. Dabei empfahl er ein endfälliges Darlehen, das aus einer Lebensversicherung gegen Einmalbetrag getilgt werden sollte. Grundlage der Empfehlung war die Prognoseberechnung des Lebensversicherers, die die benötigte Ablaufleistung auswies.

Nachdem die voraussichtliche Ablaufleistung später von den Kunden angefragt wurde und der Versicherer diese mit rund 39 T€ geringer angab als geplant, verklagten die Kunden den Makler. Sie beehrten festzustellen, dass der Makler sie freizuhalten habe von Tilgungsforderungen des Kreditinstituts, die nach Verrechnung der Ablaufleistung aus der Lebensversicherung verbleiben. Der Makler wandte ein, er habe bei Übergabe der Berechnung darauf hingewiesen, dass die Ablaufleistung zwar den Erfahrungswerten entspreche, dass sie aber auch geringer ausfallen könne. Die Kunden hätten eine möglichst geringe Prämienbelastung präferiert und sich in Kenntnis des Risikos auf das Finanzierungskonzept eingelassen. Die Auswahl des Versicherers sei einwandfrei. Es handelte sich um einen leistungs-, bonitäts- und servi-

cestarken Versicherer, der Überschüsse erwirtschaftete, die sich mindestens im Mittel des Marktspektrums bewegen würden.

Das LG ließ dies nicht gelten und verurteilte den Makler. Bei der Vermittlung von Finanzierungen habe er die Interessen der Kunden zu wahren und diese insbesondere über Risiken aufzuklären. Ferner habe er von vorhandenen Finanzierungsvarianten diejenige zu empfehlen, die die Interessen der jeweiligen Kunden am Ehesten wahre. Es spreche bereits vieles dafür, dass der Makler vorsätzlich die ihm obliegenden Pflichten verletzt habe, indem er das tilgungsfreie Darlehen und die tilgungsersetzende Lebensversicherung empfohlen und vermittelt habe, obwohl es erheblich günstiger gewesen wäre, das vorhandene Kapital der Kunden auf den Kaufpreis zu verwenden und lediglich den Restbetrag durch ein Annuitätendarlehen zu finanzieren. Zudem habe der vereinbarte Darlehenszins eher im oberen Marktbereich gelegen und der Kunde habe tatsächlich auch keinen steuerlichen Vorteil durch das Finanzierungskonzept erlangt.

Wie ein Anlageberater, der Anleger falsch berate, wenn er in dem Beratungsgespräch einen fehlerhaften Verkaufsprospekt vorlege und diesen zur Grundlage seiner Beratung mache, hafte auch ein Finanzierungsmakler, wenn er die Finanzierungskonzeption auf fehlerhafte Prospekte stütze, ohne die Fehler zu berichtigen.

Der Makler hafte aber auch schon deshalb auf Schadenersatz, weil er den Kunden bei der Auswahl des Versicherers falsch beraten habe. Denn pflichtgemäß habe der Makler seinem Auftraggeber nicht nur ein



Reinhold Friele ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

geeignetes Finanzierungskonzept zu vermitteln, sondern diesem auch die Versicherung vorzuschlagen und zu vermitteln, die die bestmöglichen Ergebnisse erwarten lasse.

Die Entscheidung überspannt die Anforderungen an den Makler nicht. Er selbst legt sich allenfalls dann auf einen „best advice“ fest, wenn sein empfohlenes Finanzierungskonzept voraussetzt, dass eine bestimmte Mindestrendite erzielt wird. Ferner darf sich der Makler für die Höhe der Rendite nie auf Prospektaussagen des Versicherers verlassen.

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Britta Oberst**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Reinhold Friele**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**
Recht der Kapitalanlagevermittlung
- **Daniela Eikermann**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Lars Wagenknecht**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Aline Reus**
Agenturvertrags- und Maklerrecht

Jürgen Evers auf Twitter

Seit Oktober 2010 informiert Rechtsanwalt Jürgen Evers auf seinem Twitter-Profil über aktuelle juristische Tendenzen. So können Informationen z.B. über die Rechtsprechung sekundengenau und gezielt verbreitet werden. Eine Anmeldung auf Twitter ist kostenlos.

Kostenfrei beziehen können Sie die Kurznachrichten unter <http://twitter.com/JuergenEvers>



Verlag und
Herausgeber: Blanke Meier Evers
Rechtsanwälte in Partnerschaft
Kurfürstenallee 23
28211 Bremen

Tel: 0421 - 94 94 6 - 0
Fax: 0421 - 94 94 6 - 66
Internet: www.bme-law.de
E-Mail: info@bme-law.de

Redaktion: Rechtsanwalt Jürgen Evers
(Verantwortlicher)
Rechtsanwalt Lars Wagenknecht

Druck: Schintz Druck, Bremen

Layout und DTP: Stefanie Schürle