



## DER VERSICHERUNGSVERMITTLER

als Einfirmenvertreter, als Mehrfachvertreter und als Makler  
Vor- und Nachteile der Vertriebswege aus Sicht der Praxis

Diese Darstellung ist darauf gerichtet, einerseits darzustellen, was sich rechtlich hinter der einzelnen Bezeichnung verbirgt, andererseits die Reibungspunkte aufzuzeigen, die sich in der Praxis ergeben, um eventuellen Fehlvorstellungen entgegenzuwirken. Insoweit sollen Vor- und Nachteile jeder Vertriebsform im einzelnen gegeneinander abgewogen werden, bevor sich der Versicherungskaufmann für eine entscheidet.

Die wichtigsten Gesichtspunkte zu den Vertriebsformen des Einfirmenvertreters, des Mehrfachvertreters und des Maklers:

### 1. Der Einfirmenvertreter:

Der Ausschließlichkeitsvertreter ist Handelsvertreter gemäß den §§ 84, 92 HGB. Er darf ausschließlich in derselben Versicherungssparte nur für seinen jeweiligen Vertragspartner Versicherungen vermitteln. Dies gilt auch dann, wenn er im Rahmen von sogenannten Kooperationsabkommen seines Vertragspartners in verschiedenen Sparten jeweils ein anderes Unternehmen bedienen darf, also beispielsweise in der Sachversicherung Unternehmen A, in der Krankenversicherung Unternehmen B und in der Lebensversicherung Unternehmen C. Er wird dadurch nicht zum Mehrfachvertreter.

Aus der täglichen Praxis der Geschäftsführung des BVK sind beispielhaft einige typische Reibungspunkte zu benennen, die beim Agenten wegen der Rechtslage in seiner Situation als Ausschließlichkeitsagent zum Ärgernis werden:

1. Gemäß § 86 HGB hat der Handelsvertreter sich um die Vermittlung und den Ab-

schluss von Geschäft zu bemühen (**Bemühungspflicht**). Dies bedeutet nach Willen des Gesetzgebers nichts anderes, als das der Vertreter versuchen muss, für das vertretene Unternehmen zum Erfolg zu kommen. Insoweit darf er nicht untätig bleiben, sondern muss sich denkend und handelnd für das vertretene Unternehmen einsetzen. Nach dem Willen des Gesetzgebers muss er dagegen nicht eine bestimmte Produktionserwartung des Unternehmens erfüllen. Als eine Erfolgspflicht kann die Bemühungspflicht nämlich nicht interpretiert werden. Insoweit sind die üblichen Produktions-, Ziel- oder Sollvorgaben des Unternehmens mangels ausdrücklicher vertraglicher Vereinbarung nicht als verpflichtend anzusehen. Zu beachten ist jedoch, dass in vielen Agenturverträgen schon Produktionssteigerungen, zum Teil auch verbunden mit Verpflichtungen zur jährlichen Kontaktaufnahme mit dem Kunden, vorgesehen sind. Hinsichtlich der vertraglichen Verpflichtungen zur Produktionssteigerung sei angemerkt, dass es kein Wachstum ohne Ende gibt.

2. Oft bedeutet die Verpflichtung des Vermittlers aus § 86 Abs. 1 HGB auf **Interessenswahrungspflicht** für die Praxis schon einen großen Reibungspunkt. Es ist festzuhalten, dass der Vertreter Interessen des vertretenen Unternehmens wahrnehmen muss. Er kann sich also nicht als unparteiischer Mittler zwischen den Kunden und dem Unternehmen sehen oder sich gar von den Interessen des Kunden leiten lassen, obschon richtig verstandenes Unternehmerinteresse nicht abseits jeglichen Verbrauchsinteresses liegen kann. Letztlich ist das Unternehmen, genauso wie der



# MITGLIEDER-INFO

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

---

Vermittler, vom zufriedenen Kunden abhängig. Nur dieser ist bereit, neue Verträge mit dem Unternehmen einzugehen. Die gesetzliche Interessenwahrungspflicht findet nur dort ihre Grenzen, wo die ganz vorrangigen Interessen der eigenen Agentur berührt sind.

3. Ein weiterer besonderer Brennpunkt ist die sogenannte **Weisungsfolgepflicht** des Vermittlers gegenüber dem Unternehmen. Scharfe Abgrenzungen zwischen den Weisungen, die der Vermittler befolgen muss bzw. denen, die schon in den Bereich seiner Selbständigkeit unmittelbar und damit nicht zusätzlich eingreifen, gibt es nicht. Die Formulierung aus der Rechtsliteratur und Rechtsprechung, dass die Grenzen der Weisungsfolgepflicht durch die Selbständigkeit des Handelsvertreters selbst gesetzt werden, in dem die Weisung nicht die Selbständigkeit des Handelsvertreters im Kern antasten darf, bietet insoweit nur begrenzt Abgrenzungskriterien. So sind die Weisungen, die den Urlaub oder eine krankheitsbedingte Abwesenheit des Vertreters zu regeln suchen, zum Beispiel über das Einreichen eines Urlaubsantrages oder einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ab dem 3. Tag nicht zu befolgen. Anderenfalls würde u.U. eine Arbeitnehmereigenschaft des Vermittlers begründet, die auch für das Unternehmen sozialversicherungspflichtig wäre. In der Praxis sieht sich der Vermittler aber im Rahmen dieses Weisungsrechts auch einem Verlangen des Unternehmens ausgesetzt, beispielsweise ein Ladenbüro zu eröffnen oder eine bestimmte Anzahl von Angestellten einzustellen, damit eine Bestandsausweitung oder -bearbeitung im Sinne des Versicherungsunternehmens möglich ist. Abgesehen davon, dass eine solche Weisung unzulässig ist, also der Vertreter diese nicht befolgen muss, muss sich der Vermittler fragen, ob das Ziel des Unternehmens auch sein Ziel sein muss. Bei solchen, seitens des Unternehmens vorgetragenen Wünschen muss für den Agenturinhaber die Erkenntnis im Vordergrund stehen, dass zeitweise Zuschüsse oder Garantiezusagen niemals die betriebswirtschaftliche Belastung in Gänze auffangen. Daneben ist zu berücksichti-

gen, dass die Unternehmen ihre Zuschüsse sehr oft von Bedingungen abhängig machen, so dass sich die Frage stellt, ob der Agenturinhaber noch eine unternehmerische Entscheidungsfreiheit zur Ausgestaltung seiner Agentur hat.

Bei Weisungen seitens des Unternehmens ist letztlich zu berücksichtigen, dass diese sich im wesentlichen auf die technische Durchführung der Vertretertätigkeit und auf die Einhaltung der Geschäftspolitik des Versicherers beschränken sollten.

4. Als weiterer ständiger Reibungspunkt eines Ausschließlichkeitsagenten mit seinem Unternehmen ist die **Berichtspflicht** gemäß § 86 Abs. 2 HGB anzusehen, welche seitens mancher Unternehmen sehr weit ausgelegt wird. Aus der Verpflichtung des Vertreters, dem Unternehmen unverzüglich Mitteilung von jeder Vermittlung und jedem Geschäftsabschluss zu machen, folgern manche Unternehmen, ausführliche Geschäftsberichte und Tätigkeitsprotokolle herleiten zu können. Zwar haben die Unternehmen ein Recht auf Auskunft über den Stand des Geschäfts, d.h. den Stand der Bemühungen und die Aussicht auf Abschlüsse (**Auskunftspflicht** § 666 BGB). Auch muss der Vermittler nach der Ausführung des Auftrages Rechenschaft ablegen, d.h. außer den vermittelten Abschlüssen selbst muss er auch alle sonst für den Unternehmer bedeutsamen Einzelheiten zu seiner Tätigkeit mitteilen, zum Beispiel die angewandten Werbemethoden, die etwa bei der Vermittlung oder dem Abschluss getroffen wurden, künftige Abschlüsse vorbereitende Abreden, aber auch persönliche Umstände, wie Eingang von Provisionen, Krankheit, Nachrichten über Zweifel an der Bonität eines Geschäftspartners. Die Art, der Inhalt und die Häufigkeit der Berichte bestimmen sich danach, was das Interesse des Unternehmens in objektiver Sicht nach Besonderheit und Dringlichkeit des Falles erfordert. Umsatzrückgänge können die Anforderung erhöhen, unter Umständen darf der Unternehmen wöchentliche Kundenberichte fordern. Nur Meldungen über Geschäftsabschlüsse und Sachverhalte, die für den Unternehmer von Wichtigkeit sind, sind er-



forderlich, dagegen nicht über jeden seinen Schritte und Besuche.

Wie zu sehen, ist die Berichtspflicht insoweit sehr weit gefasst, findet jedoch ihre Grenzen im Rahmen der Rechtsmissbräuchlichkeit.

Weitere Reibungspunkte zwischen Vertreter und Versicherungsunternehmen liegen zum Beispiel im bekannten Ärgernis der unerwünschten Risiken oder einer restriktiven Annahmepolitik bzw. einer Aufkündigung von angeblich risikoreichem Geschäft.

Jede Unternehmung eines Handelsvertreters im Rahmen seines Agenturvertrages muss unter dem Blickwinkel gesehen werden, dass ein Agenturvertrag unter Einhaltung der Kündigungsfrist jederzeit gekündigt werden kann. Dazu bedarf es keiner Begründung durch das Unternehmen. Bei jeder Forderung des Unternehmens wird der Vertreter in seiner Reaktion daran denken müssen, ob die Reaktion zu einer Kündigung des Vertragsverhältnisses führen kann. Zwar fällt dem Ausschließlichkeitsagenten in einem solchen Fall der Kündigung der Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b HGB zu. Die Kündigung des Agenturvertrages bedeutet in der Praxis erfahrungsgemäß zunächst die Gefährdung der Existenz des Vertreters.

Ob der Vertreter sich von diesem Schlag erholt, hängt letztlich von seinen persönlichen Umständen, Alter, Gesundheit, Vermögenslage und ähnlichem ab.

Da überwiegend die Versicherungsvermittlung noch von Ausschließlichkeitsagenten durchgeführt wird, stellt sich die Frage, warum sich viele für diesen Vertriebsstatus entscheiden. Die Vorteile, als Ausschließlichkeitsagent tätig zu werden, bestehen zunächst darin, dass das Unternehmen dem Einfirmenvertreter zu Beginn seiner Tätigkeit bekanntlich **übertragene Bestände** gewährt, aus deren Folgeprovisionseinkünften der Vertreter über eine gewisse Zeit hinweg das Existenzminimum bestreiten kann. Darüber hinaus werden **Zuschüsse und/oder Garantien** gewährt, die ebenfalls über einen gewissen Zeitraum hinweg vereinbart werden und das regelmäßig Einkommen sichern helfen. Dies bildet insbesondere für Berufsanfänger einen großen Anreiz, zumal

diese anfänglich größtenteils erfolgsunabhängige Leistungen des Unternehmens erhalten. Zu bedenken ist jedoch hier, dass bei einer solchen Leistungsgewährung nicht immer gesehen wird, welche Einflussmöglichkeiten und Abhängigkeiten sich für den Vermittler aus diesem Verhältnis von vornherein aufbauen. Viele größere Unternehmen bieten für den Vermittler eine **Altersversorgung** an, die jedoch, entsprechend der Rechtsprechung, unter Billigkeitsgesichtspunkten auf einen möglicherweise anfallenden Ausgleichsanspruch angerechnet werden kann.

## 2. Der Mehrfachvertreter

Der Mehrfachvertreter unterliegt den selben gesetzlichen Grundlagen wie der Einfirmenvertreter. Es gelten für ihn somit die Bestimmungen der §§ 84 ff. HGB.

Der einzige, aber bedeutsame Unterschied ist der, dass der Mehrfachagent nicht der Verpflichtung, ausschließlich nur einem Unternehmen das Geschäft zuführen zu müssen, unterliegt. Durch das Bestehen von **mehreren Agenturverträgen** mit jeweils anderen Gesellschaften hat er die Möglichkeit und ist berechtigt, in jeder Sparte für mehrere andere Gesellschaften tätig zu werden. Rechtlich ist auch der Mehrfachvertreter Beauftragter des Versicherungsunternehmens und hat dessen Interessen wahrzunehmen. Seine Interessenwahrungspflicht ist im Vergleich zum Einfirmenvertreter allerdings eine gelockerte. So ist er zum Beispiel frei in seiner Entscheidung, welchem Versicherer er das Geschäft zuführen möchte. Ist ein Versicherungsvertrag allerdings abgeschlossen, so hat er sich für die Vertragserhaltung auch einzusetzen, er kann also nicht auf den Kunden dergestalt einwirken, dass dieser den Vertrag kündigt und bei einem anderen Versicherer neu abschließt.

Theoretisch kann ein Mehrfachvertreter die Angebotsfähigkeit eines Maklers erreichen, wenn er nämlich mit etwa allen am Markt vertretenen Unternehmen einen Agenturvertrag abschließen würde. Praktisch sieht es zumeist aber so aus, dass er vorwiegend eine kleine Anzahl von Vertragspartnern bedienen wird. Zumeist solche, denen der Mehrfachvertreter aufgrund seiner Kundenstruktur das Geschäft



zutragen möchte und bei denen er die günstigeren Provisionsätze für sie aushandeln konnte. Selbstverständlich gelten die Kündigungsbestimmungen des HGB auch für den Mehrfachvertreter. Sofern ein Unternehmen also den Agenturvertrag kündigt, könnte der Mehrfachvertreter den Ausgleichsanspruch geltend machen, falls die Voraussetzungen des § 89 b HGB gegeben sind. Die Kündigung eines Agenturvertrages trifft einen Mehrfachvertreter nicht so hart wie den Einfirmentvertreter. Je mehr Agenturverträge der Mehrfachvertreter nämlich abgeschlossen hat, umso mehr relativiert sich die wirtschaftliche Abhängigkeit des Vertreters vom einzelnen Unternehmen.

Aufgrund der Vertragspartnerschaft mit mehreren Unternehmen besteht somit für den Mehrfachagenten eine höhere Flexibilität. Insoweit ist er auch entgegen der Situation des Einfirmentvertreters gegen oft beklagte Gängelungen von Unternehmen dadurch geschützt, dass er diese dann nicht mehr zu bedienen braucht.

Es gibt jedoch einige Nachteile zum Ausschließlichkeitsagenten, die nicht zu unterschätzen sind. Zunächst ist festzustellen, dass aufgrund verschiedener Agenturverträge der interne Organisations- und Verwaltungsaufwand hinsichtlich der Kontrolle von komplizierten Prämienabrechnung und Provisionsabrechnungsverfahren höher ist. Dies erfordert wie gesagt einen höheren Organisations- und Verwaltungsaufwand. Dies auch vor dem Hintergrund, dass viele verschiedene Produkte jeweils dem Kunden dargelegt und erläutert werden müssen. Insoweit unterliegt auch der Mehrfachvertreter einem höheren Aufwand zur Berücksichtigung von Produktinnovation bei verschiedenen Gesellschaften bzw. sonstigen Informationen, die jeweils berücksichtigt werden müssen.

Auch ist ein Datenträgeraustausch nur mit Zustimmung des Vertragspartners möglich. Das Vorhandensein einer seitens der Gesellschaft aufgebauten Altersversorgung ist nicht gegeben. Die Gesellschaften stellen den Mehrfachagent meistens nicht von einer Haftung frei bzw. erteilen keine Regressverzichtserklärung. Weiterhin muss der Mehrfachagent ein nicht zu unterschätzendes Eigenkapital aufwenden, um die anfänglichen Gründungspha-

sen überwinden zu können. Es werden nur selten Garantien und Zuschüsse seitens der Versicherer gezahlt. Auch sind Bestandsübertragungen, die bei Berufsanfängern in der Ausschließlichkeit gewöhnlich gegeben sind, hier die Seltenheit. Insoweit ist festzustellen, dass die Startphase als Mehrfachagent schwieriger ausgestaltet und mit einem erheblichen finanziellen Risiko belastet ist. Zu den genannten Investitionskosten muss unter Umständen auch hinzugerechnet werden, dass sich meist ein Ausschließlichkeitsagent entschließt Mehrfachagent zu werden. Für diesen stellt sich dann die Frage, wie er seinen Ausschließlichkeitsvertrag beenden kann. Da, von Ausnahmen abgesehen, die Kündigung des Vertretervertrages seitens des Handelsvertreters Ausgleichsanspruchsvernichtend ist, wäre dieser sich dadurch ergebende Verlust des Ausgleichsanspruchs ebenfalls als Investitionskosten zu sehen, welche sich zunächst einmal wieder amortisieren müssen.

Nicht unerwähnt sollte bleiben, dass trotz der größeren Auswahlmöglichkeit des Mehrfachagenten gerade in der Anfangsphase diesem angeraten werden müsste, seine Tätigkeiten auf mehrere Gesellschaften zu konzentrieren, um nicht Gefahr zu laufen, mangels Umsatz schon im Zeitraum der Startphase wieder eine Kündigung zu erhalten. Die Möglichkeit der Ausgestaltung von Flexibilität ist soweit nicht unbegrenzt möglich. Auch schließt nicht jede Versicherungsgesellschaft mit Mehrfachagenten einen Agenturvertrag ab.

### 3. Der Makler

Die gesetzlichen Bestimmungen für Makler richten sich nach den § 93 ff HGB.

Anders als der Vertreter steht der Versicherungsmakler nicht in einer Dauerbeziehung zu einem Versicherungsunternehmen, sondern ist vielmehr „Bundesgenosse des Kunden“. Die Rechtsprechung hat insoweit festgelegt, dass er in dieser Eigenschaft dem Kunden gegenüber verpflichtet ist, ihm das optimale Angebot am Markt zu verschaffen. Tut er dies nicht und beschränkt sich etwa auf die Zusammenarbeit mit nur wenigen Gesellschaften, so kann er sich gegenüber dem Versicherungsnehmer schadensersatzpflichtig machen, falls er nicht



# MITGLIEDER-INFO

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

---

ausdrücklich auf die eingeschränkte Produktberatung hinweist. Zur Maklertätigkeit gehört also die Marktübersicht über sämtliche relevanten Angebote.

Darüber hinaus treffen den Makler umfangreiche Betätigungs-, Beratungs- und Informationspflichten. Der Makler muss zum Beispiel von sich aus das Risiko prüfen und den Kunden als seinen Auftraggeber ständig, unverzüglich und ungefragt über die für ihn wichtigen Zwischen- und Endergebnisse seiner Bemühungen, das aufgegebenes Risiko unterzubringen, unterrichten. In diesem Pflichtenkatalog lauern für den Makler Gefahren. Immer dann, wenn etwa im Schadensfall der Versicherer nicht oder nicht vollständig haftet, stellt sich schnell die Frage, ob es der Makler mit seinen Sorgfaltspflichten nicht so genau genommen und für den nicht gedeckten Schaden beim Versicherungsnehmer einzustehen hat. Der BGH hat für diese Fragen mit seiner Rechtsprechung eine erhebliche Leistungsverpflichtung und damit ein erhebliches Haftungspotential für den Makler geschaffen.

Insoweit sollte der als Makler Tätige auf jeden Fall eine ausreichende Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung unterhalten bzw. praktische Verpflichtung im Umgang mit seinen Kunden so ausgestalten, dass er beweisen kann, wenn seitens des Kunden Deckungslücken nach Unterrichtung erkannt und hinge- nommen werden.

Die Zusammenarbeit mit Versicherungsunternehmen stellt sich für den Makler größtenteils so dar, dass diese durch Courtageabsprachen bzw. Courtagezusagen geregelt wird. Diese sind jedoch keine Dauerrechtsbeziehung. Für die Unternehmen besteht meist die Möglichkeit, sich jederzeit von dieser Vereinbarung loszusagen. In der Praxis bleibt somit dem Unternehmen also im Einzelfall immer die Möglichkeit vorbehalten, ob es das angebotene Geschäft zeichnen möchte oder nicht und welche Courtage dem Makler zu gewähren ist.

An die Ausübung einer echten Maklertätigkeit sind in der Praxis also erhöhte fachliche Anforderungen zu stellen. Diese können ohne ein gut funktionierendes Büro mit einer umfangreichen EDV-Lösung und ohne einen wirklich qualifizierten Innendienst, der die vorbereiten-

den Arbeiten für die Vermittlungstätigkeit vor Ort leistet, nicht erfüllt werden. Beides bedarf einer nicht zu unterschätzenden Investition. Es erhebt sich der Anschein, dass sich aus diesem Grunde viele hin und wieder damit behelfen, mal als Mehrfachvertreter, mal als Makler aufzutreten. Aus haftungsrechtlicher Sicht muss jedoch dem Vermittler bekannt sein, dass derjenige, der aus Sicht des Kunden als Makler auftritt – sich entsprechend der Rechtsprechung als Makler geriert - auch als solcher haftungsmäßig behandelt wird. Daneben kann man eben nicht alles zugleich sein – einmal Interessenwahrer des Unternehmens, ein anderes mal Bundesgenosse des Kunden. Solche Konstruktionen sind aufsichtsamtlich unerwünscht und werden in den Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft als wettbewerbswidrig angesehen.

Der Vorteil des Versicherungsmaklers ist darin zu sehen, dass er aufgrund der größeren Produktvielfalt eine entsprechend größere Wettbewerbsfähigkeit auf den Markt bringen kann. Daneben ist ihm auch ein leichteres Handling der Versicherungsangelegenheiten mit dem Kunden zuzugestehen. Bei größerem Geschäftsvolumen kann er ohne weiteres eine günstigere Prämienpolitik durch die Versicherer erreichen. Durch seine vertragliche Bindung mit dem Kunden kann er somit auch eine höhere Festigkeit dieser Kundenbeziehung erreichen. Ihm ist besser als dem Ausschließlichkeitsagenten oder dem Mehrfachagenten die Möglichkeit gegeben, die Rechtsformen seiner Vermittlungsgesellschaft in Form einer KG oder GmbH zu wählen. Dies hat für Nachfolgeregelungen in der Frage des Firmenwerts im Bereich der Firmenveräußerung erhebliche Bedeutung. Als eindeutiger und oben schon erwähnter Nachteil ist anzusehen, dass das Haftungsrisiko des Maklers bedeutend größer ist als das des Agenten. Auch hat er bei einer vernünftigen Courtagevereinbarung einen Courtageanspruch so lange, wie die vermittelten Verträge beim Versicherer bestehen. Aufgrund seiner Beziehung mit dem Kunden hat der Makler die Möglichkeit, den Bestand im Bedarfsfall zu veräußern, während der Vertreter seinen Bestand mit Vertragsbeendigung an das Unternehmen zurückgeben muss. Dieser Vorteil relativiert sich aber dort, wo Makler vorwiegend Jahresverträge vermitteln. Auch andere Courtagevereinbarungen als die, wo



# MITGLIEDER-INFO

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

---

die Courtage das Schicksal der Prämie teilt, führen oft dazu, dass Ansprüche gegenüber der Gesellschaft mit Beendigung der Courtagvereinbarung verloren gehen, ohne dass jedoch dafür ein Ausgleichsanspruch zu zahlen wäre. Letztendlich ist beim Makler genauso wie beim Mehrfachagenten die Gründungsphase aufgrund des erheblichen finanziellen

Aufwands ohne Unterstützung von Leistungen seitens der Gesellschaft ein risikoreiches Unterfangen.

Bonn, im Juni 2003  
Rechtsanwalt Werner Fröschen

Sehr geehrtes Mitglied !

Diese Information ist eine Dienstleistung Ihres BVK. Auch zu anderen Themen und Fragen Ihrer Berufsausübung stellen wir Ihnen gerne Informationsschriften zur Verfügung. Unsere Angebote entnehmen Sie bitte unserer Internetseite [www.bvk.de](http://www.bvk.de).

Ihre Ansprechpartner zu diesem Mitglieder-Info in der Geschäftsführung sind:

Rechtsanwalt Werner Fröschen  
Ass. jur. Wolfgang Schroeckh

Ruf: 0228 –228050 – Fax: 0228 - 228550