

Zeitschrift für Makler im BVK e.V.

*Artikel aus der Versicherungs Vermittlung
von Januar 2020 bis Mai 2022*

Neues von der Arbeit der Makler und Mehrfachagenten im BVK

Bericht von der Kommissionssitzung

Am 27. November 2019 tagte unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer die Kommission für Makler und Mehrfachagenten in Bonn.

Zunächst stand die Nachbesprechung des Treffens der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten der Bezirksverbände in Kassel am 22. Mai 2019 (siehe Bericht in VersVerm 06/2019, S. 233) im Mittelpunkt. Die Kommission stellte erfreut fest, dass die Nachfrage zum Thema Cyberversicherung seit dem Treffen im Mai deutlich gewachsen ist. Aufgrund der hohen Relevanz soll auf dem nächsten Treffen in Berlin, am 6. Mai vor der Jahreshauptversammlung 2020, das Thema „Cyberversicherung“ neben den Tagesordnungspunkten „Die Tätigkeit der Assekuradeure“ und „Technische Möglichkeiten von Maklerverwaltungsprogrammen“ erneut auf der Agenda stehen.

Die Kommission diskutierte außerdem im Wesentlichen folgende Themen:

- › Das Berufsbild des Versicherungsmaklers
- › Unternehmensnachfolge im Maklerbetrieb – Szenarien zum Übergang
- › Erhöhung der Attraktivität des BVK für größere Maklerbetriebe
- › 2. Düsseldorfer Maklergespräche 28./29.1.2020

Die Kommission erörterte eingehend die Problematik der Unabhängigkeit von Pool-Maklern und die Frage, welche unterstützenden Maßnahmen der BVK leisten kann. Sie sprach sich dafür aus, dass der BVK auch weiterhin öffentlichkeitswirksam das Berufsbild des Versiche-

rungsmaklers mit seinen Positionen, als größter Maklerverband in Deutschland, mitprägt.

Zum Thema Unternehmensnachfolge im Maklerbetrieb, das ein Arbeitsschwerpunkt der letzten Sitzung der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten war, sollen den Mitgliedern weitere Informationen für die Praxis zur Verfügung gestellt werden.

Die Kommission diskutierte weiterhin über Möglichkeiten zur Steigerung der Attraktivität einer BVK-Mitgliedschaft für größere Maklerbetriebe. Als Ergebnis richtete die Kommission ihre Empfehlungen an das BVK-Präsidium zur weiteren Prüfung.

BVK-Vizepräsident Vollmer informierte im Anschluss über das Programm der anstehenden zweiten „Düsseldorfer Maklergespräche“ am 28.–29. Januar 2020 in Düsseldorf-Neuss. BVK-Mitglieder werden eine erhebliche Ermäßigung für den Eintritt zu der Veranstaltung erhalten.

Ein Anmelde-link ist in der Terminliste der BVK-Website (Startseite) eingestellt. «

Über den QR-Code gelangen Sie ebenfalls zur Anmeldeseite.



Mitglieder der Kommission für Makler und Mehrfachagenten

Andreas Vollmer, Bielefeld, Vorsitz
Holm Dömel, Freiberg
Volker Fink, Karlsruhe
Christian von Göler, Düsseldorf
Markus Heller, Ibbenbüren
Dominik Hoffmann, Bonn, Geschäftsführung

Lorenz Leisching, Marktoberdorf
Klaus Liebig, Pegnitz
Dirk Pickhardt, Gütersloh
Dr. Svenja Richartz, Hamburg
Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung
Niels Weinhold, Hamburg

eine Beratung angeboten wird, zudem muss die Art und Herkunft der Vergütung mitgeteilt werden. Über die Höhe der Vergütung ist keine Angabe zu machen.

Allgemeine Informationen

Grundsätzlich ist zu beachten, dass der erste Geschäftskontakt dann vorliegt, wenn Sie als Vermittler und ein potenzieller Kunde zu geschäftlichem Zweck bzw. aus geschäftlichem Anlass in Kontakt sind. Dazu gehören in jedem Fall

- › Die Vereinbarung eines Beratungstermins
- › Die Vorstellung als Vermittler zur Neukundengewinnung
- › Die erste Kontaktaufnahme über die Vermittlerhomepage oder per E-Mail.

Wichtig ist daher, dass der Internetauftritt die erforderlichen Informationen enthält. Wenn Visitenkarten als erster geschäftlicher Kontakt verwendet werden, müssen auch diese die entsprechenden Infopflichten aufweisen. Sofern Unterstützung bei der Erstellung, Überprüfung oder Überarbeitung der Pflichtangaben nötig ist, hilft die BVK-Geschäftsführung gerne weiter.



von Rechtsanwältin
Judith John, Bonn

MAKLER

Zum Inhalt von Courtagezusagen

Weniger ist mehr

Der Inhalt von Courtagezusagen sorgt immer wieder für Diskussionen. Maklerinnen und Makler sehen sich in der Situation, ihre Rechte Versicherern gegenüber verteidigen zu müssen. Denn einige Gesellschaften nutzen gern die Gelegenheit, mit Hilfe der Courtagezusagen handfeste Verpflichtungen für ihre Vertragspartner festzulegen.

Auf diese Weise werden Maklerrechte beschränkt, die Ansprüche der Versicherer ausgeweitet und Regelungen getroffen, die auf einen Verzicht auf Courtageansprüche hinauslaufen. Wir haben wiederholt über diese Entwicklung berichtet (s. VersVerm 02/17, S. 68 f. und VersVerm 09/19, S. 318 ff.). Da aber nach wie vor Anlass zur Kritik an der Gestaltung von Courtagezusagen besteht, greifen wir das Thema hier noch einmal auf.

Welche Regelungen sind sinnvoll?

Must-haves

Grundsätzlich sollte eine Courtagezusage zum einen die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers klarstellen. Es sollte kein Zweifel daran bestehen, dass es sich um eine Vereinbarung mit einem unabhängigen Makler handelt, der nicht „im Lager“ des Versicherers steht, sondern „Sachwalter“ des Versicherungsnehmers ist. Zum anderen ist die Verpflichtung des Versicherers auf Courtagezahlung für zugeführte Versicherungsverträge auf der Grundlage festgelegter Vergütungssätze zu regeln. Und das wäre es dann auch schon.

Ausgehend von dieser Überlegung ergeben sich einige wenige Punkte, die den Inhalt einer Courtagezusage ausmachen sollten.

1. Bezeichnung des Status als Versicherungsmakler gemäß §§ 34d Abs.1 Nr.2 GewO, 59 Abs.3 VVG.
2. Vereinbarung der Zahlung einer Courtage gemäß vorab festgelegter Courtagebestimmungen. (Zu berücksichtigen ist: Seit dem 1.4.2012 ist die Abschlusscourtage in der substitutiven Krankenversicherung gesetzlich begrenzt. Bonifikationen können nur noch nach den Vorgaben der IDD gezahlt werden.)
3. Die Courtage teilt das Schicksal der Prämie. Berechnungsgrundlage ist der Nettobeitrag.
4. Die Courtage wird unabhängig vom Bestehen der Courtagezusage solange gezahlt, wie
 - a. der Versicherungsvertrag besteht und der VN die Prämie bezahlt, aus der sich die Courtage errechnet
 - b. der Versicherungsmaklervertrag besteht und
 - c. der Versicherungsmakler die Betreuungsleistung gegenüber dem VN erbringt.
5. Im Falle eines Vermittlerwechsels gelten die Maklerusancen gemäß Rundschreiben des GDV.
6. Zur Sicherung von Rückforderungsansprüchen aus der Courtagezusage sollte der Makler der Gesellschaft eine Sicherheit in angemessener Höhe zur Verfügung stellen. Über Art und Höhe sollte eine gesonderte Regelung getroffen werden. (So können keine Missverständnisse darüber entstehen, was „angemessen“ ist.)

7. Mit einer Frist von einem Monat zum Ende eines jeden Kalendermonats kann die Zusage ganz oder teilweise widerrufen werden. (Die Festlegung einer Frist ist für beide Seiten sinnvoll.)

Welche Regelungen sind nicht sinnvoll? No-Gos

Da Courtagezusagen in der Praxis nicht selten den Umfang mitteldicker Telefonbücher haben, versteht sich von selbst, dass der Inhalt in der Regel über diese Must-haves hinausgeht. Daher folgen hier einige Regelungen, die sich zwar immer wieder in Courtagezusagen finden, die aber letztendlich nicht im Sinne der Maklerinnen und Makler sind. Der Kommentar gibt die Einschätzung der BVK-Geschäftsführung wieder.

1. Sie sind verpflichtet, den Verhaltenskodex des GDV für den Vertrieb von Versicherungsprodukten zu beachten.

Kommentar:

Die Makler im BVK unterliegen als Verbandsmitglieder dem BVK-Verhaltenskodex.

Der GDV-Verhaltenskodex sollte daher nicht Bestandteil der Courtagezusage sein. Die Bindung der BVK-Mitglieder an die Verbandsregeln sollte als ausreichend betrachtet werden.

2. Courtagesätze und -bestimmungen können seitens jederzeit geändert werden.

Kommentar:

Einseitige Änderungsvorbehalte zugunsten der Gesellschaften sind für Vermittler grundsätzlich nicht wünschenswert. Es sollte Einigkeit darüber bestehen, dass die Bedingungen möglichst nur einvernehmlich geändert werden und nicht einseitig zu Ungunsten der Vermittler. Im Übrigen sollte klargestellt werden, dass die geänderten Courtagesätze oder -bestimmungen selbstverständlich nur für Geschäft gelten, dass nach Wirksamwerden der Änderungen zustande kommt.

3. Die ist zur Aufrechnung gegen Ansprüche des Maklers berechtigt. Der Makler kann gegen Ansprüche der nur aufrechnen, sofern die Forderungen von ihr anerkannt oder rechtskräftig festgestellt worden sind.

Kommentar:

Die Gesellschaft möchte hier eine weitgefaste Aufrechnungsmöglichkeit zu ihren Gunsten vereinbaren. Der Makler hingegen soll lediglich dann aufrechnen können,

wenn die Forderungen seitens der Gesellschaft anerkannt oder rechtskräftig festgestellt worden sind. Eine derartige Formulierung begünstigt klar den Versicherer und benachteiligt den Makler nicht unerheblich.

Das BGB legt im Übrigen in § 387 zum Thema Aufrechnung bestimmte Voraussetzungen fest:

„Schulden zwei Personen einander Leistungen, die ihrem Gegenstand nach gleichartig sind, kann jeder Teil seine Forderung gegen die Forderung des anderen Teils aufrechnen, sobald er die ihm gebührende Leistung fordern und die ihm obliegende Leistung bewirken kann.“

4. Erfolgt eine Reklamation gegen eine Courtageabrechnung nicht innerhalb von 14 Tagen seit Zugang, gilt die Abrechnung als anerkannt.

Kommentar:

Schweigen auf eine Abrechnung gilt grundsätzlich nicht als Anerkenntnis.

5. Der Makler ist verpflichtet, den von ihm und seinen Mitarbeitern geworbenen Bestand bestmöglich zu betreuen. Insbesondere hat er dafür zu sorgen, dass

- a) der Bestand erhalten bleibt,*
- b) ein bargeldloser Zahlungsverkehr zwischen den Kunden und den Vertriebspartnern sichergestellt ist,*
- c) der Vertragsnehmer in allen Vertragsfragen persönlich umfassend aufgeklärt wird,*
- d) nach Auftrag der oder deren Vertriebspartner in Schadens-/Leistungsfällen, Ermittlungen und Feststellungen getroffen werden, soweit dies im Rahmen des Auftrags (und im Sinne der Bestands- und Kundenbetreuung) liegt.*

Zur Sicherung des Vertragszweckes und Aufrechterhaltung des Geschäftsverkehrs hat der Makler die geschäftlichen Richtlinien und Hinweise der und der Risikoträger (Arbeitsanweisungen, Rundschreiben, Verkaufsrichtlinien u.a.) zu beachten.

Kommentar:

Es ist sehr ungewöhnlich, einem selbständigen Makler in dieser Form seine Pflichten zu diktieren. Außerdem ist die BGH-Rechtsprechung zum Rechtsdienstleistungsgesetz zu beachten. Der Makler ist Sachwalter des Versicherungsnehmers und steht nicht im Lager des Versicherers.

6. Die Zahlung einer nachvertraglichen Courtage setzt voraus, dass der Makler über eine Erlaubnis gemäß § 34d Abs.1 GewO verfügt.

Kommentar:

Falls es sich lediglich um eine Folgecourtage handelt, die keinerlei aktive Tätigkeit voraussetzt, ist nicht nachzuvollziehen, warum der Anspruch auf diese Courtage von der Erlaubnis nach § 34d Abs.1 GewO abhängig sein soll.

7. Der Makler ist nicht berechtigt, seine ihm aus diesem Vertragsverhältnis erwachsenen Forderungen an Dritte abzutreten.

Kommentar:

Gemäß § 354a HGB kann eine gleichwohl erfolgte Abtretung dennoch wirksam sein.

Zum Thema Abtretung im Sinne der Versicherer:

8. Der Makler tritt bereits jetzt zur Sicherheit für alle Ansprüche der jeweiligen Gesellschaft, die eine Forderung geltend machen kann, alle ihm aus der jeweiligen Vertragsbeziehung mit den einzelnen Gesellschaften des Konzerns zustehenden Courtageansprüche ab. ...

Kommentar:

Hier soll der Makler sämtliche Courtageansprüche abtreten. Zur Sicherheit „aller Ansprüche“ (rechtmäßig oder nicht erhoben). Hier handelt es sich um eine für den Versicherer sehr günstige, scheinbar einem sehr großen Absicherungsbedürfnis entspringende Regelung.

9. Die ... behält sich die Entscheidung über eine Courtagegutschrift und deren Höhe im Einzelfall vor für ...

Versicherungen, in denen die Betreibung der Prämie nach erfolglosen Inkassobemühungen erst durch das von der ... eingeleitete gerichtliche Mahnverfahren möglich wird.

Kommentar:

Soweit hier bereits verdiente Ansprüche auf Abschlusscourtage in entsprechender Höhe erlöschen sollen, wirkt sich eine derartige Regelung nachteilig für den Makler aus. Hier sollte an dem sog. „Schicksalsteilungsgrundsatz“ – die Abschlusscourtage teilt das Schicksal der Prämie – festgehalten werden.

Ähnlich:

10. Ein Versicherungsbeitrag gilt im Sinne der Courtagezahlung als nicht bezahlt, wenn er aufgrund gerichtlicher Schritte eingeht.

Kommentar:

S.o., hier handelt es sich um eine stark zu Lasten der Vermittler wirkende Regelung, insbesondere, da der Makler nur begrenzt Einfluss auf die Beitragszahlungen hat.

11. Der Vertriebspartner ist nicht bevollmächtigt, Erklärungen zur Vertragsannahme, Verlängerung oder Änderung bestehender Verträge abzugeben oder diese entgegenzunehmen.

Kommentar:

Abgesehen von der Wortwahl („Vertriebspartner“) fällt hier auf, dass eine Regelung, die in einem Handelsvertretervertrag üblich wäre, in eine Courtagezusage übernommen wird. Diese Regelung steht im Widerspruch zu den Maklerpflichten. Ein Makler wird seitens des Kunden in der Regel beauftragt und bevollmächtigt, Erklärungen im Namen des Kunden abzugeben. Er wird ferner bevollmächtigt, Erklärungen des Versicherers als Bevollmächtigter entgegenzunehmen.

12. Die „Ausspannung“ von Versicherungen und der Versuch zur Ausspannung sind unzulässig.

Kommentar:

Diese Regelung ist für einen Handelsvertretervertrag denkbar. Für eine Courtagezusage aber nicht sinnvoll, da sie die Tätigkeit des Maklers einschränkt.

Abschließender Hinweis

Gerade die beiden letzten Beispiele zeigen, dass eine Tendenz besteht, Regelungen, die für Vertreterverträge angemessen sind, auf Courtagezusagen zu übertragen. Das bedeutet allerdings eine Beeinträchtigung der Maklerstellung, die mit dem Berufsbild des Versicherungsmaklers als unabhängiger Sachwalter nicht vereinbar ist.

Der BVK wird diese Entwicklung weiter beobachten.

Bei Bedarf werden wir das Thema „Courtagezusage“ in der VersVerm wieder aufgreifen. Gerne können Leserinnen und Leser uns unter bvk@bvk.de Beispiele für kritische Klauseln zukommen lassen.

*von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn*



Wieder in der Diskussion: Die Maklervollmacht Aspekte zu „Laufzeit“ und Umfang

Wenn es nach einigen Versicherern ginge, würden Maklervollmachten stets mit dem Zusatz: „Zu verbrauchen bis ...“ versehen sein. Diese Ansicht entspringt dem Glauben an ein Verfallsdatum für Maklervollmachten. Neben dieser praxisfernen Einstellung erschwert auch die unerschütterliche Negativhaltung einiger Gesellschaften zur Korrespondenzpflicht nach wie vor die Maklertätigkeit. Daher soll hier ein Blick auf berechnigte und unberechnigte Forderungen an eine Maklervollmacht geworfen werden.



© ikuvshinov - 123RF

Wieder einmal machte kürzlich ein Versicherungsunternehmen damit auf sich aufmerksam, dass es Maklervollmachten mit Hinweis auf das Alter der Erklärung zurückwies. Dieses Mal soll es die Zurück gewesen sein, die nicht bereit war/ist, Maklermandate, die älter als 24 Monate sind, anzuerkennen.

Natürlich haben sich die einschlägigen Rechtsvorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) in letzter Zeit nicht geändert. Nach wie vor gilt gemäß § 170 BGB im Hinblick auf die Wirkungsdauer der Vollmacht:

„Wird die Vollmacht durch Erklärung gegenüber einem Dritten erteilt, so bleibt sie diesem gegenüber in Kraft, bis ihm das Erlöschen von dem Vollmachtgeber angezeigt wird.“

Diese Formulierung ist ganz klar, eindeutig und unmissverständlich. Dennoch kommen immer wieder Versicherungsgesellschaften mit ihren „Frischeforderungen“ und weisen Maklervollmachten zurück, die z.B. älter als 24

Monate sind. Selbst Vollmachten, die gerade einmal vor sechs Monaten ausgestellt wurden, sind für einige Versicherer nicht aktuell genug (über das Thema berichteten wir zuletzt in *Versicherungsvermittlung* 4/2019, S. 144). Nach wie vor ist der Grund dieser Vorgehensweise nicht nachzuvollziehen. Es gibt keine gesetzlichen Regelungen, die die Ansicht der Versicherer stützen würden. Und das hier und da bemühte „Kundeninteresse“ wirkt als Begründung eher fadenscheinig. Es bleibt also dabei: Die Meinung, dass eine Maklervollmacht nach sechs Monaten oder zwei Jahren „erlischt, verfällt oder verjährt“, ist juristisch durch nichts zu belegen. Auch irgendwelche praktischen Erwägungen sind nicht erkennbar, die es sinnvoll erscheinen lassen, die Forderung nach einer „Willenserklärung jüngeren Datums“ für gerechtfertigt zu halten. Das Gegenteil dürfte der Fall sein.

Auch ein weiteres Thema, das im Zusammenhang mit dem Umfang von Maklervollmachten steht, nämlich die

„Korrespondenzpflicht“, wird leider nach wie vor von einigen Versicherern problematisiert. Diese Gesellschaften erschweren die tägliche Arbeit der Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler dadurch, dass sie diese Verpflichtung nicht anerkennen oder ignorieren. Auch diesbezüglich ist rein juristisch eigentlich alles klar. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat bereits im Jahr 2013 (Urteil des BGH vom 29. Mai 2013, IV ZR 165/12; s. hierzu *Versicherungsvermittlung 6/2013, S.240 f.*) ausgeführt:

„Den Versicherer trifft eine vertragliche Nebenpflicht, auf Verlangen seines Versicherungsnehmers mit einem von diesem umfassend bevollmächtigten Vertreter Schriftwechsel im Rahmen eines Versicherungsverhältnisses zu führen, es sei denn, dass dies dem Versicherer aus besonderen Umständen im Einzelfall unzumutbar ist.“

Nach den Ausführungen des BGH kann eine Korrespondenzpflicht dann unzumutbar sein, wenn „dies für den Versicherer mit einem unzumutbaren Mehraufwand“ verbunden ist. Ein unzumutbarer Mehraufwand wird seitens des Gerichts dann gesehen, wenn der Versicherungsnehmer seinem Vertreter keine umfassende, sondern lediglich eine begrenzte Vollmacht erteilt hat. Dies würde also dem berechtigten Interesse des Versicherers entgegenstehen.

Dem berechtigten Interesse des Versicherers wird nach Ansicht des BGH aber dadurch Rechnung getragen, dass der Versicherungsnehmer den Makler durch eine umfassende Vollmacht beauftragt, ihn in allen bestehenden Versicherungsangelegenheiten zu vertreten und auch festlegt, dass die Korrespondenz bezüglich bestehender Versicherungsverträge nur mit ihm zu führen ist. Diese dem Makler zu erteilende umfassende Vollmacht muss ferner dem Versicherer in eindeutiger und unmissverständlicher Weise entweder unmittelbar durch den Versicherungsnehmer oder durch seinen Vertreter (den Makler) unter Vorlage der entsprechenden Vollmacht bekannt gemacht werden.

Für Versicherungsmaklerinnen und -makler wäre es daher sinnvoll, diese Hinweise des BGH in der täglichen Praxis zu berücksichtigen und diese wesentlichen Erfordernisse zu erfüllen, um Diskussionen mit ihren Vertragspartnern zu vermeiden.

Tipps für die Tagesarbeit

› Grundsätzlich empfiehlt es sich, die Kunden vom Sinn eines schriftlichen Maklerauftrags und einer gesonderten Makler-Vollmacht zu überzeugen. Dies gilt sowohl im Kundeninteresse als auch im Interesse einer reibungslosen Maklertätigkeit. (BVK-Mitglieder können

auf der BVK-Website unter „Mitglieder-Infos“ einen Vorschlag für einen Maklerauftrag und eine Vollmacht einsehen.)

› Sollte ein Versicherer eine aktuelle Vollmacht fordern und mit einem Verfallsdatum für Maklervollmachten argumentieren, kann auf die einschlägigen Regelungen des BGB verwiesen werden. Außerdem wäre es interessant, die Gründe für das wenig praxisorientierte Vorgehen zu erfahren.

› Der Argumentation mit der „Unzumutbarkeit“ einer Korrespondenzpflicht kann entgegengetreten werden, indem der Versicherungsnehmer den Makler durch eine umfassende Vollmacht beauftragt, ihn in allen bestehenden Versicherungsangelegenheiten zu vertreten und auch festlegt, dass die Korrespondenz bezüglich bestehender Versicherungsverträge nur mit ihm zu führen ist. D.h.: Die Vollmacht sollte umfassend sein und konkret die übertragenen Befugnisse umschreiben.

› Lehnt ein Versicherer dennoch eine Korrespondenzpflicht ab, hilft vielleicht ein Zitat aus der einschlägigen BGH-Rechtsprechung: *„Der Versicherer ist im Rahmen der ihn betreffenden vertraglichen Nebenpflichten grundsätzlich gehalten, mit einem vom Versicherungsnehmer eingeschalteten Vertreter zu korrespondieren und diesem auf Verlangen Auskunft zu erteilen, soweit dem nicht berechnete Interessen des Versicherers entgegenstehen.“*

Und die Verletzung vertraglicher (Neben)pfllichten den Versicherungsnehmern gegenüber kann schließlich nicht das Ziel von Versicherungsunternehmen sein. «



von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn

Zweite „Düsseldorfer Maklergespräche“ von BiPRO

Nach der erfolgreichen Premiere der ersten Düsseldorfer Maklergespräche in 2019 folgte am 28. und 29. Januar die zweite Ausgabe der vom Brancheninstitut für Prozessoptimierung e.V. (BiPRO) und dem BVK initiierten Veranstaltung. Die damalige hohe Teilnehmerzahl von 120 Personen konnte dieses Jahr um 40 auf 160 Teilnehmer gesteigert werden, was den positiven Eindruck des letzten Jahres bestätigte.



Diskutierten miteinander: Björn Olbrich (TBO Versicherungsmakler GmbH), Andreas Vollmer (BVK-Vizepräsident), Peter Kofmann (Ergo), André Männicke (Smart Insurtech) und Dr. Rolf Wiswesser (Allianz) (v.l.)

Die Düsseldorfer Maklergespräche dienen als Forum für Makler, Vertriebsvorstände und Interessierte, um aktuelle Entwicklungen in der Maklerbranche zu diskutieren und einzuschätzen. Hier sticht seit Jahren der digitale Wandel hervor, der Makler und Versicherungsunternehmen gleichermaßen vor Herausforderungen stellt, weshalb der Bedarf zum gegenseitigen Austausch größer denn je ist. Zentral war für alle Beteiligten, dass insbesondere die digitale Versorgung mit strukturierten Daten und Dokumenten seitens der Versicherer an die Makler noch nicht in ausreichender Qualität erfolgt.

In diesem Zusammenhang wurde diskutiert, dass es vor allem wichtig ist, dass nicht nur Rumpfdaten, sondern insbesondere tarifrelevante Attribute eines Vertrages, den Maklern in Echtzeit zur Verfügung gestellt werden. Dies war nur einer von mehreren Punkten, bei denen die Teilnehmer noch Handlungsbedarf identifizierten, weshalb die zweiten Düsseldorfer Maklergespräche von großer Bedeutung für die klare Formulierung von Bedürfnissen an die Versicherer waren.

„Wir sind sehr erfreut darüber, dass die Düsseldorfer Maklergespräche wieder stattgefunden haben“, sagte BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer nach der Veranstaltung. „Denn sie boten ein ideales Forum zum Austausch über die aktuellen Entwicklungen des Maklermarktes. Ein ernstes Problem im heutigen Markt sind die noch

weit verbreiteten Dateninseln und die immer noch unzureichende Ausgestaltung der Schnittstellen, die insgesamt dem Versicherungsvertrieb das Leben erschweren und einheitliche Lösungen wünschenswert machen. Der derzeitige Flickenteppich ist ein kontraproduktiver Zustand, der zügig überwunden werden muss.“

Cyber-Security – Hype oder neuer Standard?

Auch das Thema der Risiken und Chancen im Bereich der Cyber-Security wurde lebhaft diskutiert. In den letzten Jahren haben die Angriffe, wie z.B. Phishing und Erpresser-Mails, massiv zugenommen, was zu betriebswirtschaftlichen Problemen führen und finanzielle Ressourcen binden kann. Die Diskutanten waren sich darin einig, dass es an dieser Front zukünftig verstärkt an gemeinsamen Lösungen zu arbeiten gilt, um dadurch größeren Schäden Einhalt zu gebieten. Der Versicherungsmarkt hat in dieser Hinsicht noch Entwicklungsbedarf bei diesem Thema, weshalb noch viel Aufklärung zu leisten ist. Die gewonnenen Kompetenzen könnten dann genutzt werden, um gewinnbringende Angebote im Bereich der Cyber-Security den Kunden zu offerieren.



Mit rund 160 Teilnehmern waren auch die zweiten Düsseldorfer Maklergespräche gut besucht: Im Vordergrund HDI-Vertriebsvorstand Wolfgang Hanssmann und Ex-BVK-Vizepräsident Thomas Billerbeck (v.l.)

Programm brachte Mehrwert

Den Wünschen der Teilnehmer folgend, wurden die Vorträge im Vergleich zum letzten Jahr etwas reduziert. Die gewonnene Zeit wurde genutzt, um sich in den Werkstätten noch mehr den Themen „Datenprozesse &



BiPRO-Präsident Frank Schrills

Co“ und insbesondere dem Schwerpunktthema dieser Maklertage „Gewerbe und Industrie“ zu widmen. Bei dieser Ausgabe wurden zusätzlich „Entscheidungsgespräche“ ermöglicht, in denen Makler im bilateralen Austausch mit hochrangigen Vertretern der Versicherer ihre Eindrücke und Bedürfnisse aus dem alltäglichen Geschäft noch klarer darlegen konnten.

Unter dem Eindruck der beiden Tage resümierte Frank Schrills, geschäftsführender Präsident der BiPRO: „Heute ist es wichtiger denn je, dass Versicherer und Makler sich untereinander mehr als Partner sehen und den Austausch noch zusätzlich intensivieren. Besonders in Zeiten der zunehmenden Digitalisierung darf nicht vergessen werden, dass die Gefahr für unsere Branche eher von Konzernen außerhalb der Branche kommt. Jene könnten quasi über Nacht auf unseren Markt drängen,

und sie verfügen über exzellente digitale Prozesse und Analysemöglichkeiten. Hier gilt es, die Rahmenbedingungen zu schaffen, um etablierten Unternehmen der Assekuranz – vor dem Hintergrund der digitalen Transformation – z.B. über Standards und Normen Möglichkeiten zu geben, sich wettbewerbsfähig aufzustellen.“

Nach den beiden Tagen und dem abwechslungsreichen Programm war die Resonanz der Teilnehmer, wie auch der Verantwortlichen des BiPRO, durchweg positiv. Des-



Thomas Billerbeck im Gespräch mit Dr. Gerrit Böhm (Vorstandsmitglied Volkswahl Bund)

halb wird es eine weitere Folge geben: Die dritten Düsseldorfer Maklertage werden voraussichtlich im Januar 2021 stattfinden. «

Maximilian Becker, BiPRO

» Ich gehe zur Jahreshauptversammlung des BVK in Berlin ...

„ ... weil es wichtiger denn je ist, dass wir Versicherungsvermittler mit einer Stimme sprechen. Dafür ist eine abgestimmte berufspolitische Grundsatzpositionierung unerlässlich. Der BVK ist Sprachrohr zu den Entscheidungsträgern. Hier werden unsere Interessen vertreten.“



Klaus Liebig, Pegnitz



Die App des BVK bietet Informationen und nützliche Service-Tools für Vermittler. Kostenloser Download für iOS und Android.

Überzeugen Sie sich von unserer BVK-Vermittler-App. Wir freuen uns zudem über Ihre Bewertung im jeweiligen Store.



» Herausforderung für Versicherungs- maklerinnen und -makler in Krisenzeiten

Zwischen Sachwalterstellung und unerlaubter Rechtsberatung

Durch die Corona-Krise hat sich für viele Menschen ihre berufliche und private Lebenssituation geändert. Diese geänderten Umstände können für Maklerinnen und Makler Anlass sein, den jeweiligen Beratungsbedarf ihrer Kunden zu prüfen.



© lightwise - Freepik

Covid 19 beeinträchtigt unsere Gesellschaft nicht nur im Hinblick auf die Gesundheit der Menschen. Zu den Folgen der Krise gehören Gesetzesänderungen, Anordnungen der Regierung und der Kommunen, wirtschaftliche Konsequenzen durch Quarantänemaßnahmen, Betriebsschließungen und Kurzarbeit sowie Änderungen in der Arbeitssituation durch Kontaktsperren und mobiles Arbeiten (Homeoffice).

Diese weitreichenden Veränderungen können natürlich auch Konsequenzen für den jeweiligen Versicherungsbedarf haben. Muss ein Unternehmer Angestellte in die Kurzarbeit schicken, Entlassungen aussprechen oder sogar seinen Betrieb vorübergehend schließen, ergibt sich unter Umständen die Notwendigkeit zur Anpassung von Versicherungsbedarf oder die Möglichkeit zur Geltendmachung eventueller Schäden. Werden Angestellte dazu aufgefordert, im Homeoffice zu arbeiten, können sich ebenfalls Überlegungen zur Absicherung ergeben.

Die Corona-Krise ist also nicht nur für den Bereich

rund um das Thema „Kranken“ von Bedeutung, vielmehr kann eine Vielzahl von Sparten betroffen sein. Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler sollten sich in dieser Situation ihrer besonderen Verantwortung den Versicherungsnehmern gegenüber bewusst sein.

Diese besondere Verantwortung bringt bekanntermaßen ein Bündel an Pflichten mit sich. Gleichzeitig bieten diese Pflichten aber auch die Gelegenheit, den Versicherungsnehmern den Wert der Maklertätigkeit zu vergegenwärtigen.

Verantwortung durch Sachwalterstellung

Bereits seit dem Jahr 1985 sprechen wir – in Folge einer Entscheidung des Bundesgerichtshofs (Urteil des BGH vom 22.5.1985, IVa ZR 190/83) – von der „Sachwalterstellung“ des Versicherungsmaklers. Im Hinblick auf die aktuellen Entwicklungen sollen hier die wesentlichen Aspekte noch einmal aufgeführt werden, um die Ansprüche, die die Rechtsprechung an die Maklertätigkeit stellt, zu verdeutlichen.

- › Der Versicherungsmakler ist für den Bereich des von ihm betreuten Versicherungsnehmers dessen Sachwalter.
- › Der Versicherungsmakler ist dem Versicherungsnehmer gegenüber üblicherweise zum Tätigwerden verpflichtet.
- › Verletzt der Versicherungsmakler seine Aufklärungspflichten und Beratungspflichten, so muss er beweisen, dass der Schaden trotz Pflichterfüllung eingetreten wäre.

Im Hinblick auf die Aufgaben und Pflichten des Maklers hat das Gericht in dieser Grundsatzentscheidung ausgeführt:

Den Aufgaben entspricht es, dass der Versicherungsmakler von sich aus das Risiko untersucht, das Objekt prüft und den Versicherungsnehmer als seinen Auftraggeber ständig, unverzüglich und ungefragt über die für ihn wichtigen Zwischen- und Endergebnisse seiner Bemühungen, das aufgegebene Risiko zu platzieren, unterrichten muss. Wegen dieser umfassenden Pflichten kann der Versicherungsmakler für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm betreuten Versi-

cherungsnehmers als dessen treuhänderähnlicher Sachwalter bezeichnet werden.

In einer weiteren wegweisenden BGH-Entscheidung (Urteil vom 14.1.2016; I ZR 107/14), die sich mit Statusfragen des Versicherungsmaklers im Zusammenhang mit dem Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) befasste (s. auch VersVerm 06/16, S. 239ff.), wurde unter Bezugnahme auf das Sachwalter-Urteil Folgendes erläutert:

Zu den Aufgaben des Versicherungsmaklers gegenüber dem Versicherungsnehmer gehört es, den Versicherungsvertrag nach Abschluss weiter zu betreuen, indem er den Vertrag ungefragt auf etwaigen Anpassungsbedarf sowie Verlängerungen hin überprüft und den Versicherungsnehmer rechtzeitig darauf hinweist, den Zahlungsverkehr fördert, im Schadensfall den Versicherungsnehmer sachkundig berät, für sachgerechte Schadensanzeigen sorgt und bei der Schadensregulierung die Interessen des Versicherungsnehmers wahrnimmt. Der Versicherungsmakler ist danach Sachwalter des (zukünftigen) Versicherungsnehmers und steht „im Lager des Kunden“ und nicht des Versicherers.... Für den Versicherungskunden kann er im Schadensfall im Rahmen einer gemäß § 5 Abs. 1 RDG erlaubten

RDG

§ 2

Begriff der Rechtsdienstleistung

- (1) Rechtsdienstleistung ist jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert.

...

§ 3

Befugnis zur Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen

Die selbständige Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen ist nur in dem Umfang zulässig, in dem sie durch dieses Gesetz oder durch oder aufgrund anderer Gesetze erlaubt wird.

§ 4

Unvereinbarkeit mit einer anderen Leistungspflicht

Rechtsdienstleistungen, die unmittelbaren Einfluss auf die Erfüllung einer anderen Leistungspflicht haben können, dürfen nicht erbracht werden, wenn hierdurch die ordnungsgemäße Erbringung der Rechtsdienstleistung gefährdet wird.

§ 5

Rechtsdienstleistungen im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit

- (1) Erlaubt sind Rechtsdienstleistungen im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit, wenn sie als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören. Ob eine Nebenleistung vorliegt, ist nach ihrem Inhalt, Umfang und sachlichen Zusammenhang mit der Haupttätigkeit unter Berücksichtigung der Rechtskenntnisse zu beurteilen, die für die Haupttätigkeit erforderlich sind.

...

*Nebenleistung schadensregulierend tätig werden...
Eine Tätigkeit für den Versicherer gehört dagegen nicht
zum gesetzlichen Leitbild des Versicherungsmaklers.*

Grenzen durch Rechtsdienstleistungsgesetz

Der BGH betont somit die Stellung des Maklers und grenzt seine Tätigkeit unter Bezugnahme auf das RDG ab. Die seitens des Gerichts aufgestellten Forderungen an die Maklertätigkeit bilden die Richtschnur für die tägliche Praxis. Für den jeweiligen Einzelfall müssen sich Maklerinnen und Makler fragen, was die Sachwalterstellung von ihnen verlangt, aber auch, was ihnen durch das RDG nicht erlaubt ist.

Die Maklerpflichten reichen also weit, haben aber auch ihre Grenzen. In der oben erwähnten BGH-Entscheidung aus dem Jahr 2016 hat das Gericht klargestellt, dass der Begriff der Rechtsdienstleistung in § 2 Abs. 1 RDG jede konkrete Subsumtion eines Sachverhalts unter die maßgeblichen rechtlichen Bestimmungen erfasst, die über eine bloß schematische Anwendung von Rechtsnormen ohne weitere rechtliche Prüfung hinausgeht; ob es sich um eine einfache oder schwierige Rechtsfolge handelt, ist dabei unerheblich.

Versicherungsmakler dürfen Rechtsdienstleistungen im Sinne von § 5 Abs. 1 RDG erbringen. Die Leistungen sind nach dieser Regelung aber nur erlaubnisfrei, wenn sie im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit als Nebenleistung erbracht werden. Wie der BGH ausführt, gehört zu diesen erlaubten Leistungen jedenfalls, für

den Kunden den Anpassungsbedarf von Versicherungsverträgen zu überprüfen und ihn bei der Schadensregulierung zu unterstützen.

Einhaltung des lautereren Wettbewerbs

Wenn sie ihre Kunden ansprechen, haben Versicherungsmakler (genauso wie jeder Versicherungsvermittler) das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) zu beachten.

Eine „unzumutbare Belästigung“ im Sinne des § 7 Abs. 2 Nr. 2 UWG sollte unbedingt vermieden werden. Eine solche ist nach dem Gesetz anzunehmen „bei Werbung mit einem Telefonanruf gegenüber einem Verbraucher ohne dessen vorherige ausdrückliche Einwilligung oder gegenüber einem sonstigen Marktteilnehmer ohne dessen zumindest mutmaßliche Einwilligung“.

Wenn es sich bei den Kunden um Verbraucher handelt, benötigt der Vermittler also eine ausdrückliche Einwilligung der Kunden, sie telefonisch zu Werbezwecken anzusprechen. Bei Gewerbekunden genügt eine mutmaßliche Zustimmung. (Zu diesem Thema finden BVK-Mitglieder eine ausführliche Mitglieder-Info im internen Bereich der BVK-Website.) «



von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn

TIPPS FÜR DIE TAGESARBEIT

- › Maklerinnen und Makler treffen als treuhänderähnliche Sachwalter umfassende Pflichten.
- › Der Pflichtenkreis des Versicherungsmaklers umfasst (dem Kunden gegenüber) grundsätzlich auch die Hilfestellung bei der Regulierung eines Versicherungsschadens und die Überprüfung eines eventuellen Anpassungsbedarfs hinsichtlich des Versicherungsschutzes.
- › Rechtsdienstleistungen sind aber nur erlaubt, wenn sie im Zusammenhang mit der Maklertätigkeit als Nebenleistung erbracht werden.
- › Bei der telefonischen Ansprache der Kunden müssen unzumutbare Belästigungen vermieden werden. (Gemäß § 20 UWG können gegen entsprechende Ordnungswidrigkeiten Bußgelder bis zu einer Höhe von 300.000 Euro erhoben werden.)

» Auch der „Pseudomakler“ haftet nur bei schuldhafter Pflichtverletzung

Kein Schadensersatz für den Versicherungsnehmer

Die Maklerhaftung ist immer wieder Gegenstand der Rechtsprechung. Mit den vorliegenden Beschlüssen geht das OLG Dresden zum einen auf das Thema „Pseudomakler“ ein. Zum anderen hat das Gericht seine Rechtsansichten zu den grundsätzlichen Maklerpflichten dargelegt.



© olegdudko - 123RF.com

Der Sachverhalt, der dem Hinweis- und dem Zurückweisungsbeschluss des OLG Dresden (Beschluss vom 9.4.2019, 4 U 441/19; Beschluss vom 16.5.2019, 4 O 441/19) zugrunde liegt, stellt sich im Wesentlichen wie folgt dar: Klägerin war ein Trauring- und Brautmodengeschäft, die Klägerin beehrte Schadensersatz von dem beklagten Versicherungsvermittler wegen eines Wasserschadens in ihren Geschäftsräumen, für die keine Betriebsinhaltsversicherung bestand. Die Klägerin kündigte im Dezember 2015 die bestehende Inhaltsversicherung für das Ladengeschäft zum 24.12.2015. Am 2.12.2015 beauftragte sie den Beklagten, der als Agenturleiter der V. auftrat, bessere Alternativen für die bestehenden Versicherungen zu suchen. Am 11.12.2015 teilte der Beklagte der Klägerin auf Nachfrage mit, dass er dabei sei, weitere Angebote einzuholen. Am 16.12.2015 übersandte er ihr ein Angebot für eine Betriebshaftpflichtversicherung. Am 8.2.2016 kam es im Ladenlokal wegen der Fehlfunktion der Sprinkleranlage zu einem Wasserschaden. Die Klägerin behauptete, der Beklagte habe gegen seine Pflichten aus dem abgeschlossenen Maklervertrag verstoßen, weil er ihr den notwendigen Versicherungsschutz nicht verschafft und sie auch nicht auf die erheblichen Gefahren des fehlenden Versicherungsschutzes hingewiesen habe. In ihrem Ladenlokal waren durch den Wasser-

einbruch zahlreiche Gegenstände beschädigt worden und ihr sei ein Schaden in Höhe von gut 72.000,00 Euro entstanden.

Das OLG Dresden kam zu dem Ergebnis, dass das Landgericht die Klage zurecht abgewiesen hatte und der Klägerin gegen den Beklagten kein Schadensersatz zustehe. In diesem Sinne erließ es einen Hinweisbeschluss. Mit diesem Beschluss stellte das Gericht zunächst klar, dass zwischen den Parteien zwar ein Versicherungsmaklervertrag abgeschlossen worden sei, wobei es offenbleiben könne, ob der Beklagte Versicherungsvertreter war, denn es sei nicht ersichtlich, dass er offengelegt hat, nur für zwei Gesellschaften tätig zu sein.

Makler durch Anschein

Das Gericht wies auf den § 59 Abs. 3 Satz 1 und 2 VVG hin. Danach ist Versicherungsmakler, wer gewerbsmäßig Versicherungsverträge vermittelt oder abschließt, dabei aber nicht vom Versicherer, sondern vom potenziellen Versicherungsnehmer mit dem konkreten Vermittlungsgeschäft betraut worden ist. Als Versicherungsmakler gilt auch, wer gegenüber dem Versicherungsnehmer den Anschein erweckt, er erbringe seine Leistung als Versicherungsmakler. Auch ein Versicherungsvermittler, der im

Verhältnis zu den Versicherern Versicherungsagent oder Mehrfachagent ist, kann als Versicherungsmakler auftreten und mit dem Versicherungsnehmer Maklerverträge schließen. Mit der Folge, dass er für Pflichtverletzungen aus dem Vertrag selbst einzustehen hat.

Das Gericht machte deutlich, dass im vorliegenden Fall der Vermittler genau diesen Anschein erweckt hat. Es sei nicht ersichtlich, dass er beim ersten Geschäftskontakt der Klägerin mitgeteilt hat, dass er Versicherungsvertreter ist. Dazu wäre er aber gemäß § 11 Abs. 1 Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) alte Fassung (jetzt § 15 VersVermV) in Verbindung mit § 60 VVG verpflichtet gewesen. Der Hinweis auf eine Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 Gewerbeordnung (GewO) genügt nicht, denn sowohl Versicherungsmakler als auch Versicherungsvertreter können darunterfallen. Im Übrigen seien auch keine weiteren Umstände ersichtlich gewesen, aus denen die Klägerin hätte erkennen können, dass der Beklagte Versicherungsagent, für lediglich zwei Versicherer tätig und nicht Versicherungsmakler ist.

Somit kann der Vermittler im vorliegenden Fall als „Pseudomakler“ (oder vielleicht besser „Anscheinsmakler“) bezeichnet werden, der aber nach dem VVG wie ein „echter“ Makler verpflichtet ist.

Maklerpflichten bei Umdeckung

Im Weiteren ging das OLG (unter Bezugnahme auf die ständige Rechtsprechung) auf die Sachwalterstellung des Maklers ein und bekräftigte, dass der Versicherungsmakler für den Bereich des Versicherungsverhältnisses des von ihm betreuten Versicherungsnehmers als dessen treuhänderischer Sachwalter bezeichnet werden kann. Als Vertrauter und Berater des Versicherungsnehmers hat er dessen Interessen wahrzunehmen und individuellen, für das betreffende Objekt passenden Versicherungsschutz zu besorgen.

Das Gericht kam allerdings zu dem Ergebnis, dass der beklagte Versicherungsmakler vorliegend nicht gegen diese Pflicht verstoßen hat. Der Beklagte hat noch vor der Kündigung der streitgegenständlichen Inhaltsversicherung (durch die Klägerin) erhebliche Anstrengungen unternommen, um möglichst zeitnah für eine Anschlussversicherung zu sorgen. Auch die Klägerin behauptet nicht, dass er seiner Pflicht verzögerlich nachgekommen sei, vielmehr wirft sie dem Versicherungsmakler einen Verstoß gegen die Informations- und Beratungspflichten vor.

Das Gericht führte zunächst aus, dass die an einen Versicherungsmakler gestellten Anforderungen an eine sachgerechte Aufklärung und Beratung besonders hoch sind. Es erläuterte weiterhin, dass in den Fällen, in denen ein Versicherungsvermittler im Rahmen einer Ana-

lyse der bestehenden Versicherungssituation eine Umdeckung vorschlägt, er den Versicherungsnehmer deutlich vor Augen führen müsse, dass eine vorzeitige Kündigung mit gravierenden Nachteilen verbunden sein kann. Der Vermittler müsse empfehlen, die bestehende Versicherung erst zu kündigen, wenn gewährleistet ist, dass der angestrebte Versicherungsvertrag mit den gewünschten Konditionen zustande kommt.

Dies setzt jedoch voraus, dass der Makler auch mit der Betreuung des bestehenden Vertrags beauftragt und zu einem Zeitpunkt eingeschaltet wird, in dem er noch die Möglichkeit hat, auf die Vermeidung von Deckungslücken hinzuwirken. Genau diese Möglichkeit hatte der Beklagte im vorliegenden Fall jedoch nicht. Die Klägerin hatte gekündigt, ohne den Beklagten hierüber zu informieren. Erst im Nachhinein hatte der Versicherungsmakler eine entsprechende E-Mail erhalten. Unter diesen Voraussetzungen war der Versicherungsmakler zum einen nicht gehalten, die Klägerin von einer übereilten Kündigung abzuhalten. Ebenso wenig war er bei diesem Kenntnisstand gehalten, für die Klägerin um eine vorläufige Deckung bei einem anderen Versicherer nachzusuchen. Der beklagte Versicherungsmakler war schließlich auch nicht verpflichtet, die Klägerin bei Übernahme des Maklerauftrags darauf hinzuweisen, dass die Vermittlung gegebenenfalls scheitern könnte. Der Makler schuldet gerade keine erfolgreiche Vermittlung, so das OLG. Mit Abschluss des Vertrags übernimmt er allein die Verpflichtung, sich um die Vermittlung des für seinen Kunden passenden Versicherungsvertrags zu bemühen, so das Gericht.

Es soll an dieser Stelle aber betont werden, dass der Versicherungsmakler grundsätzlich zur Tätigkeit verpflichtet ist. Dies umfasst in der Regel auch den Abschluss des gewünschten Versicherungsvertrags. Die Besorgung des passenden Versicherungsschutzes. Die Darlegung des OLG ist insoweit ein wenig ungenau. Im Einzelfall sind die konkreten Umstände einer Beauftragung (wann wurde der Makler beauftragt, wurde er rechtzeitig eingeschaltet?) sowie die konkret übernommenen Maklerpflichten, zu berücksichtigen.

In seinem anschließenden Zurückweisungsbeschluss stellte das Gericht klar, dass die Klägerin gegen den beklagten Versicherungsmakler keinen Schadensersatz geltend machen kann. Der Senat des OLG bekräftigt unter Bezugnahme auf seinen Hinweisbeschluss nochmals, dass der Beklagte zu keinem Hinweis auf ein mögliches Scheitern seiner Bemühungen verpflichtet gewesen war, weil es auf der Hand liegt, dass die Vermittlungstätigkeit erfolglos sein kann.

Wie bereits erwähnt, sind jedoch immer die Umstände des Einzelfalls zu berücksichtigen.

§ 59 VVG – Begriffsbestimmungen

....

- (2) Versicherungsvertreter im Sinn dieses Gesetzes ist, wer von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.
- (3) Versicherungsmakler im Sinn dieses Gesetzes ist, wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein. Als Versicherungsmakler gilt, wer gegenüber dem Versicherungsnehmer den Anschein erweckt, er erbringe seine Leistungen als Versicherungsmakler nach Satz 1.

§ 60 VVG – Beratungsgrundlage des Versicherungsvermittlers

- (1) Der Versicherungsmakler ist verpflichtet, seinem Rat eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zu Grunde zu legen, so dass er nach fachlichen Kriterien eine Empfehlung dahin abgeben kann, welcher Versicherungsvertrag geeignet ist, die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfüllen. Dies gilt nicht, soweit er im Einzelfall vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers diesen ausdrücklich auf eine eingeschränkte Versicherer- und Vertragsauswahl hinweist.
- (2) Der Versicherungsmakler, der nach Absatz 1 Satz 2 auf eine eingeschränkte Auswahl hinweist, und der Versicherungsvertreter haben dem Versicherungsnehmer mitzuteilen, auf welcher Markt- und Informationsgrundlage sie ihre Leistung erbringen, und die Namen der ihrem Rat zu Grunde gelegten Versicherer anzugeben. Der Versicherungsvertreter hat außerdem mitzuteilen, für welche Versicherer er seine Tätigkeit ausübt und ob er für diese ausschließlich tätig ist.
- (3) Der Versicherungsnehmer kann auf die Mitteilungen und Angaben nach Absatz 2 durch eine gesonderte schriftliche Erklärung verzichten.

Tipps für die Tagesarbeit

- › Der Versicherungsvermittler ist gemäß § 15 VersVermV verpflichtet, dem Versicherungsnehmer beim ersten Geschäftskontakt mitzuteilen, wie sein Vermittlerstatus ist. Ein Versicherungsvertreter hat diese Eigenschaft also offenzulegen.

Der Kunde soll wissen, „wen er vor sich hat“.

- › Ein Versicherungsvermittler, der im Verhältnis zu den Versicherungen Versicherungsvertreter ist, haftet dem Versicherungsnehmer als Versicherungsmakler, wenn er diesem gegenüber nicht deutlich macht, dass er als Versicherungsvertreter auftritt. Der bloße Hinweis auf die ihm nach § 34 d GewO erteilte Erlaubnis reicht nicht aus. Denn sowohl Versicherungsmakler als auch Versicherungsvertreter können darunterfallen.

Die Pflicht zur Information des Kunden sollte ernst genommen werden. Ein falscher Eindruck beim Kunden kann Konsequenzen für die Haftung des Vermittlers haben. Auch ein Versicherungsvertreter kann durch einen fälschlich erweckten Anschein – als Pseudomakler – wie ein „echter“ Versicherungsmakler verpflichtet sein.

- › Grundsätzlich gehört es bei einem beabsichtigten Versicherungsverwechsel in einem existenziell bedeutsamen Bereich, zu dem auch die betriebliche Inhaltsversicherung gehört, zu den Pflichten des Maklers, Deckungslücken zu vermeiden. Hat der Versicherungsnehmer

allerdings bereits selbst gekündigt, bevor er den Makler kontaktiert, ist dieser grundsätzlich nicht gehalten, sich bei einem anderen Versicherer kurzfristig um eine vorläufige Deckung bis zum Abschluss der Anschlussversicherung zu bemühen.

Makler treffen beim „Umdecken“ weitgehende Aufklärungspflichten. Auch müssen Deckungslücken vermieden werden. Allerdings muss der Vermittler rechtzeitig eingeschaltet und beauftragt worden sein. Für einen Pseudomakler gilt nichts anderes.

- › Der Versicherungsmakler ist nicht in jedem Fall verpflichtet, den Kunden darauf hinzuweisen, dass eine beabsichtigte Vermittlung auch scheitern kann. Der Versicherungsmakler übernimmt mit Abschluss des Maklervertrags jedenfalls die Verpflichtung, sich um die Vermittlung des für seinen Kunden passenden Versicherungsvertrags zu bemühen. Im Einzelfall gilt im Hinblick auf die übernommenen Pflichten natürlich der Inhalt des Maklervertrags.

Und zu beachten ist: Der Versicherungsmakler ist grundsätzlich zur Tätigkeit verpflichtet. In jedem Fall sind die Umstände des Einzelfalls zu berücksichtigen. «

von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn



» Makler erreichen noch mehr Versicherer dank easy Login und TGIC

Portal jetzt in neuem Design

Makler können über die easy Login GmbH jetzt weitere Versicherer erreichen: Durch die Zusammenarbeit mit der Trusted German Insurance Cloud (TGIC) sind ab dem 5. Mai auch die Allianz, Nürnberger Versicherung, Versicherungskammer Bayern, die Stuttgarter, Dialog Versicherung und die Provinzial Nordwest an das Portal angeschlossen. Weitere Versicherer wollen im Laufe des Jahres 2020 dazukommen.

Zusätzlich präsentieren sich die easy Login-Website und das Single Sign-On-Portal in einem frischen Design. Das neue, technisch überarbeitete Portal befindet sich in einer produktiven Pilotphase und ist unter www.einfach-einmal-einloggen.de erreichbar.

Alle rund 22.000 Bestandskunden können sich mit ihren bestehenden Zugangsdaten über die neue Website anmelden und ihre freigeschalteten Versicherer unverändert erreichen.

Durch die Kooperation von easy Login und TGIC ist der Mehrwert für die Nutzer deutlich angestiegen. Denn Bestandskunden können sofort alle neu angebunde-

nen Versicherer erreichen, wenn sie ihr Login-Verfahren einmalig umstellen. Das funktioniert selbsterklärend und innerhalb kürzester Zeit mit der neuen Funktion „Account erweitern“. Selbstverständlich kann der Makler im Anschluss direkt weiterarbeiten.

Wer seinen Account erweitert, kann demnächst zusätzliche Funktionen nutzen. So soll das Verwalten von easy Login-Accounts einer Maklerfirma sowie das Freischalten von Gesellschaften für bestehende Accounts erleichtert werden.

Kurzprofil der easy Login GmbH

Der Single Sign-On e.V. als Trägerverein seiner 100%-igen Tochtergesellschaft easy Login GmbH hat seit 2010 ein anerkanntes und weit verbreitetes Single Sign-On-Verfahren etabliert. easy Login ist mittlerweile bekannt als der Schlüssel zur sicheren digitalen Kommunikation zwischen Maklern, Softwareanbietern und Produktgebern der Versicherungs- und Finanzwirtschaft. easy Login fördert digitale Prozesse und setzt als überzeugtes BIPRO-Mitglied auf standardisierte BIPRO-Schnittstellen. «

EUROPA

» Europa – die Corona-Krise – der BVK

Auch in den europäischen Gremien hat die Corona-Krise Spuren hinterlassen. Viele Vorhaben der Europäischen Kommission sind ausgesetzt oder vertagt. Dennoch hält der BVK in Form von wöchentlichen Videokonferenzen Kontakt zu den entscheidenden Gremien über seinen europäischen Dachverband „European Federation of Insurance Intermediaries“ (BIPAR). Diese wöchentlichen Meetings geben Aufschluss darüber, wie in den einzelnen europäischen Staaten mit der Corona-Krise im Bereich der Versicherungsvermittlung umgegangen wird. Dabei sind nationale Unterschiede immer wieder deutlich sichtbar. Klar wird aber, dass der Wirtschaftszweig der Versicherungsvermittler durch die Corona-Krise stark betroffen ist, nicht nur durch die Schließung der

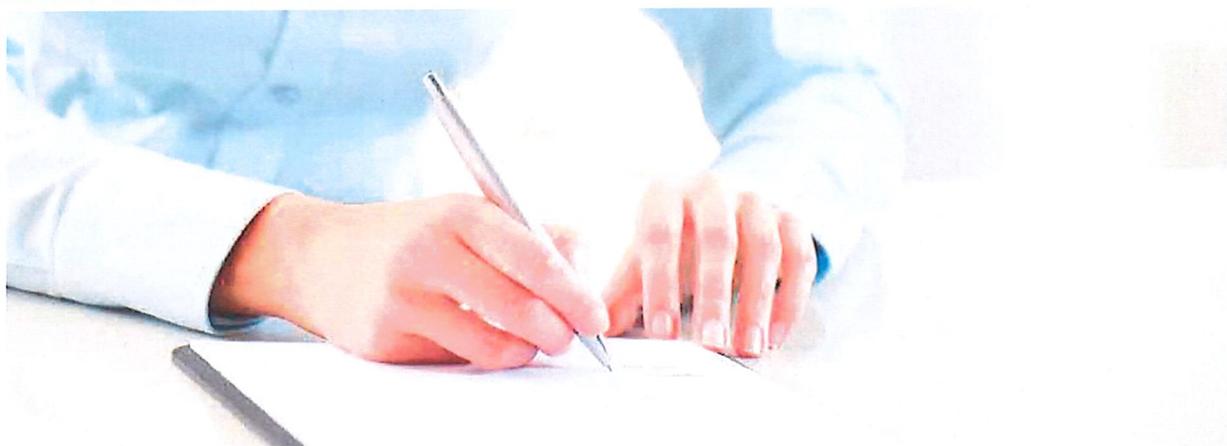
Agenturen, sondern auch durch den Wegbruch von Neugeschäften.

Aber auch rechtliche Fragestellungen sind mit unterschiedlicher Ausprägung zu diskutieren. So ist z.B. die Frage der Betriebsschließungsversicherung und der Abdeckung von Ansprüchen der Versicherungsnehmer ein Thema, was nicht nur den deutschen Markt betrifft. Gleiches gilt für die Frage, was mit Prämien und Courtagen passiert, wenn der Staat in Versicherungsverträge eingreift. So gibt es in einigen Ländern gesetzliche Bestimmungen, wonach Versicherungsnehmer von der Prämienzahlung befreit sind. Es stellt sich daher berechtigterweise die Frage, ob in diesem Fall noch die Cour-

» Fehlendes Beratungsprotokoll führt nicht automatisch zur Haftung des Maklers

Beweispflicht kann auch den Versicherungsnehmer treffen

Das Fehlen einer Beratungsdokumentation führt häufig zu Problemen. Nicht immer trifft die Beweislast bei Schadensersatzansprüchen wegen angeblicher Falschberatung eines Versicherungsmaklers aber den Vermittler.



© visivasnc - 123RF

Nach § 61 VVG sind Versicherungsvermittler verpflichtet, Versicherungsnehmer nach Wünschen und Bedürfnissen zu befragen, zu beraten, den Rat zu begründen und dies zu dokumentieren. Das Fehlen einer Beratungsdokumentation geht häufig zu Lasten der Vermittler, da die Folge eine Beweislastumkehr sein kann, die sich für die Versicherungsvermittler negativ auswirkt.

Nicht zu vergessen ist allerdings, dass auch beim Fehlen einer Beratungsdokumentation für diejenigen Umstände, aus denen sich eine Rechtspflicht des Vermittlers zur Beratung über ein bestimmtes Versicherungsprodukt ergeben soll, der Versicherungsnehmer beweispflichtig ist. Mit einem eben solchen Sachverhalt hatte sich das OLG Hamm (Beschluss vom 28.6.2019, 20 U 70/19) zu befassen.

Der Sachverhalt

Die klagende Versicherungsnehmerin schloss am 17.5.2017 bei einem Versicherer einen Rentenversicherungsvertrag ab. Bei Abschluss des Vertrags unterzeichnete sie eine Erklärung, wonach ihr der Versicherungsschein, die Vertragsbestimmungen einschließlich der AVB sowie die Verbraucherinformationen ausgehändigt wurden.

Vor Abschluss des Vertrags war die Klägerin von dem beklagten Versicherungsmakler in ihrer Privat-

wohnung beraten worden. Dabei wurde die Möglichkeit einer betrieblichen Altersvorsorge nur kurz erörtert. Da der Betrieb, bei dem die Klägerin seinerzeit beschäftigt war, eine solche nicht anbot, war sie der Auffassung, dass eine betriebliche Altersvorsorge deshalb für sie nicht in Betracht komme. Ein Beratungsprotokoll wurde durch den Versicherungsmakler nicht erstellt. Auf den Rentenversicherungsvertrag erbrachte die Klägerin eine Einmalzahlung von 10.000 Euro sowie insgesamt sieben monatliche Prämienzahlungen in Höhe von jeweils 150 Euro.

Im Jahr 2018 überlegte es sich die Versicherungsnehmerin anders, mit Schreiben vom 3.5.2018 erklärte sie den Widerruf sowie die Anfechtung ihrer auf den Vertragsschluss gerichteten Willenserklärung. Mit ihrer Klage hat sie die Zahlung eines Betrags in Höhe der Summe von Einmalzahlung und geleisteten Prämien geltend gemacht. Das Landgericht hatte die Klage abgewiesen und die Berufung der Klägerin vor dem OLG hatte keinen Erfolg.

Kein Widerruf und kein Anfechtungsgrund

Das Gericht stellte zunächst fest, dass ein Widerruf nicht fristgerecht erfolgt sei. Vorliegend handelte es sich – obwohl der Versicherungsvertrag in der Privatwohnung der Klägerin geschlossen wurde – nicht um ein Haustürgeschäft (in diesen Fällen könnte ein

§ 60 VVG

Beratungsgrundlage des Versicherungsvermittlers

- (1) Der Versicherungsmakler ist verpflichtet, seinem Rat eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zu Grunde zu legen, so dass er nach fachlichen Kriterien eine Empfehlung dahin abgeben kann, welcher Versicherungsvertrag geeignet ist, die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfüllen. Dies gilt nicht, soweit er im Einzelfall vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers diesen ausdrücklich auf eine eingeschränkte Versicherer- und Vertragsauswahl hinweist.

...

§ 61 VVG

Beratungs- und Dokumentationspflichten des Versicherungsvermittlers

- (1) Der Versicherungsvermittler hat den Versicherungsnehmer, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und, auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien, zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben. Er hat dies unter Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrags nach § 62 zu dokumentieren.

...

§ 62 VVG

Zeitpunkt und Form der Information

- (1) Dem Versicherungsnehmer sind die Informationen nach § 60 Abs. 2 vor Abgabe seiner Vertragserklärung, die Informationen nach § 61 Abs. 1 vor dem Abschluss des Vertrags klar und verständlich in Textform zu übermitteln.

...

§ 63 VVG

Schadensersatzpflicht

Der Versicherungsvermittler ist zum Ersatz des Schadens verpflichtet, der dem Versicherungsnehmer durch die Verletzung einer Pflicht nach § 60 oder § 61 entsteht. Dies gilt nicht, wenn der Versicherungsvermittler die Pflichtverletzung nicht zu vertreten hat.

Widerrufsrecht gemäß § 312 g BGB vorliegen). Die Widerrufsmöglichkeiten des Versicherungsnehmers beurteilen sich ausschließlich nach den Vorschriften des VVG.

Auch einen Anfechtungsgrund sah das Gericht nicht als gegeben an. Soweit die Klägerin die Vorstellung hatte, der von ihr abgeschlossene Vertrag sei „lukrativer“, als dies tatsächlich der Fall war, läge nur ein unbeachtlicher Motivirrtum vor.

Schadensersatzansprüche werden abgelehnt

Nach Ansicht des OLG kommt gegen die beklagte Versicherungsgesellschaft ein Schadensersatzanspruch aus § 6 Abs. 5 VVG wegen einer vermeintlichen Falschberatung durch die ebenfalls beklagte Versicherungsmaklerin nicht in Betracht. Das Gericht wies darauf hin, dass diese Anspruchsgrundlage unanwendbar sei, wenn der Versicherungsvertrag, wie hier, von einem Versicherungsmakler vermittelt wurde. Zwar könnten sich auch in solchen Fällen ergänzend Hinweispflichten des Versicherers ergeben, eine solche Pflicht besteht aber nur in Ausnahmefällen, etwa wenn der Antrag des Versicherungsinteressenten erkennbar unklar ist.

Weiterhin – und für Vermittlerinnen und Vermittler besonders interessant – stellte das OLG klar, dass auch gegen den beklagten Versicherungsmakler kein Schadensersatzanspruch besteht. Das Gericht machte deutlich, dass als Anspruchsgrundlage lediglich der § 63 Satz 1 VVG in Betracht kommt. Entscheidend sei im vorliegenden Fall aber, dass, selbst wenn eine Pflichtverletzung des Maklers vorläge, jedenfalls die Höhe eines etwaigen Schadens seitens der Klägerin nicht hinreichend dargelegt worden ist.

Das Gericht räumte ein, dass der durch eine fehlerhafte Beratung entstehende Schaden in der Belastung mit einem nachteiligen Vertrag liegen kann, sodass der Anspruchsteller verlangen kann, so gestellt zu werden, wie er ohne Vertragsschluss stünde. Dies gelte aber nur dann, wenn der Versicherungsnehmer geltend macht, er hätte bei zutreffender Beratung überhaupt keinen Vertrag geschlossen. Gerade das sei aber vorliegend nicht der Fall. Die Klägerin hatte nicht dargelegt, dass sie bei zutreffender Beratung nicht gar keinen, sondern einen anderen Vertrag abgeschlossen hätte.

Und deshalb wäre eine nähere Darlegung der Klägerin erforderlich gewesen, welche konkrete Form der betrieblichen Altersvorsorge sie bei zutreffender Beratung

gewählt haben würde und wie sich ihre wirtschaftliche Situation dann im Vergleich zu derjenigen, wie sie angesichts des nunmehr abgeschlossenen Vertrags tatsächlich besteht, dargestellt hätte. Genau an diesen Darlegungen fehlte es jedoch. Trotz mehrfacher Hinweise der Gerichte hat die Klägerin zu der Höhe eines etwaigen Schadens keinerlei Ausführungen gemacht.

Keine Verletzung der Beratungspflichten

Das OLG argumentierte weiter, dass es im Übrigen an der Verletzung einer aus §§ 60, 61 VVG folgenden Beratungspflicht des Maklers fehlt. Das Gericht führte aus, dass der beklagte Versicherungsmakler seiner Pflicht zur Bedarfsermittlung (folgend aus § 61 Abs. 1 VVG) in nicht zu beanstandender Weise nachgekommen ist. Der Versicherungsmakler hat im vorliegenden Fall die persönliche Lebenssituation der Versicherungsnehmerin und ihre Vorstellungen für die Zukunft erfragt, um sie auf dieser Grundlage hinsichtlich einer Absicherung für das Rentenalter beraten zu können. Insbesondere erörterte er mit ihr, dass die Lebensplanung der Klägerin die Möglichkeit vorsah, für gewisse Zeiträume aus dem Berufsleben auszuscheiden.

Auch eine Verletzung der Pflicht, ausgehend von diesem Bedarf den dafür passendsten Versicherungsschutz zu empfehlen, ist nach Meinung des OLG nicht festzustellen. Die Klägerin selbst ist für ihre Behauptung, der Makler habe für diesen zuvor ermittelten Bedarf nicht den passendsten Versicherungsschutz empfohlen, darlegungs- und beweispflichtig. Daher stellte das Gericht fest: „Es ist Sache der Klägerin, darzulegen und zu beweisen, welche nach den Umständen konkret erforderliche Aufklärung oder Empfehlung der Beklagte pflichtwidrig unterlassen hat. Daran ändert das – unstreitige – Fehlen einer Beratungsdokumentation nichts.“

Folgen der fehlenden Dokumentation

Wie das Gericht weiter ausführt, kann das Fehlen einer Beratungsdokumentation zu Beweiserleichterungen bis hin zur Beweislastumkehr führen. Das betrifft allerdings lediglich die Frage, ob eine bestimmte, nicht dokumentierte, Beratung erfolgt ist oder nicht. Daher verweist das Gericht darauf, dass in den Fällen, in denen sich ein solcher Hinweis von wesentlicher Bedeutung nicht aus der Dokumentation ergibt oder die Dokumentation völlig fehlt, der Vermittler für seine Behauptung, er habe in bestimmter Weise beraten, beweispflichtig sein kann.

Auch Versicherungsnehmer haben Pflichten

Etwas anderes gilt aber hinsichtlich derjenigen tatsächlichen Umstände, aus denen der Versicherungsinteressent überhaupt die Rechtspflicht des Vermittlers herleiten

will, ihn über ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu beraten. Unabhängig vom Vorhandensein oder Fehlen einer Beratungsdokumentation ist deshalb im vorliegenden Fall die Klägerin beweibelastet für diejenigen Tatsachen, aus denen sich eine rechtliche Verpflichtung des beklagten Maklers ableiten ließe, sie über einzelne Möglichkeiten einer betrieblichen Altersvorsorge zu beraten. Allein die pauschale Behauptung, es hätte für sie „doch wirklich bessere Formen der Altersvorsorge“ gegeben, insbesondere wäre eine betriebliche Altersvorsorge angesichts der „persönlichen Verhältnisse“ der Klägerin für sie günstiger gewesen, genügt dieser Darlegungs- und Beweislast nicht. Der beklagte Versicherungsmakler hatte seinerseits behauptet, angesichts der von der Versicherungsnehmerin für ihre Zukunft in Betracht gezogenen Unterbrechung ihrer Berufstätigkeit sei eine betriebliche Altersvorsorge für sie unpassend gewesen. Angesichts dessen wäre es Sache der Klägerin gewesen, nachvollziehbar darzulegen, welcher konkrete andere Versicherungsvertrag ihr welche konkreten Vorteile gebracht hätte, sodass sich daraus eine Verpflichtung des beklagten Maklers ableiten ließe, hierüber zu informieren und zu beraten. Nach Ansicht des Gerichts ist nicht ersichtlich, in wieweit ein etwaiger anderer Vertrag bei einer Gesamtbetrachtung wirtschaftlich günstiger für die Klägerin gewesen wäre. Auch der Vortrag der Klägerin, sie wäre bei anderen Verträgen in der Anspar- und Rentenphase bezüglich Teilauszahlungen deutlich flexibler gewesen, vermag eine Pflichtverletzung des beklagten Maklers nicht zu begründen. Die Klägerin lässt dabei außer acht, dass die Empfehlung des Beklagten ausdrücklich auf der unstreitigen Lebensplanung der Klägerin basierte, zum Zweck der Familiengründung ihre Berufstätigkeit zumindest zeitweise zu unterbrechen. Wie sich diese Lebensplanung zu den anderen Vertragsgestaltungen verhält, welche die Klägerin in den Raum stellt, ist nicht ersichtlich. Nach ihren eigenen Darlegungen sei es ihr Ziel gewesen, „später möglichst viel Rente“ zu erhalten. Angesichts dessen durfte der beklagte Makler seine Beratung an dem Ziel ausrichten, eine möglichst hohe Rentenzahlung zu gewährleisten. Eine ständige Verfügbarkeit des angesparten Kapitals für (Teil-)Auszahlungen steht diesem Ziel naturgemäß entgegen.

Abschließend betonte das OLG, dass die Verletzung der Dokumentationspflicht gerade nicht kausal zu dem geltend gemachten Schaden, der Zahlung der Prämien, geführt hat. Diese Pflichtverletzung hatte zwar Beweiserleichterungen zur Folge, die hier jedoch nichts daran ändern, dass ein Anspruch der Klägerin nicht besteht.

TIPPS FÜR DIE TAGESARBEIT

- › Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler sind gut beraten, die ihnen obliegenden Beratungs- und Dokumentationspflichten ernst zu nehmen, denn das Fehlen einer Beratungsdokumentation kann zu Beweiserleichterungen für Versicherungsnehmer – bis hin zur Beweislastumkehr – führen. Was bedeutet, dass die Beweisführung für die Vermittler erschwert wird.
- › Diese Beweiserleichterungen treffen allerdings nur die Frage, ob eine bestimmte, eben nicht dokumentierte, Beratung erfolgt ist oder nicht.
- › Macht jedoch der Versicherungsnehmer Schadensersatzansprüche wegen einer behaupteten Falschberatung durch einen Versicherungsmakler geltend, ist er auch beim Fehlen einer Beratungsdokumentation für diejenigen Umstände beweispflichtig, aus denen sich eine Rechtspflicht des Vermittlers zur Beratung über ein bestimmtes Versicherungsprodukt ergeben soll. Das bedeutet, dass alleine eine pauschale Behauptung, es hätte geeignetere Versicherungsprodukte gegeben, nicht genügt.
- › Damit kann grundsätzlich auch die Argumentation eines Versicherungsnehmers, dass allenfalls ein Zeuge bzw. ein Sachverständiger die Feststellung ermöglichen könne, ob das Beratungsergebnis das „bestmögliche Ergebnis“ ist, ein Gericht nicht überzeugen. Der Versicherungsnehmer ist für die Behauptung, ein Versicherungsmakler habe für den ermittelten Bedarf gerade nicht den passendsten Versicherungsschutz empfohlen, darlegungs- und beweispflichtig.
- › In einem Streitfall ist es grundsätzlich Sache der Versicherungsnehmer, darzulegen und zu beweisen, welche nach den Umständen konkret erforderliche Aufklärung oder Empfehlung der beratende Versicherungsmakler pflichtwidrig unterlassen hat.
- › Es bleibt festzuhalten, dass Auseinandersetzungen über Beratungsfehler leichter zu vermeiden sind, wenn Versicherungsmakler ihre Dokumentationspflichten sorgfältig erfüllen. Die Erstellung einer umfassenden Dokumentation sollte nicht als lästige Pflicht angesehen werden. Beratungsprotokolle sind wichtige Tools für eine erfolgreiche Vermittlertätigkeit und störungsfreie Kundenbeziehungen.



von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn

BUNDESVERBAND DER DIENSTLEISTUNGSWIRTSCHAFT

Konjunkturpaket – Videokonferenz mit Bundeswirtschaftsminister Altmaier

Der BDWi-Präsident Michael H. Heinz hat das Konjunkturpaket der Bundesregierung am 12. Juni in einer Videokonferenz des Bundeswirtschaftsministeriums mit Bundesminister Peter Altmaier ausdrücklich gelobt.

„Die Dienstleistungswirtschaft begrüßt das Konjunkturpaket der Bundesregierung. Es enthält viele geeignete Maßnahmen, um die Wirtschaft wieder in Schwung zu bringen. Das gilt ausdrücklich auch für die vorübergehende Mehrwertsteuersenkung, auch wenn sie für

die Unternehmen zu erheblichem Mehraufwand führt“, erklärte Heinz. „Bei Detailfragen sehen wir noch Verbesserungsbedarf, so z. B. bei B2B-Geschäften. Denn bei Geschäften zwischen Unternehmen ist die Mehrwertsteuer nur ein durchlaufender Posten. Dort schlagen aber trotzdem erhebliche bürokratische Lasten zu Buche.“

Bei dem Programm für Überbrückungshilfen fielen einzelne Branchen durchs Raster, weil deren Besonderheiten bei den Kriterien nicht berücksichtigt werden, so

Kann ein Makler Erfüllungsgehilfe eines Versicherers sein?

Fehlender Hinweis auf Tresor-Eigenschaften wird Gesellschaft angelastet

Eine Entscheidung des Landgerichts Hamburg (Urteil des LG Hamburg vom 20.5.2020, 314 O 109/18) bringt Begriffe in einen Zusammenhang, die üblicherweise nicht zusammengehören: Versicherungsmakler und Erfüllungsgehilfe eines Versicherers. Dies ist befremdlich und rechtfertigt einen genaueren Blick auf die Entscheidung.

Im vorliegenden Fall hatte der Kläger bei der Rechtsvorgängerin der beklagten Versicherungsgesellschaft einen Hausratversicherungsvertrag abgeschlossen. Zu diesem Zeitpunkt besaß der Kläger keinen Wertschutzschrank. Später wurde die Entschädigungsgrenze für Wertsachen auf 35 % der Versicherungssumme je Versicherungsfall erhöht. Die Erhöhung der Entschädigungsgrenze wurde u. a. daran geknüpft, dass die Wertsachen „in einem verschlossenen mehrwandigen Stahlschrank mit einem Mindestgewicht von 200 kg“ aufbewahrt werden (diese Voraussetzung erfüllte der Tresor des Klägers). Der Kläger hatte dann im Jahr 2007 über seinen Versicherungsmakler einen geänderten Hausratversicherungsvertrag bei der Beklagten abgeschlossen. Die Versicherungssumme war 399.000,00 Euro. Es wurde eine Erhöhung der Entschädigungsgrenze für Wertsachen innerhalb eines VDS-geprüften Schutzschrankes (diese Eigenschaft besaß der Tresor allerdings nicht) vereinbart.

Zehn Jahre später kam es zu einem Einbruchdiebstahl, aus dem Tresor wurden Wertgegenstände gestohlen. Der entstandene Schaden belief sich auf einen sechsstelligen Betrag.

Ursprünglich war im vorliegenden Fall die Erhöhung der Entschädigungsgrenze also nur daran geknüpft, dass die Wertgegenstände innerhalb eines mehrwandigen Stahlschranks mit einem Mindestgewicht von 200 kg aufbewahrt wurden, eine Voraussetzung, die der Tresor des Versicherungsnehmers erfüllte. Das vor Gericht zu entscheidende Problem ergab sich deshalb, weil es sich nicht um einen VDS-anerkannten Tresor handelte, so dass das Gericht zu klären hatte, ob die Begrenzung der Versicherungssumme für Wertgegenstände nach den über den Versicherungsmakler vereinbarten Bedingungen zugrunde zu legen war. Das Landgericht Hamburg erkannte den Anspruch des Klägers an und stellte fest, dass sich die Beklagte nicht auf die Begrenzung der Versicherungssumme für Wertgegenstände außerhalb eines VDS-anerkannten Schutzschrankes berufen konnte.

Hierbei standen insbesondere folgende Erwägungen im Vordergrund:

- › Die Erhöhung der Entschädigungsgrenze war lediglich daran geknüpft, dass die Wertgegenstände innerhalb eines mehrwandigen Stahlschranks mit einem Mindestgewicht von 200 kg aufbewahrt wurden. Diese Voraussetzungen erfüllte der streitgegenständliche Wandtresor.
- › Es steht zur Überzeugung des Gerichts fest, dass die spätere Vertragsumstellung auf Initiative des beklagten Versicherers erfolgte.
- › Es wäre Sache des Versicherers gewesen, den Kläger vor der Umstellung darauf hinzuweisen, dass der neue Vertrag und die neuen Versicherungsbedingungen an den Tresor höhere Qualifikationen als bisher stellen.
- › Es war grundsätzlich das Interesse des beklagten Versicherers, neue Versicherungsbedingungen gegenüber dem Versicherungsnehmer durchzusetzen. Dies folgt aus der E-Mail-Korrespondenz.
- › Dies gilt auch dann, wenn die Änderung durch einen Versicherungsmakler vermittelt wird. Trotz § 6 Abs. 6 VVG trifft die Versicherung eine eigene Hinweispflicht, wenn sie sich für die Erfüllung ihrer Interessen (hier Umstellung der Versicherungsbedingungen) und der damit einhergehenden Pflichten, auch über die Nachteile bzw. Verschlechterungen zu informieren, der Hilfe des Versicherungsmaklers bedient. Insoweit agiert der Versicherungsmakler dann als Erfüllungsgehilfe der Versicherung und steht nicht im Lager des Versicherungsnehmers.
- › Es wurde nicht hinreichend dargelegt, dass der beklagte Versicherer dieser eigenen Verpflichtung nachgekommen ist. Vielmehr gilt als unstrittig, dass der Makler dem Kläger sogar mitgeteilt hat, dass der vorhandene Wertschutzschrank ausreicht, um den erhöhten Versicherungsschutz zu erlangen. Diese Mitteilung ist der

Beklagten zuzurechnen, da sie den Versicherungsmakler als ihren Erfüllungsgehilfen zur Vertragsänderung eingesetzt hat.

- › Aus dem Versicherungsschein ist für den Kläger nicht ersichtlich gewesen, dass an die Werterhöhung für den Tresor besondere Bedingungen geknüpft sind. Dies hätte sich lediglich aus der Lektüre der Versicherungsbedingungen ergeben. Die Abänderung dort war aber für den Kläger überraschend und genügt der Erfüllung einer Hinweispflicht der Versicherung nicht, so dass er diese nicht gegen sich gelten lassen muss. Der erhöhte Versicherungswert für Wertgegenstände in Schutzschränken ist daher nicht daran geknüpft, dass es sich um einen VDS-geprüften Tresor handelt.

Wird der Makler zum Erfüllungsgehilfen?

Nach Ansicht des Gerichts besteht also im vorliegenden Fall eine Hinweispflicht für den Versicherer und nicht für den Makler, weil der Makler als Erfüllungsgehilfe handelte. Wie kommt das LG zu dieser Bewertung?

Den Entscheidungsgründen ist zu entnehmen, dass für das Gericht ausschlaggebend war, dass der Vertrag „auf Initiative der Beklagten“ umgestellt worden ist. Nach Ansicht des Landgerichts hat sich der Versicherer für die Erfüllung seiner Interessen (der Umstellung der Versicherungsbedingungen) der Hilfe des Versicherungsmaklers

bedient und somit sei der Versicherungsmakler Erfüllungsgehilfe des Versicherers gewesen.

Zur Verdeutlichung sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass (im Sinne des § 278 BGB) Erfüllungsgehilfe ist, wer nach den tatsächlichen Gegebenheiten des Falles mit dem Willen des Schuldners bei der Erfüllung der diesem obliegenden Verbindlichkeit als seine Hilfsperson tätig wird (so die einschlägige Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs, BGHZ 13, 111, 113). Nach Ansicht des Landgerichts Hamburg trifft dies im vorliegenden Fall auf den handelnden Versicherungsmakler zu.

Auch wenn auf den ersten Blick in dieser Schlussfolgerung „Keine Verpflichtung und damit keine Haftung für den Makler“ ein positiver Aspekt gesehen werden kann, ergibt sich doch gleichzeitig ein unangenehmer „Beigeschmack“. Es stellt sich doch zwangsläufig die Frage, ob die Bewertung eines unabhängigen Versicherungsmaklers als Erfüllungsgehilfe des Versicherungsunternehmens mit der Stellung des Versicherungsmaklers vereinbar ist.

Das Gericht konstatiert mit leichter Hand einen „Stellungswechsel“ des Maklers. Es stellt fest: „*Insoweit agiert der Versicherungsmakler dann als Erfüllungsgehilfe der Versicherung und steht nicht im Lager des Versicherungsnehmers.*“ Woraus ergibt sich dieser Stellungs-

§ 278 BGB

Verantwortlichkeit des Schuldners für Dritte

- (1) Der Schuldner hat ein Verschulden seines gesetzlichen Vertreters und der Personen, deren er sich zur Erfüllung seiner Verbindlichkeiten bedient, in gleichem Umfang zu vertreten, wie eigenes Verschulden.

...

§ 6 VVG

Beratung des Versicherungsnehmers

- (1) Der Versicherer hat den Versicherungsnehmer, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und, auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien, zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben. Er hat dies unter Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrags zu dokumentieren.

...

- (6) Die Absätze 1 bis 5 sind auf Versicherungsverträge über ein Großrisiko im Sinn des § 210 Absatz 2 nicht anzuwenden, ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird.

wechsel? Spätestens seit dem Sachwalterurteil (Urteil des BGH vom 22.5.1985, IV A ZR 190/83) ist unstrittig, dass der Versicherungsmakler dem Versicherungsnehmer gegenüber besondere Pflichten zu erfüllen hat und als dessen „Bundesgenosse“ und „treuhänderähnlicher Sachwalter“ eben in dessen Lager und nicht im Lager des Versicherungsunternehmens steht.

Nach den Ausführungen des Landgerichts ist davon auszugehen, dass für das Gericht von Bedeutung war, dass die Vertragsumstellung „auf Initiative der Beklagten“ erfolgte. Es sei „ihr Interesse“ gewesen, neue Versicherungsbedingungen gegenüber dem Versicherungsnehmer durchzusetzen. In der Fachpresse wird z. T. argumentiert, dass es sich hier um eine denkbare rechtliche Ausnahme handelt und der Versicherungsmakler eben ausnahmsweise als Erfüllungsgehilfe des Versicherers angesehen werden kann, wenn der Versicherer erheblichen Druck zur Vertragsumstellung auf den Versicherungsmakler ausübt.

In diesem Zusammenhang stellen sich vor allem folgende Fragen:

- › In welcher Form können Versicherungsgesellschaften Versicherungsmakler unter Druck setzen und versuchen, deren Arbeit zu beeinflussen?
- › Kann eine eventuell versuchte Einflussnahme soweit gehen, dass ein Versicherungsmakler seine Stellung wechselt und das Lager des Versicherungsnehmers verlässt, um Erfüllungsgehilfe des Versicherers zu werden?
- › Wäre eine solche Sichtweise tatsächlich vereinbar mit dem Berufsbild des unabhängigen Versicherungsmaklers und seiner unstrittigen Eigenschaft als Sachwalter des Versicherungsnehmers?

Legt man diese Fragen einem in der beruflichen Praxis erfahrenen Versicherungsmakler vor, zum Beispiel dem im Verband für den Bereich Makler zuständigen BVK-Vizepräsidenten Andreas Vollmer, erhält man eindeutige Antworten. „Die Tätigkeit des Maklers erfolgt unabhängig. Natürlich gibt es Situationen, in denen die Initiative zum Abschluss von neuen Vereinbarungen von Versicherern ausgeht. Allerdings ergreifen überwiegend die Kunden selbst die Initiative. Lediglich die Eigenschaft eines Versicherers als „Impulsgeber“ bei einer Vertragsänderung hat aber nicht zur Folge, dass ein Makler sich zum Erfüllungsgehilfen des Unternehmens wandelt. Diese Schlussfolgerung des Gerichts verträgt sich nicht mit dem Berufsbild des Maklers und auch nicht mit der Rea-

lität der Maklertätigkeit. Der Versicherungsmakler bleibt der Sachwalter des Versicherungsnehmers. Er steht im Lager seines Kunden und gibt seine Pflichten nicht aus der Hand“, so Vollmer.

Die Entscheidung des Landgerichts Hamburg wirft insgesamt mehr Fragen auf, als sie beantwortet. Können Maklerpflichten so einfach „ausgeholt“ werden? Genügt das Vorliegen von „Initiative“ und ein eigenes Geschäftsinteresse von Versicherern, um eingeschaltete Maklerinnen und Makler zu Erfüllungsgehilfen zu machen? Wann soll denn diese Ausnahme greifen? Wo sind die Grenzen zu einer „normalen“ Geschäftsbeziehung zwischen Versicherer und Makler zu ziehen? Die Sachwalterstellung des Versicherungsmaklers ist keine durch den Bundesgerichtshof festgelegte, „lästige Verpflichtung“. Sie stellt vielmehr einen ganz wesentlichen Bestandteil der Position des Maklers dar. Es kann nicht im Interesse der Maklerinnen und Makler sein, einen „Stellungswechsel“ so leicht in Erwägung zu ziehen wie seitens des LG Hamburg geschehen.

Da die vorliegende Entscheidung sicherlich Diskussionspotenzial beinhaltet, wäre es interessant, zu dem Thema ein Stimmungsbild zu erstellen. Falls Leserinnen und Leser uns ihre Einschätzung mitteilen möchten, würden wir uns freuen. Senden Sie uns gerne eine E-Mail an bvk@bvk.de. «



von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn

» Frauen im Versicherungsvertrieb

Ein Blick über den deutschen Tellerrand

Wie sieht die Rolle der Frauen im Versicherungsmaklergeschäft aus? Sind Frauen in Führungspositionen selbstverständlich? Wir freuen uns über die Gelegenheit, diese – und andere – Fragen einer Fachfrau, einer der wenigen Verbandspräsidentinnen der Branche, vorlegen zu können.



Fiona Borg, Präsidentin des Maltesischen Versicherungsmaklerverbandes



Stefan Jauernig aus Frechen, stellvertretender Vorsitzender des Bezirksverbands Köln-Bonn



© Iurii Golub - 123RF

Stefan Jauernig aus Frechen, der stellvertretende Vorsitzende des Bezirksverbands Köln-Bonn, hat seine Kontakte über die Landesgrenzen hinaus genutzt und ein Interview mit **Fiona Borg**, Präsidentin des Maltesischen Versicherungsmaklerverbandes, geführt. Der MIB – Mediterranean Insurance Brokers (Malta) – ist, ebenso wie der BVK, Mitglied von BIPAR.

Jauernig: Wie lange sind Sie schon in der Versicherungsbranche tätig?

Borg: Meine Erfahrung in der Branche begann 1990. Am 2. August 2020 feierte ich mein 30-jähriges Jubiläum in der Versicherungsbranche. Ich begann als Junior-Sachbearbeiter und durch mein Studium und verschiedene Funktionen innerhalb des Unternehmens bin ich heute stellvertretende Direktorin des größten Versicherungsmaklerhauses in Malta.

Jauernig: Seit wann arbeiten Sie ehrenamtlich für den Versicherungsmaklerverband?

Borg: Ich bin seit 2010 Mitglied, seitdem habe ich die Arbeit des Verbandes verfolgt und an Konferenzen usw. teilgenommen.

Jauernig: Wann wurden Sie zur Präsidentin des Verbandes gewählt?

Borg: Im Jahr 2017 wurde ich zur Präsidentin des MIB gewählt, nachdem ich zwei Jahre davor als Schatzmeis-

terin gedient hatte. Im Januar 2020 wurde ich für eine weitere Amtszeit wiedergewählt, was mich natürlich sehr freute.

Jauernig: Wie hoch ist der Frauenanteil unter den Versicherungsvermittlerinnen und Versicherungsvermittlern in Malta?

Borg: Der Anteil von Frauen auf der Führungsebene ist sehr gering. Tatsächlich gibt es nur zwei Versicherungsgesellschaften, die eine weibliche Geschäftsführerin haben. Leider wird keine der Maklerfirmen von Frauen geführt, mit Ausnahme von zwei sehr kleinen Maklerfirmen, die familiengeführt sind. Es ist auch enttäuschend, dass nur wenige der anderen Versicherungsgesellschaften oder Makler in Malta eine weibliche Vertretung in ihren Aufsichtsräten haben.

Jauernig: Wie sehen Sie die Rolle der Frauen im Versicherungsmaklergeschäft in Malta und in der Europäischen Union?

Borg: Leider wurden die Finanzdienstleistungen immer von Männern dominiert und dies spiegelt sich auch in Malta wider. In Europa ändern sich die Dinge, und ich bin sicher, dass sich mehr Frauen beteiligen und auf den Führungsebenen aktiver sein können. Wenn man sich die Zahl der qualifizierten Mitarbeiter auf dem europäischen Versicherungsmarkt, einschließlich Malta, anschaut, dann sind die Frauen den Männern zahlenmäßig überlegen, aber dann machen diese leider nicht die notwendigen Schritte, um an die Spitze zu gelangen.

Auf der anderen Seite zeigen die Statistiken, dass, wenn ein Unternehmen von einer Frau geführt wird, erfolgreiche Ergebnisse erzielt werden. Ich würde mir eine stärkere Beteiligung von Frauen wünschen, denn je mehr wir sind, desto mehr können wir gute Ergebnisse liefern. Heutzutage brauchen die Unternehmen Vielfalt, und der Versicherungsmarkt, auch wenn wir anerkennen müssen, dass er immer noch sehr traditionell ist, sollte in dieser Hinsicht ein Förderer sein. Ich bin auch Mitglied einer Plattform einer Frauenorganisation, in der das Thema Gleichstellung bei verschiedenen Gelegenheiten angesprochen wird, darunter auch das Problem des geschlechtsspezifischen Lohngefälles. Aus einer im März 2020 veröffentlichten Umfrage geht hervor, dass in Malta ein geschlechtsspezifisches Lohngefälle von 10% besteht. Ungeachtet dessen, dass dieser Wert unter dem europäischen Durchschnitt liegt, bin ich nach wie vor der Meinung, dass Frauen eine größere Rolle spielen und in Entscheidungspositionen mehr Einfluss haben sollten.

Jauernig: Was muss Ihrer Meinung nach getan werden, um den Anteil von Frauen in Führungspositionen im Versicherungsmaklergeschäft innerhalb der Europäischen Union zu erhöhen?

Borg: In Malta ist eine Sache, die erfolgreich war, die Eröffnung von Kinderbetreuungszentren für berufstätige Mütter, die von der Regierung unterstützt wird. Heute erleben wir, dass Frauen, die Kinder haben, an ihren Arbeitsplatz zurückkehren und auf Vollzeitbasis weiter-

arbeiten. Das gibt ihnen die notwendigen Möglichkeiten, in Führungspositionen aufzusteigen. Zuvor haben wir eine Reihe von Hochschulabsolventinnen verloren, die nach der Geburt ihres ersten Kindes aufhörten zu arbeiten. Eine andere Lösung ist die Flexibilität bei den Bürozeiten. COVID-19 war ein hervorragender Beweis dafür, dass Versicherungsvermittlung immer auch von zu Hause aus durchgeführt werden kann. Alle Maklerfirmen in Malta arbeiteten aus der Ferne mit vollem Service für die Kunden. Daher kann Telearbeit auch eine Plattform für Männer und Frauen sein, die auf ihrem Posten bleiben wollen, während sie sich um ihre Familie kümmern. Flexibilität ist ein Schlüsselwort bei der modernen Arbeit. Vor allem aber müssen Frauen nach Möglichkeiten Ausschau halten, die notwendige Vernetzung zu betreiben und sich in der Branche von der Masse abzuheben. Dadurch erhält man die nötige Sichtbarkeit und Perspektiven für Führungspositionen.

Jauernig: Sind Sie und Ihre Organisation an einer direkten Zusammenarbeit mit den deutschen Maklerinnen und Maklern und ihren Organisationen interessiert?

Borg: Auf jeden Fall sind wir an einer Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklerinnen und -maklern aus Deutschland interessiert. Es gibt sicher eine Vielzahl von Themen, die wir gemeinsam weiterentwickeln könnten. Ich würde mich über weitere Kontakte zum BVK freuen.

«

Vielen Dank für das Interview Frau Borg.

» Volle Fahrt Richtung Zukunft

Interview mit Frederik Wulff, Vorstandsvorsitzender der Markel Insurance SE



VersVerm: Herr Wulff, könnten Sie Markel kurz vorstellen?

Wulff: Markel ist in den USA nun seit über 90 Jahren am Markt tätig. Unsere Muttergesellschaft ist die Markel International mit Sitz in London. Seit 2012 sind wir am deutschen Markt tätig. Mit Gründung der Markel Insurance SE – also MISE – im Oktober 2018 sind wir ein deutscher Versicherer und gleichzeitig das Headquarter für unsere Geschäfte in Kontinentaleuropa: Deutschland, Spanien, die Nieder-

lande, Österreich und seit Kurzem auch die Schweiz. Wir fokussieren uns auf gewerbliche Haftpflichtversicherungen und haben dabei den Schwerpunkt auf die Vermögensschadenhaftpflicht, Cyber und D&O gelegt. Ganz neu bieten wir auch zwei Betriebshaftpflichtversicherungen an. Da auch ein moderner Versicherer wie Markel sich digital weiterentwickeln will, gibt es in 2020 einige Neuerungen.

VersVerm: Mit welchen Vermittlern arbeiten Sie?

Wulff: Markel arbeitet in Deutschland mit etwa 3.000 Vertriebspartnern zusammen. Wir freuen uns über jeden



einzelnen und suchen stets nach weiteren Partnern. Besonders gut kommen unsere Angebote bei drei Maklergruppen an: Dem klassischen kleineren bis mittelständischen Versicherungsmakler helfen unsere Zielgruppen-Produkte und erleichtern ihm die Arbeit mit den Kunden. Sehr gut kommen wir auch mit Online-Maklern aus. Hier ist der transparente und einfache Produktaufbau ein Argument sowie unsere Bereitschaft, eng mit dem Partner an der Optimierung der Conversion zu arbeiten. Pools und Verbände sind ein weiteres Segment, mit dem wir intensiv arbeiten. Hier sind unsere Servicebereitschaft und unser Produktangebot von Vorteil.

VersVerm: Wie laufen die Geschäfte aktuell?

Wulff: Wir sind sehr zufrieden mit dem Geschäftsverlauf. Generell kommen unsere Spezialkonzepte im Bereich Vermögensschadenhaftpflicht sehr gut an. Hier zahlt sich die Fokussierung auf definierte Zielgruppen aus. Der Vertriebspartner kann konkreter beraten und die Kunden fühlen sich besser verstanden. Daneben macht uns auch das Thema Cyber viel Freude. Das Interesse sowohl bei Vertriebspartnern als auch Endkunden ist groß und die Kaufbereitschaft steigt ständig. Zusätzliche Impulse kommen nun auch aus Österreich, wo wir im Oktober 2019 an den Start gegangen sind, und aus der Schweiz mit jüngstem Start im August 2020.

VersVerm: Markel gilt als ein Versicherer, der sich in Nischenfeldern bewegt. Wo ist das ein Vorteil, wo ein Nachteil?

Wulff: Fangen wir mit dem Nachteil an. Universalversicherer haben üblicherweise einen Namen, der auch dem Kunden geläufig ist. Hinzu kommt die breite Produktpalette. Das fehlt uns sicher. Aus unserer Sicht überwiegen die Vorteile aber deutlich. Als Spezialversicherer haben wir die Chance, uns intensiver mit unseren Kunden und deren Risiken zu befassen und einen passenden Versicherungsschutz anzubieten. Für den Makler hat das zum einen Vorteile auf der Haftungsseite, zum anderen führt es auch zu größerem vertrieblichem Erfolg. Ebenfalls zu erwähnen ist der Faktor Geschwindigkeit. Wir sind in der Lage, schnell auf Veränderungen in der Risikolandschaft zu reagieren, sprich unsere Produkte oder Prozesse anzupassen.

VersVerm: Einige Ihrer Produkte haben Sie gerade relauncht. Bestand Änderungsbedarf?

Wulff: Ganz konkret haben wir die Versicherungsbedingungen für unsere Kunden verbessert, teilweise Preis- und Selbstbehaltskonditionen angepasst und weitere nützliche Assistance-Leistungen in die Produkte aufgenommen. Wir haben uns im Juni 2020 in ein für uns neues Gebiet gewagt und mit Markel Pro Handelsbetriebe und Markel Pro Dienstleistungsbetriebe unsere ersten beiden Betriebshaftpflichtversicherungen gelauncht. Wir wollen mit unserem Bausteinprinzip überzeugen und so den Kunden möglichst individuelle Versicherungsprodukte anbieten. Das Feld der BHV wollen wir noch weiter ausbauen und bald Markel Pro Technische Betriebe herausbringen.

VersVerm: Und wie sieht es bei den von Markel angebotenen digitalen Services aus?

Wulff: Vertriebspartner schätzen unsere Antragsmodelle, die wir zu allen Produkten anbieten. Diese sind mittlerweile so funktionsfähig wie eine digitale Antragsstrecke. 2020 sind wir außerdem den nächsten Schritt gegangen mit unserem neuen und exklusiven Portal MarkelNow. Dort können Makler neben der Antragsstellung auch gleich die Policen direkt selbst erstellen. Das spart Zeit und ermöglicht ihnen eine höhere Kundenzufriedenheit. Unser Ziel ist es, unsere Kunden mit optimalen digitalen Services zu begeistern. MarkelNow ist ein weiterer wichtiger Schritt in diese Richtung.

VersVerm: Start-ups sind eine wichtige Zielgruppe für Sie. War das auch ein Grund, Cyber in Ihr Portfolio aufzunehmen?

Wulff: Die Versicherungswirtschaft muss sich den Tatsachen stellen, dass sich die Risiken in den digitalen Bereich verlagern. Wir haben uns dieser Herausforderung früh angenommen, weil wir sie als Chance für Markel sehen. In der Frühphase unserer Bemühungen rund um Cyber waren insbesondere auch Start-ups und Internetfirmen wichtige Gesprächspartner für uns, um unser eigenes Wissen zu erweitern. Daraus ist ein tiefes Verständnis für ihre Risiken entstanden, welches wir dann für die Produktentwicklung genutzt haben. «

Vielen Dank für das Interview Herr Wulff.

Weitere Informationen unter www.markel.de

Speaker's Corner: Diskussion

Die neue (Un-)Abhängigkeit des Maklerunternehmens



Mittwoch, 10.00 - 10.45 Uhr

Das Arbeitsumfeld von Versicherungsmaklern, Darlehens- und Finanzvermittlern wird komplexer. Immer häufiger nehmen sie deshalb die Unterstützung von Pools und Dienstleistern in Anspruch, um ihren Arbeitsalltag zu bewältigen, ihren Kunden die beste Beratung zu bieten und dabei modernen Kundenansprüchen gerecht zu werden. Was zunächst als rein praxisorientierte Entscheidung für die Zukunft des Maklerunternehmens erscheint, wirft hinter den Kulissen Fragen auf: Was bedeutet das alles für die Unabhängigkeit des Maklers? Und hängt diese tatsächlich von der Wahl der Software ab? Was ist mit den Beständen? Wie beeinflussen die Interessen von Versicherern, Pools und Dienstleistern die Entwicklung? Und was hat der Kunde davon?



Brigitte Horn

© bbg GmbH

Diskussionsteilnehmer:

- › Ralf Berndt, Vorstand Vertrieb und Marketing der Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
- › Norbert Porazik, Geschäftsführender Gesellschafter der Fonds Finanz Maklerservice GmbH
- › Andreas Vollmer, Geschäftsführender Gesellschafter der Hasenclever + Partner GmbH + Co. KG und BVK-Vizepräsident

Moderation: Brigitte Horn, Chefredakteurin AssCompact



Andreas Vollmer



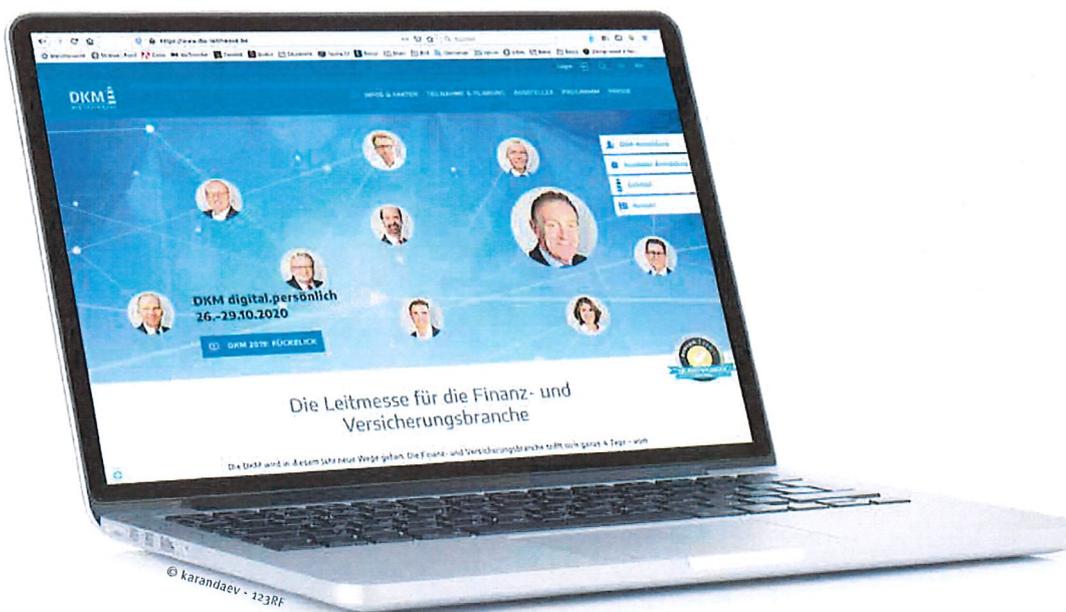
Ralf Berndt

© Stuttgarter Versicherung AG



Norbert Porazik

© Fondfinanz Maklerservice GmbH



© karandaev - 123RF



7. BVK-Kongress „Unternehmertum“



DKM

Die Leitmesse der deutschen Versicherungswirtschaft, die DKM, findet dieses Jahr aufgrund der Corona-Beschränkungen erstmalig rein digital statt.

Der BVK ist seit vielen Jahren ein enger Kooperationspartner und wird sich auch in diesem Jahr aktiv beteiligen. Das beinhaltet einen virtuellen Ausstellungsstand, Diskussionsbeiträge zu berufspolitischen Themen auf der Hauptbühne „Speaker’s Corner“ und die Durchführung des mittlerweile siebten Kongresses mit dem Titel „Unternehmertum“.

Durch die neue Veranstaltungsform des Live-Streamings stehen die Veranstaltungen auch solchen Vermittlern offen, die ansonsten den Weg nach Dortmund gescheut hätten.

Auch in diesem Jahr hat die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH, die den Kongress seitens des BVK veranstaltet, ein Programm mit aktuellen Themen zusammengestellt, die den virtuellen Besuchern einen Wissens- und Erkenntniszuwachs für die Umsetzung im Vermittlerbetrieb generieren sollen.

Melden Sie sich hier zur DKM kostenfrei an:
<https://www.die-leitmesse.de/bvk/2020>

26.- 29.10.2020

09.00 – 09.30 Uhr	Wie Vermittler jetzt ihre Zukunftsfähigkeit sichern können. Prof. Dr. Matthias Beenken, FH Dortmund Andreas Vollmer, BVK-Vizepräsident Moderation: Stefan Frigger, Geschäftsführer BVK-DLG mbH
09.45 – 10.15 Uhr	Erfolgsfaktor „Ethik“ im Vertrieb Peter Pietsch, Präsident Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute VEVK“
10.30 – 11.00 Uhr	Erfolgsfaktor „Maklerverwaltungsprogramm“: Der MVP-Navigator: Orientierung im Angebots-Dschungel Friedel Rohde, dvb Deutsche Versicherungsbörse
11.15 – 11.45 Uhr	Ausgezeichnete Vermittler I (AO) Unternehmer-Asse berichten Andreas Vollmer, BVK-Vizepräsident, Jury-Mitglied Martin Bantle, Preisträger 2019
12.00 – 12.30 Uhr	Ausgezeichnete Vermittler II (Makler) Unternehmer-Asse berichten Andreas Vollmer, BVK-Vizepräsident, Jury-Mitglied Stephan Seidenfad, von Buddenbrock Concepts, Preisträger 2019
12.45 – 13.15 Uhr	Erfolgsfaktor „Strategie“: Von der AO zur Exklusivität und zurück? Andreas Lorenz, www.rockit-iron.de Moderation: Stefan Frigger, Geschäftsführer BVK-DLG mbH
13.30 – 14.00 Uhr	Wann brauchen erfolgreiche Berater Beratung? Fred Rodenbusch, Rodenbusch Consulting
14.15 – 14.45 Uhr	Erfolgsfaktor „Kommunikation“: 5 Erfolgsfaktoren der Video-Beratung Peter Brandmann, pb beratung & training
15.00 – 15.30 Uhr	Erfolgsfaktor Networking: XING oder LinkedIn – ein kritischer Vergleich Martin Müller, müllerconsult

Der Veranstalter der DKM beantragt bei Vorliegen der Voraussetzungen für einzelne Veranstaltungen die Anerkennung von Bildungszeit. Bitte beachten Sie aktuelle Ankündigungen.

» DKM 2020: digital.persönlich.erfolgreich

BVK mit Themenoffensive dabei



Corona-bedingt zog die 24. Finanz- und Versicherungsmesse DKM in diesem Jahr von der Messe Dortmund in die digitale Welt um. Für den Messeveranstalter, die bbg Betriebsberatungs GmbH, war es ein Kraftakt innerhalb von nur fünf Monaten das gesamte Messegesehen vom 26. – 29. Oktober zu transformieren.

Doch über 19.700 Messeteilnehmer, verteilt auf vier Messetagen zeigten, dass diese Leitmesse der Branche durchaus auch virtuell stattfinden kann. Statt zu Fuß klickten sich die Besucher durch 157 Aussteller und mehr als 200 Programmpunkte, die Kongresse, Workshops, Roundtables und Speaker's Corner anboten.

» *„Lassen Sie uns als Branche beweisen, dass wir digital und agil sind.“*

Mit diesen Worten eröffnete Konrad Schmidt, Geschäftsführer des DKM-Veranstalters bbg, die DKM 2020, die unter dem Slogan „digital.persönlich.“ firmierte. „Bei der Konzeption der diesjährigen DKM war uns von Anfang an wichtig, dass wir die drei Säulen der DKM – nämlich Information, Weiterbildung und Netzwerk – digital abbilden.“

„Lassen Sie uns als Branche beweisen, dass wir digital und agil sind.“

Zeitweise waren über 4.500 Teilnehmer gleichzeitig auf der Plattform eingeloggt. „Die Plattform war gut ausgelastet. Alle unsere Angebote funktionierten trotz des Ansturms“, so Messechef Schmidt.

BVK-Angebote

Der BVK ließ es sich nicht nehmen, auch dieses Jahr dabei zu sein: Mit einem virtuellen Messestand, einer Pressekonferenz mit BVK-Präsident Michael H. Heinz und BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli sowie einem Unternehmerkongress, den die BVK-Dienstleistungsgesellschaft durchgeführt hat (siehe dazu Seite 436). Und BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer diskutierte mit führenden Vertretern der Branche über die (Un)Abhängigkeit der Makler.

An den vier Messetagen war der BVK-Messestand durchgängig mit Referenten des Fachteams und Mitarbeitern des Verwaltungsteams besetzt. Besucher konnten in der digitalen BVK-Lounge Kontakte knüpfen, sich über die BVK-Leistungen informieren und Tipps für ihren Vermittleralltag einholen.

BVK-Pressekonferenz

Am zweiten Messetag stellte BVK-Präsident Michael H. Heinz auf der DKM-Pressekonferenz, die zusammen mit dem Messeveranstalter stattfand, die wichtigsten Ergeb-



© kateryna – stock.adobe.com

nisse zweier BVK-Umfragen vor, die im April und August zu den Corona-Folgen durchgeführt wurden (vgl. VersVerm 5/2020, S. 178ff. und VersVerm 9/2020, S. 315ff.)

„Mit diesen beiden aktuellen Umfragen legt der BVK sein Ohr ganz nah an die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Vermittler“, sagte BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Damit haben wir innerhalb der Verbände ein Alleinstellungsmerkmal. Unsere Vermittlerumfragen bilden sehr gut die Einschränkungen der Geschäftstätigkeit durch die Corona-Pandemie für die Vermittler und deren Umsatzentwicklung ab. Sie zeigen, dass persönliche Gespräche und Treffen mit den Kunden nur eingeschränkt möglich sind und um dramatische 82 Prozent abnehmen.“

Die Umfragen ergaben außerdem, dass sich 80 Prozent der Teilnehmer in der Corona-Pandemie sehr gut durch den BVK mit Rechtsberatungsleistungen, Informationen und betriebswirtschaftlichen Tipps unterstützt sehen.

BVK-Präsident Heinz berichtete zudem über die politische Interessenvertretung des BVK und informierte die Medienvertreter darüber, dass der Verband mit Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier mehrmals per Videokonferenz über die schwierige Lage der Vermittler konferiert habe. Zudem habe sich der BVK direkt mit einem Schreiben an Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel

gewandt, um direkte Hilfen für Versicherungsvermittler anzuregen.

Konsterniert zeigte sich Heinz über neue Kontakte zu jungen Bundestagsabgeordneten. Diese hätten keinen Begriff mehr vom wichtigen sozialpolitischen Auftrag der Vermittler, wahrscheinlich, weil sie bereits in einem völlig digitalisierten Alltag aufgewachsen wären, so Heinz. Bei diesen Politikern müsste der BVK deshalb noch viel Überzeugungsarbeit für die Bedeutung von Vermittlern leisten.

DIHK / BaFin-Klarstellungen für Weiterbildung befürwortet

BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli informierte über die Leitlinien des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zur Anerkennung der gesetzlichen Weiterbildungspflicht von Versicherungsvermittlern (siehe auch Seite 430 f.) Die 19 Punkte umfassenden FAQ's sehen u.a. eine Weiterbildungspflicht dann als Obligatorium vor, sobald man vertrieblisch, vermittelnd und beratend tätig ist.

„Wir befürworten die Klarstellungen seitens dieser Institutionen, denn damit erhalten Versicherungsvermittler Rechtssicherheit, welche Weiterbildungsangebote anerkannt werden und der Versicherungsvermittlungsverord-



Foto: DKM

nung und der Gewerbeordnung entsprechen“, sagte Archangeli, der auch Vorsitzender des Trägersausschusses der branchenweiten Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ ist. „Als bedeutender Vermittlerverband Deutschlands haben wir auf die Ausführungen in den FAQ's Einfluss genommen, damit die Prüfstandards, was als Weiterbildung gilt und was nicht, bundesweit einheitlich gehandhabt werden. So werden mit den FAQ's zu Recht vertriebsfremde Motivations-Events nicht mehr als Weiterbildung anerkannt.“

Dagegen sind Veranstaltungen zu Produktinformationen durchaus anerkennungsfähig, sofern das jeweilige Versicherungsprodukt in seinem Inhalt, Umfang und Bedingungsmerkmalen thematisiert wird und es sich nicht um reine Verkaufs- und Werbeveranstaltungen handelt.

Allerdings sah der BVK-Vizepräsident auch noch Nachjustierungsbedarf, insbesondere bei der Anerkennung von betriebswirtschaftlichen Weiterbildungen. Hier sei die Bedingung, dass der erforderliche konkrete Bezug zur Versicherungsvermittlung gegeben sein muss, nicht immer sachgerecht, so Archangeli. „Denn für essenziell halten wir auch Weiterbildungsangebote, die das Funktionalisieren und den langfristigen Bestand des Vermittlerbetriebes im Interesse des Kunden sicherstellen, also auch betriebswirtschaftliche Aspekte beinhalten.“

Bedenklich kritisierte er auch den Ausschluss von Weiterbildungen im Bereich Finanzanlagen, Immobiliendarlehen und Bausparen. Denn auch diese seien im Rahmen einer ganzheitlichen Vorsorgeberatung für vertrieblich Tätige bedeutend. Dies illustrierte allein das Beispiel von staatlich geförderten Riester-Produkten, wo Kunden zwi-

schen Versicherungen, Fondsprodukten sowie dem sogenannten Wohn-Riester zur Immobilienfinanzierung wählen könnten.

Im Nachgang zu den Ausführungen der beiden Präsidiumsmitglieder stellten die virtuell zugeschalteten Medienvertreter Nachfragen, insbesondere, wie der BVK die weitere Entwicklung der Vermittlerbranche einschätze und ob der BVK eine weitere Corona-Umfrage plane. Auch wie der BVK junge Bundestagsabgeordnete von der Wichtigkeit der Vermittler zu überzeugen gedenke, wurde angesprochen. Die in den Folgetagen veröffentlichten Presseberichte, die in der Mehrzahl

online erschienen, goutierten die führende Rolle des BVK als Vermittlerverband.

Speaker's Corner zur (Un)Abhängigkeit des Maklers

In diesem Panel, das aus einem TV-Studio heraus gestreamt wurde, diskutierte BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer unter der Moderation von AssCompact-Chefredakteurin Brigitte Horn zusammen mit Ralf Berndt, Vorstand der Stuttgarter Versicherung, und Norbert Porazik, Geschäftsführer des Maklerpools Fonds Finanz, über die „Neue (Un)Abhängigkeit des Maklers“.

Die kontroverse Diskussion thematisierte die zunehmende Marktbeherrschung von Pools im Maklermarkt und die damit einhergehende Problematik für Makler. Die Diskutanten waren sich einig, dass die Digitalisierung, der Aufbau einer effektiven IT-Struktur und ihre Anbindung an die Schnittstellen der Versicherer sowie die zunehmende Regulierung und Vertragsverwaltung viele Makler in die Hände von Maklerpools treiben. Für den Geschäftsführer von Fonds Finanz würden für Makler jedoch die Vorteile einer großen Produktpalette und Unterstützung im technischen Bereich überwiegen.

BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer widersprach und sagte, dass dort die Unabhängigkeit der Makler aufhöre, wo ein Maklerbetrieb seinen Bestand beim Pool abgibt. Der BVK setze sich sehr dafür ein, dass die Kunden- und Vertragsdaten die Vermögenswerte eines Maklerbüros sind und diese Assets zum Makler gehören und nicht ausgelagert werden dürften. Wenn Maklerpools zudem noch Incentives organisieren würden, um weiteres



BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer problematisierte die Pool-Abhängigkeit von Maklern

Geschäft von den angeschlossenen Maklern zu erhalten, sei man ziemlich weit entfernt von dem Maklerberuf und seinem Verständnis als treuhänderischem Sachwalter des Kunden. Vollmer kritisierte auch die von Pools angebotenen Rentenmodelle, in denen Makler schon vor Renteneintritt ihren Bestand abgeben, die Kundenbetreuung aber noch übernehmen. Hier wären Makler nicht mehr weit weg vom Vertreterstatus.

Auch der Versicherungsvorstand der Stuttgarter hob die Bedeutung der Unabhängigkeit von Maklern hervor. Für das Versicherungsunternehmen wäre es sehr wichtig, dass es am Markt eine ausreichende Zahl von unabhängigen Maklern gebe. Maklerpools mit ihren Dienstleistungen könnten insbesondere den kleineren Vermittlerbetrieben helfen, sich am Markt zu behaupten. Pools dürften jedoch nicht steuernd in den Markt eingreifen und müssten eine freie Produktwahl gewährleisten. Es sei deshalb wichtig, dass sich im Poolmarkt nicht oligo- oder monopolistische Strukturen ausbildeten, die nur von einigen wenigen Pools dominiert würden.

Umfangreiches Rahmenprogramm

In einem weiteren Speaker's Corner sprach der bekannte Zukunftsforscher Matthias Horx über die „Zukunft nach Corona“. Im TV-Studio traf sich ebenfalls die traditionelle Entscheiderrunde und thematisierte die Frage „Digitalisierung und Corona: Sind die deutschen Versicherer den Herausforderungen gewachsen?“

Unter der bewährten Moderation von Dr. Marc Surminski, Chefredakteur der „Zeitschrift für Versicherungswesen“, diskutierten Patrick Dahmen, Rainer M. Jacobus, Nils Reich und Andreas Wimmer über die Schadensregulierung von Betriebsschließungsversicherungen sowie über



Die Speaker's Corner zur neuen (Un)Abhängigkeit von Maklern

die Stärkung der Makler. Auch was Versicherer von Amazon & Co. lernen können wurde thematisiert.

Weitere Diskussionsrunden mit Prof. Ph. D. Marcel Fratzscher, Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin), und Prof. Dr. Clemens Fuest, Präsident des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, befassten sich mit Wirtschaftsprognosen in der Corona-Zeit.

Daneben fanden zahlreiche Kongresse von A wie Altersvorsorge bis Z wie Zertifizierung statt. Auch die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH veranstaltete ihren 7. Kongress Unternehmertum (siehe auch Seite 436).

Wer einen der zahlreichen Programmpunkte der DKM 2020 verpasst hat, kann sich auf www.dkm365.de über die Inhalte noch nachträglich informieren.

Dennoch ist geplant, die nächste DKM vom 26. bis 28. Oktober 2021 in den Westfalenhallen Dortmund als Präsenzmesse abzuhalten. Im Hinblick auf den Erfolg der digitalen DKM plant der Messeveranstalter sie mit digitalen Komponenten, also hybrid, durchzuführen. «

*von Dipl.-Politologe
Christoph Gawin, Bonn*

» Die „Maklerrente“

Lösung für den Maklerruhestand?

Mit fortgeschrittenem Lebensalter stellt sich natürlich auch für Versicherungsmakler die Frage, wie die Unternehmensnachfolge geregelt und organisiert werden soll. Neben den persönlichen und ggf. auch gesellschaftsrechtlichen Aspekten spielt hierbei regelmäßig der finanzielle Aspekt eine wesentliche Rolle.

Denn im Gegensatz zu Handelsvertretern haben Makler eine direkte vertragliche Beziehung zu den jeweiligen Kunden. Diese vertragliche Beziehung und der damit verbundene Bestand an Versicherungsverträgen stellt einen erheblichen Wert dar, welchem in der Regel durch Bestandsverkäufe Rechnung getragen wird. Hierbei gibt es verschiedene Ausgestaltungen, welche den Maklern zur Verfügung stehen, wobei das Augenmerk vorliegend auf die immer häufiger angebotenen, sogenannten „Maklerrenten“ gelegt werden soll.

Der immer noch häufigste und gängigste Fall dürfte zunächst die Zahlung einer Ablöse durch einen Unternehmensnachfolger oder Erwerber sein. Grundsätzlich sollte unbedingt darauf geachtet werden, dass die Maklervollmachten Klauseln enthalten, wonach im Falle eines Unternehmensverkaufs, beziehungsweise Unternehmenserwerbs, die Vollmachten automatisch auf den jeweiligen Erwerber übergehen.

Ohne derartige Klauseln könnten die Vollmachten nämlich gegebenenfalls erlöschen, mit der Folge, dass der Erwerber die Voll-

machten bei jedem einzelnen Kunden neu einholen müsste.

Neben dem hohen Arbeitsaufwand birgt dies erfahrungsgemäß die Gefahr, dass Kunden eine neue Unterschrift nicht leisten und somit eine Zusammenarbeit mit dem Erwerber nicht zustande kommt. Im Ergebnis führt dies zu Bestands- und in der Folge gegebenenfalls zu Courtageverlust. Selbstverständlich besteht natürlich immer die Möglichkeit, dass Kunden einen Maklervertrag kündigen. Die angesprochenen Klauseln haben jedoch den großen Vorteil, dass die Vollmacht zunächst einmal übergeht und der Erwerber damit bevollmächtigt ist. Er muss daher den Vollmachten nicht „hinterherlaufen“ und dürfte regelmäßig auch einen direkten Anspruch auf Courtagen haben. Zudem zeigt die Erfahrung, dass der Bestandsverlust in diesen Fällen geringer ausfällt.

Der Wert des jeweiligen Maklerbestandes – und somit die Höhe des Kaufpreises – hängt sehr von der Zusammensetzung des konkreten Bestandes ab. Die Höhe der erzielbaren Kaufpreise geht jedoch nach den Erfahrungen des BVK in den vergangenen Jahren grundsätzlich eher zurück. Wo früher die Faustregel galt, dass zwischen 1,5 bis 4 Jahrescourtagen als Kaufpreis angesetzt werden konnten, dürften heute die Kaufpreise eher bei ein bis zwei Jahrescourtagen liegen.

Aufgrund dieser Tatsache und um möglicherweise im Ergebnis höhere Kaufpreise anzubieten und zu erzielen, werden vermehrt sogenannte „Maklerrenten“ angeboten. Hierbei kommt es zu keiner einmaligen Zahlung eines Kaufpreises, sondern der Kaufpreis wird quasi verrentet, ausgestaltet beispielsweise als bloße Ratenzahlung auf einen dann möglicherweise höher vereinbarten festen Kaufpreis, oder auch als prozentuale Abschlagszahlung auf die tatsächlich aus dem verkauften Maklerbestand fließenden Courtagen.

Die „Rente“ – eine Win-win-Situation?

Die Ausgestaltung als „Rente“ hat natürlich insbesondere für die Käufer den Vorteil, dass der Kaufpreis nicht vorgestreckt werden muss, sondern in der Regel aus den dann laufenden Courtagen gedeckt ist. Für die Ver-



Foto: stockillustration/Shutterstock.com

käufer könnte die Variante den Vorteil haben, dass die Käufer aufgrund dieses Umstandes bereit zur Vereinbarung höherer Kaufpreise sein könnten. Im Grundsatz hört sich dies erst einmal nach einer Win-win-Situation an und kann es natürlich bei richtiger Ausgestaltung der Kaufverträge selbstverständlich auch sein. Aufgrund unserer Erfahrungen aus Mitgliederberatungen möchten wir jedoch ausdrücklich auf mögliche Fallstricke, insbesondere auf Verkäuferseite, hinweisen.

Zunächst einmal ist darauf hinzuweisen, dass die angebotenen und teilweise auch ausdrücklich so genannten „Maklerrenten“ nicht mit Renten im herkömmlichen Sinne aus dem allgemeinen Sprachgebrauch verwechselt werden dürfen. Im Vergleich zur gesetzlichen Rente, Renten aus betrieblicher Altersvorsorge oder auch aufgrund von Versicherungsverträgen, sind „Maklerrenten“ zunächst einmal in keiner Weise gesichert. Insoweit trägt der Verkäufer im Einzelfall das Insolvenzrisiko. Sollte daher der Käufer zahlungsunfähig werden, könnten zukünftige Ansprüche der Verkäufer verloren gehen, beziehungsweise ins Leere laufen. Da regelmäßig die „Rentenzahlung“ als Baustein einer Altersversorgung verwendet werden dürfte, könnte dies zu erheblichen, wenn nicht gar existenziellen Problemen auf Verkäuferseite führen. Hier sollte gegebenenfalls darauf geachtet und geprüft werden, ob die Forderungen nicht möglicherweise anderweitig und zusätzlich abgesichert werden können.

Gelegentlich soll dieser Problematik dadurch Rechnung getragen werden, dass in Fällen, in denen auf Käuferseite ein Gesellschaftskonstrukt auftritt und der eigentliche Kaufvertrag mit einer Tochtergesellschaft (z. B. einer Vertriebs-GmbH oder Ähnlichem) geschlossen wird, die Muttergesellschaft eine sogenannte Patronatserklärung abgibt, in welcher ein Entstehen der Muttergesellschaft für die Verpflichtungen der Tochtergesellschaft erklärt wird. Unbedingt und fast zwingend zu empfehlen ist hierbei jedoch die rechtliche Überprüfung einer solchen Patronatserklärung.

Zu beachten ist nämlich, dass es verschiedene Arten von Patronatserklärungen gibt, welche für den Laien auf den ersten Blick nicht leicht zu erkennen sind. Zu unterscheiden ist hier insbesondere die „weiche“ von der „harten“ Patronatserklärung. Während die „harte“ Patronatserklärung regelmäßig einen tatsächlichen Anspruch auch gegenüber der Muttergesellschaft begründen dürfte, beinhalten „weiche“ Patronatserklärungen einen solchen Anspruch regelmäßig nicht, sondern beinhalten in der Regel lediglich Absichtserklärungen, für die Forde-

rung einzustehen. Sie begründen jedoch keine Haftung des Erklärenden. Insoweit könnte eine Absicherung einer Maklerrente suggeriert werden, welche tatsächlich gar nicht besteht.

Teilweise werden Maklerrenten auch dergestalt angeboten, dass die Verkäufer den Maklerbestand verkaufen und dann prozentual an den sich aus dem verkauften Bestand ergebenden Courtagezahlungen beteiligt werden. Je nach Entwicklung des verkauften Bestandes kann sich eine solche Regelung natürlich langfristig als sehr günstig für Verkäufer darstellen. Fallstricke sind in derartigen Konstellationen jedoch regelmäßig fehlende vertragliche Regelungen zu konkret auftretenden möglichen Problemfeldern, welche Auswirkungen auf den Bestand und damit auch die „Rente“ haben können. Insbesondere muss natürlich auf die Anbindungen der Erwerber geachtet werden. Sollte nämlich der Erwerber im Einzelfall keine Anbindung an die jeweiligen Versicherungsunternehmen haben, bei welchen die Versicherungsverträge abgeschlossen sind, dürfte es natürlich auch keine Courtagezahlungen geben.

Weiterhin zu nennen wäre hier auch beispielhaft die Fahrzeugänderung innerhalb eines Kfz-Vertrages. Wird hiermit ein neuer Bestand begründet und gilt dieser als Folgevertrag? Muss dieser somit als rentenrelevant angesehen werden? Was passiert bei einer Kündigung und gleichzeitigem Neuabschluss einer Lebensversicherung? Zudem dürfte regelmäßig auf Verkäuferseite das große Problem bestehen, dass selbst wenn entsprechende vertragliche Regelungen getroffen worden sein sollten, diese nur sehr schwer nachvollzogen und kontrolliert würden.

Aus den obigen Ausführungen wird deutlich, dass sogenannte „Maklerrenten“ durchaus vorteilhaft für alle beteiligten Parteien sein können, die konkreten vertraglichen Ausgestaltungen jedoch regelmäßig viele Problemfelder berücksichtigen müssen und daher eine genaue und detaillierte Prüfung der Vertragsinhalte unerlässlich ist.

Selbstverständlich steht der BVK seinen Mitgliedern hierfür beratend zur Seite. «



von Syndikusrechtsanwalt
Stefan Schelcher, Bonn

» Makler oder Tippgeber – Wer vermittelt, wer gibt nur Tipps?

Und wie gestalte ich als Makler eine Tippgebervereinbarung?

Das Thema ist nicht neu, und viele Makler werden zumindest die erste Fragestellung für überflüssig halten. Aber: Viele sind eben nicht alle. Neuerdings ist wieder eine ungesunde Vermischung der Tätigkeiten zu beobachten. Hier sollen daher noch einmal die wichtigsten Punkte zur Abgrenzung und auch zum Inhalt einer Tippgebervereinbarung aufgegriffen werden.



Foto: T.Dallas/Shutterstock.com

Zum einen sind es zum Beispiel Vergleichsportale, die im Internet zwar als Makler unterwegs sind, aber nach außen auch schon mal gerne nur als Tippgeber auftreten möchten, vielleicht, weil das so freundlich klingt.

Zum anderen kann es Maklern, die in den Ruhestand wechseln, aber doch noch nicht so ganz gehen möchten, passieren, dass sie, die doch eigentlich nur noch als Tippgeber fungieren wollen, sich plötzlich in der Rolle des Vermittlers wiederfinden (mit allen rechtlichen Konsequenzen). Dieses Risiko sollten Sie gar nicht erst eingehen.

Abgrenzung zwischen Makler und Tippgeber

Insbesondere die zweite Gruppe möchten wir hier unterstützen und einige Aspekte in Erinnerung bringen und kurz auflisten.

Bereits im Jahr 2014 hatte sich die BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) in einem Rundschreiben – Rundschreiben 10/2014 (VA) „Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern, Risikomanagement im Vertrieb“ – zu der Thematik geäußert.

.....„Die Tätigkeit eines „Tippgebers“, die darauf beschränkt ist, Möglichkeiten zum Abschluss von Versicherungsverträgen namhaft zu machen oder Kontakte zwischen einem potenziellen Versicherungsnehmer und einem Versicherungsvermittler oder einem Versicherungsunternehmen herzustellen, stellt jedoch keine Vermittlung im Sinne des § 34 d dar [...] weil sie als vorbe-

reitende Handlung [...] nicht auf eine konkrete Willenserklärung des Interessenten zum Abschluss eines Vertrages, der Gegenstand der Vermittlung ist, abziel[en].“ (Bundestagsdrucksache 16/1935, Seite 17).

Die BaFin wollte u. a. deutlich machen, dass ihre Aufsichtstätigkeit auch die Zusammenarbeit mit Tippgebern betrifft.

Auch der BGH musste sich mit dem Thema „Tippgeber“ beschäftigen (Urteil des BGH vom 28.11.2013, I ZR 7/13, „Tchibo“-Urteil). In seiner Entscheidung hatte das Gericht betont: „Die Abgrenzung der Versicherungsvermittlung von einer Tätigkeit, die ausschließlich darauf gerichtet ist, Kontakte zwischen einem potenziellen Versicherungsnehmer und einem Versicherungsvermittler herzustellen, richtet sich nach dem objektiven Erscheinungsbild der ausgeübten Tätigkeit.“

In seinen Urteilsgründen führt der BGH weiterhin aus, dass von einem bloßen Tippgeber ein potenzieller Versicherungsnehmer keine Beratung erwarte, weil eine Konkretisierung auf bestimmte Produkte noch gar nicht stattgefunden habe. Eine Versicherungsvermittlung sei demgegenüber dann anzunehmen, wenn nach objektivem Erscheinungsbild eine Tätigkeit vorläge, die auf einen konkreten Abschluss eines Versicherungsvertrages gerichtet sei.

Wir berichteten ausführlich in VersVerm 03/2016, hier finden Sie weitere Maßgaben der BaFin und Ausführungen zu den Entscheidungsgründen des BGH.

An dieser Stelle sollen nur die wesentlichen Abgrenzungskriterien in Form einer Checkliste aufgeführt werden. Diese kurze Liste kann hilfreich sein, wenn Sie künftig selber nicht mehr als Vermittler, sondern als Tippgeber tätig sein wollen oder wenn Sie als Makler gern mit Tippgebern zusammenarbeiten möchten.



Checkliste

- Die Tätigkeit des Tippgebers ist ausschließlich darauf gerichtet, Kontakte zwischen einem potenziellen Versicherungsnehmer und einem Versicherungsvermittler herzustellen.
- Entscheidend ist nicht die Bezeichnung, sondern das objektive Erscheinungsbild der ausgeübten Tätigkeit.
- Ein potenzieller Versicherungsnehmer erwartet von einem Tippgeber keine Beratung, weil eine Konkretisierung auf bestimmte Produkte noch gar nicht stattgefunden hat.
- Soweit erforderlich, muss der Tippgeber eine Nebentätigkeitsgenehmigung einholen und vorlegen.
- Der Tippgeber muss auch das Thema Datenschutz beachten. Er sollte sich vom potenziellen Kunden eine Einverständniserklärung zur Weitergabe von dessen personenbezogenen Daten geben lassen. (Zum Thema Datenschutz und Einwilligungserklärung verweisen wir auch auf die Veröffentlichung auf S. 58)

Zusammenarbeit klar regeln

Die Zusammenarbeit zwischen Makler und Tippgeber sollte für beide Parteien klar und eindeutig geregelt sein. Von Vorteil ist daher unbedingt eine schriftliche Tippgebervereinbarung.

Hinweis: Diese Vorlage für einen Tippgebervertrag bezieht sich auf Versicherungsmakler. Versicherungsvertreter sollten die notwendigen Änderungen vornehmen. (Einen Vorschlag finden Sie in VersVerm 04/2018, S. 133f.)

Unser Vorschlag für den Tippgebervertrag ist nur als eine Hilfestellung für Sie zu sehen, ersetzt also Ihre Entscheidung über den im Einzelfall notwendigen, individuellen Tippgebervertrag nicht. «



von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn

Tippgebervereinbarung

Zwischen

Firma
[Betriebliche Anschrift]

- nachfolgend Versicherungsmakler genannt - und

Frau/Herrn/Firma
[Name, Straße, Wohnort]

- nachfolgend Tippgeber genannt - wird folgende Vereinbarung getroffen:

§ 1 Vertragsgegenstand

Die Tätigkeit des Tippgebers beschränkt sich ausschließlich darauf, Kontaktdaten von potenziellen Kunden mit deren Einverständnis an den Versicherungsmakler weiterzugeben. Er führt weder eine Versicherungsvermittlung (§ 34 d GewO)¹ noch eine Beratung durch.

§ 2 Vergütung

1. Der Tippgeber erhält eine Vergütung (einschließlich einer etwaig anfallenden Umsatzsteuer). Die Vergütungshöhe bemisst sich auf ...².

Auslösend für die Tippgebervergütung ist der Abschluss eines Versicherungsvertrages mit Neukunden, der auf die Tätigkeit des Tippgebers nach § 1 zurückzuführen ist. Ferner muss die erste Prämienzahlung an den Versicherer und

¹ Tippgeber nur für den Bereich Versicherungsvermittlung

² Vergütungsgrundlage eintragen, z. B. Festbetrag oder Prozentsatz von der Courtage des Versicherungsmaklers etc.

die Courtagezahlung durch den betreffenden Versicherer an den Versicherungsmakler erfolgt sein. Die Auszahlung an den Tippgeber erfolgt dann nach dessen Rechnungstellung³.

Dem Versicherungsmakler steht es frei, ob er die Kunden kontaktiert und sich um die Vermittlung von Verträgen bemüht.

2. Das Schicksal der Vergütung des Tippgebers teilt das Schicksal der Courtage des Versicherungsmaklers. Ist der Makler verpflichtet, die Courtage an den Versicherer ganz oder anteilig zurückzuzahlen (z. B. wegen Storno), muss auch der Tippgeber seine Vergütung ganz oder anteilig an den Makler zurückzahlen.

§ 3 Nebentätigkeitsgenehmigung/-anzeige

Sofern der Tippgeber eine Nebentätigkeitsgenehmigung benötigt, hat er diese dem Makler vor dem Beginn der Zusammenarbeit vorzulegen.

§ 4 Datenschutz

Es wird darauf hingewiesen, dass der Tippgeber die maßgeblichen Datenschutzbestimmungen einzuhalten hat. Er muss insbesondere über alle betrieblichen und geschäftlichen Daten, über die er im Rahmen seiner Tätigkeit Kenntnis erlangt, Stillschweigen bewahren. Zudem sind vertrauliche Daten, Informationen und Unterlagen so zu schützen, dass unbefugte Dritte keine Einsicht nehmen können bzw. keinen Zugriff haben. Diese Pflichten sind auch nach Beendigung dieser Vereinbarung einzuhalten. Der Tippgeber sollte sich vom potenziellen Kunden eine Einverständniserklärung zur Weitergabe von dessen personenbezogenen Daten geben lassen⁴.

§ 5 Kündigung

Der Vertrag kann von den Parteien jederzeit ohne Einhaltung einer Frist schriftlich gekündigt werden.

§ 6 Schlussbestimmungen

1. Änderungen oder Ergänzungen dieses Vertrags bedürfen der Schriftform. Diese Formerfordernis kann nur durch eine schriftliche Vereinbarung aufgehoben werden.
2. Sollte eine Vorschrift dieses Vertrags unwirksam sein oder durch die Rechtsprechung oder gesetzliche Regelungen unwirksam werden, so hat dies nicht die Unwirksamkeit des gesamten Vertrags zur Folge. Die nichtige Bestimmung ist durch eine Regelung zu ersetzen, die dem angestrebten Zweck am ehesten entspricht.
3. Erfüllungsort für alle Verpflichtungen aus dieser Vereinbarung sowie Gerichtsstand für alle Ansprüche aus diesem Vertrag ist jeweils [Sitz des Maklerunternehmens].
4. Der Tippgeber ist für die Einhaltung der maßgeblichen – insbesondere steuer- und gewerberechtlichen – Vorschriften verantwortlich. Die Parteien gehen davon aus, dass die Tippgebervergütung grundsätzlich der Umsatzsteuer unterliegt. Von daher wird die Vergütung (brutto, siehe oben § 2, Ziffer 1) stets einschließlich einer etwaigen Umsatzsteuer gezahlt⁵.

Ort, Datum

Unterschrift (Versicherungsmakler)

Ort, Datum

Unterschrift (Tippgeber)

³ Wegen der umsatzsteuerlichen Probleme ist es für den Versicherungsmakler nicht ratsam, eine eigenständige Abrechnung zu erstellen.

⁴ Siehe z. B. Formulierungsvorschlag in Artikel in dieser Ausgabe S. 58

⁵ Die überwiegende Rechtsprechung geht davon aus, dass Tippgebervergütungen grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig sind. Der Tippgeber kann allerdings persönlich davon befreit sein, z. B. wenn er Kleinunternehmer gem. § 19 UStG ist. Daher wird ihm empfohlen, sich wegen der Rechnungsinhalte mit seinem Steuerberater in Verbindung zu setzen. Die Thematik hatten wir in den „Steuertipps“ in VersVerm 04/2018, S. 150 aufgegriffen, hier finden Sie ausführliche Erläuterungen.

» Makler und Handelsvertreter – Zwei Wege zur Versicherungsvermittlung

Nicht selten gibt es mehrere Optionen, ein Ziel zu erreichen. Das gilt auch für die Vermittlung von Versicherungen. Vermittlerinnen und Vermittler können als Makler oder als Handelsvertreter tätig sein. Da gilt nicht, die eine Lösung ist gut, die andere schlecht, aber es sind eben zwei unterschiedliche Vertriebswege. Jeder mit seinen eigenen Vor- und Nachteilen.



Foto: VectorMine/Shutterstock.com

Die Unterschiede und Besonderheiten der Vertriebsformen sind in der Regel für die einzelne Vermittlerin, für den einzelnen Vermittler, der Grund dafür, einen bestimmten Status zu wählen. Das ist nachvollziehbar, denn jeder hat andere Prioritäten für seine Berufstätigkeit. Wichtig ist aber, in der täglichen Praxis und bei allen Herausforderungen und Veränderungen in der Branche, die Grenzen zwischen den Vertriebswegen nicht aus den Augen zu verlieren. Die Merkmale, die der

Gesetzgeber durch seine Begriffsbestimmungen vorgibt (s. Kasten § 59 VVG), dienen allen Beteiligten als Richtschnur. Je klarer diese Grenzen eingehalten werden, je reibungsloser sollte Versicherungsvermittlung funktionieren, und umso leichter sollte es dem einzelnen Vermittler fallen, seinen Beruf auszuüben. Auch mit Blick auf die Branche insgesamt ist es nicht wünschenswert, diese Grenzen zu verwischen, so dass eine Grauzone wächst, die für alle Beteiligten nicht vorteilhaft sein kann.

§ 59 VVG Begriffsbestimmungen

- (1) Versicherungsvermittler im Sinn dieses Gesetzes sind Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler.Versicherungsvermittler ist auch, wer eine Vertriebstätigkeit im Sinne von § 1a Absatz 2 ausführt, ohne dass die Voraussetzungen des nachfolgenden Absatzes 2 oder 3 vorliegen.
- (2) Versicherungsvertreter im Sinn dieses Gesetzes ist, wer von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.
- (3) Versicherungsmakler im Sinn dieses Gesetzes ist, wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein. Als Versicherungsmakler gilt, wer gegenüber dem Versicherungsnehmer den Anschein erweckt, er erbringe seine Leistungen als Versicherungsmakler nach Satz 1.

Natürlich sind es zum einen die Versicherer, die mit klaren Courtagezusagen und eindeutigen Agenturverträgen dazu beitragen können, die Grenzen zwischen den Vertriebswegen nicht zu verwischen und womöglich da, wo es erwünscht scheint, „anzupassen“. Aber auch die Vermittler sind in der Pflicht, ihre berufliche Praxis (und die ihrer Untervermittler) eindeutig zu gestalten. Das Thema ist nicht neu, aber gerade Krisenzeiten – und die herrschende Pandemie muss als solche bezeichnet werden – können dazu führen, dass sich Ungenauigkeiten einschleichen, weil Schwerpunkte anders gesetzt werden. Und auch wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im vergangenen Corona-Jahr tatsächlich nicht besser geworden sind, es kommt eben umso mehr darauf an, Vertriebswege eindeutig zu gestalten. Und es ist keineswegs kleinlich und überflüssig, darauf zu achten, dass Grenzen eingehalten werden. Eben auch Grenzen, die Berufsgruppen markieren.

Die folgenden Ausführungen sollen dabei helfen, die Vermittlertätigkeit eindeutig zu gestalten und auch nach außen klar und unmissverständlich als Makler oder als Handelsvertreter aufzutreten. Denn ein klarer Auftritt ohne Wenn und Aber nützt nicht nur den anderen/den Kunden, er hilft der gesamten Branche, um das Image zu verbessern, trägt dazu bei, für unzweideutige Berufsbilder zu sorgen und schützt schließlich auch den Einzelnen vor eventuellen Haftungsfallen.

Die Definitionen des Handelsgesetzbuchs

Selbstverständlich finden sich auch im Handelsgesetzbuch Regelungen, die bei der Begriffsbestimmung helfen sollten. So ist gemäß § 84 Abs. 1 HGB Handelsvertreter, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Für den Handelsmakler, hierzu zählt auch der Versicherungsmakler, gilt das Merkmal der ständigen Betreuung durch den Unternehmer gerade nicht. Die Definition des Handelsgesetzbuchs findet sich in § 93 Abs. 1: „Wer gewerbsmäßig für andere Personen, ohne von ihnen auf Grund eines Vertragsverhältnisses ständig damit betraut zu sein, die Vermittlung von Verträgen über Anschaffung oder Veräußerung von Waren oder Wertpapieren, über Versicherungen, Güterbeförderungen, Schiffsmiete oder sonstige Gegenstände des Handelsverkehrs übernimmt, hat die Rechte und Pflichten eines Handelsmaklers.“

Diese Begriffsbestimmung führt in der Rechtsprechung und der Literatur zu anschaulichen Benennungen. So werden Versicherungsvertreter als „Auge und Ohr“ oder auch „verlängerter Arm“ des Versicherers bezeichnet.

Der Versicherungsmakler hingegen ist der „Bundesgenosse“ des Versicherungsnehmers bzw. „Treuhandähnlicher Sachwalter“ (so der BGH in seinem „Sachwalterurteil“, Urteil vom 22.5.1985, AZ: IV A ZR 190/83).

Für Makler kann die Abgrenzungsthematik im Hinblick auf zwei Sachverhalte interessant sein. Zum einen natürlich im Hinblick auf den eigenen Status. Zum anderen aber auch im Falle von Unklarheiten im Hinblick auf Untermakler – die eventuell den Status eines Untervertreters geltend machen. In derartigen Fällen steht in der Regel der Anspruch auf Buchauszug, Nachbearbeitungspflichten bei Storno oder der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters zur Diskussion. Makler sollten also auch insofern nicht nur den eigenen Status, sondern auch den Status ihrer Untermakler im Auge behalten.

Die Abgrenzungsproblematik in der Rechtsprechung

Seitens der Rechtsprechung (z. B. OLG Hamm, Urteil vom 19.3.2009, I 18 U 137/08, unter Bezugnahme auf die BGH-Rechtsprechung) wurden zum Problem der Unterscheidung eines Untervertreters von einem Makler unter anderem folgende Aspekte hervorgehoben:

- › Gemäß § 84 Abs. 1 HGB ist Handelsvertreter, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder abzuschließen. Der Handelsmakler übernimmt dagegen die Vermittlung von Geschäften für andere Personen, ohne von ihnen aufgrund eines Vertragsverhältnisses ständig damit betraut zu sein, § 93 HGB.
- › Unternehmer im Sinne von § 84 HGB oder Auftraggeber im Sinne von § 93 HGB kann auch ein (Versicherungs-)Makler sein. Ein für diesen tätiger Vermittler wird nicht dadurch zum Handelsvertreter, dass er nach der Vereinbarung mit dem Unternehmer nicht nur einmal, sondern immer wieder Geschäfte vermittelt. Ein Handelsvertreter muss nach der Vereinbarung viel mehr verpflichtet sein, sich ständig um Geschäfte für den Prinzipal zu bemühen. Nicht der Umstand, dass Geschäftsbeziehungen von längerer Dauer sind, sondern die beiderseitige, auf Dauer berechnete Bindung ist für den Handelsvertreter entscheidend. Dem gegenüber beschränkt sich die Tätigkeit eines für einen Makler tätigen (sogenannten Unter-)Maklers auf das zu vermittelnde Geschäft oder die zu vermittelnden Geschäfte. Ihn trifft regelmäßig keine Verpflichtung zum tätig werden, jedenfalls schuldet er dem ihm beauftragenden Makler nicht, sich ständig um dessen Geschäfte zu bemühen.



Foto: r.classen/Shutterstock.com

- › Maßgeblich für die rechtliche Einordnung ist nicht die von den Parteien gewählte Bezeichnung. Die Verträge können formlos, durch schlüssiges Verhalten, abgeschlossen werden. Dabei kann sich ein Handelsvertretervertrag auch insoweit aus schlüssigem Verhalten ergeben, als sich eine tatsächliche Handhabung zu einer Rechtspflicht entwickelt. Für die rechtliche Einordnung sind alle Umstände des Einzelfalls heranzuziehen, sodass das Gesamtbild der tatsächlichen Handhabung zu würdigen ist.
 - › Auch der Wille, bei Abschluss der schriftlichen Vereinbarungen nur die Verpflichtungen eines Handelsmaklers und nicht die eines Handelsvertreters eingehen zu wollen, wäre ein Indiz für einen Maklervertrag.
 - › Wenn ein Versicherungsmakler von seinem Vermittler eine umfassende Kundenbetreuung mit den weitreichenden Betreuungs- und Beratungspflichten eines Versicherungsmaklers erwartet, lässt das erkennen, dass ein vom Makler „ständig betrauter“ Vermittler tätig werden soll.
 - › Zu einem Handelsvertreterverhältnis passt ein regelmäßiger, erheblicher, monatlicher Provisionsvorschuss.
 - › Auch eine Eingebundenheit in das Vertriebsnetz des Unternehmers spricht gegen den Maklerstatus. So z. B., wenn der Vermittler die Software VIAS, ein Programm zur umfassenden Kundenverwaltung und Provisionsabrechnung, nutzen soll.
 - › Ein Handelsvertreter ist auch organisatorisch eingebunden. U.a. durch Ranglisten und Geschäftsübersichten. Auch Geschäftspläne, mit denen für das Erreichen bestimmter Unternehmerziele (zu erwirtschaftende Provisionen) Bonifikationen vereinbart waren, sprechen für eine Eingebundenheit in das Unternehmen.
- Das Landgericht Dortmund (Urteil vom 8.2.2017, 10 O 12/16, im Zusammenhang mit der Beurteilung einer „Vertriebsvereinbarung“) betonte:
- › Gerade die Pflicht zur Verschwiegenheit und das Wettbewerbsverbot sind Ausprägungen der für den Handelsvertretervertrag wesensbestimmenden Interessenwahrungspflicht. Von Bedeutung ist weiterhin die organisatorische Eingebundenheit des Vermittlers. Dabei spricht auch die Gewährung nicht unerheblicher monatlicher Provisionsvorschüsse und die Gewährung eines Darlehens in ganz erheblicher Höhe für eine dauerhafte Einbindung und damit für ein Handelsvertreterverhältnis.
 - › Lediglich die Benutzung der Begrifflichkeit „Courtage“ führt nicht dazu, dass davon ausgegangen werden muss, dass die Parteien auf der Basis eines Maklervertrages zusammenarbeiten wollen.
 - › Das Innenverhältnis zum Versicherer (bzw. zum Makler als Unternehmer im Sinne des § 84 Abs. 1 HGB) ist von dem Status des Versicherungsvermittlers im Sinne der §§ 59 ff. VVG zu unterscheiden. Der Einordnung in das Vermittlerregister kommt gegebenenfalls lediglich eine Indizwirkung zu. Keinesfalls ist eine solche Eintragung für das Innenverhältnis zu einem Versicherer / Unternehmer konstitutiv. Dadurch, dass die Vermittler nach der Eintragung in das Vermittlerregister gehalten sind, sich am Markt als Makler zu erkennen zu geben, entsteht ein Widerspruch zum abgeschlossenen Handelsvertretervertrag (im Innenverhältnis) nicht. Denn die Verpflichtung der Vertreter gegenüber dem Unternehmer, diesem Kunden zuzuführen und sie weiter zu betreuen, steht nicht im Widerspruch zu den Pflichten, die dem Vertreter im Verhältnis zu dem jeweiligen Kunden obliegen.
 - › Dementsprechend ist es auch unerheblich, wenn der Vertreter für seine Tätigkeit im Außenverhältnis eine Haftpflichtversicherung als Makler besitzt.



TIPPS FÜR DIE TAGESARBEIT

Zum Maklerstatus passen folgende Indizien nicht:

- › Bezeichnung einer Vereinbarung als Handelsvertreter-Vertrag
- › Ständige Betreuungspflicht für einen Unternehmer
- › Technische Einbindung (Verpflichtung zur Nutzung der Software des Unternehmers)
- › Organisatorische Einbindung (Teilnahme an „Ranglisten“, Vereinbarung von Bonifikationen für das Erreichen von Unternehmernzielen)
- › Vereinbarung einer Verschwiegenheitspflicht
- › Vereinbarung eines Wettbewerbsverbots
- › Bezeichnung der Vergütung als Provision
- › Regelmäßiger erheblicher Provisionsvorschuss

Um Missverständnisse, Unklarheiten und daraus resultierende rechtliche Auseinandersetzungen zu vermeiden, ist es also empfehlenswert, in Vereinbarungen grundsätzlich sprachlich möglichst klar und eindeutig zu formulieren sowie einige Abgrenzungskriterien zu beachten. Idealerweise sollte sich auch das real gelebte Geschäftsverhältnis nicht von den schriftlich formulierten Bedingungen unterscheiden.

Dieser Appell soll sich sowohl an Versicherer wenden als auch an Vermittler, die Einfluss auf entsprechende Vereinbarungen nehmen können. «



von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn

EUROPA

» Erstes digitales Mid-term Meeting der BIPAR

Anlässlich der Covid-Krise fand die erste Vollversammlung des europäischen Dachverbandes der Versicherungsvermittler BIPAR (European Federation of Insurance Intermediaries) digital statt. Am 2. und 3. Februar 2021 trafen sich ca. 80 Teilnehmer aus über 23 Mitgliedstaaten im Rahmen eines Zoom-Meetings. Dabei sollten den Mitgliedern im Wesentlichen die wichtigsten Themen, die aktuell den Markt bewegen, dargestellt werden. Diskussionen, die sonst im Anschluss an die vielen Veranstaltungen stattfanden, fielen dadurch leider dieses Mal aus. Nichtsdestotrotz gab es vieles zu berichten.

Was steht auf der Agenda für Europa?

Zunächst gibt es viele politische Vorgaben, wie der „Green-Deal“, die Digitalisierung, aber auch ein starkes Europa, was die europäische Kommission antreibt. Dazu wurden weitere Konzepte entwickelt, um Richtlinien zu verabschieden. Neben neuen Ausblicken, wie die Versicherungswelt in den nächsten Jahren aussehen wird, sind aber auch bekannte Regulierungen zu überarbeiten.

So wird sich zukünftig die Frage stellen, ob im Bereich Steuern Neuerungen anstehen, wie Nachhaltigkeitskriterien umzusetzen sind, aber auch die Frage der Digitalisierung des Versicherungsmarktes. Daneben haben derzeit oberste Priorität die Überarbeitung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, neue Gedanken zur Finanzmarkttrichtlinie MiFID, aber auch zu den Pan-European Personal Pension Products (PEPP).

» Versicherungsmakler als Vergleichsportal

Gericht äußert sich zu Anforderungen



Foto: MIND AND / Wikimedia Commons

Im vorliegenden Fall ist die Internetseite von www.tarifcheck.de in den Blickpunkt der Justiz geraten. Die Richter stellten unlauteres Handeln fest und arbeiteten die Versäumnisse des Portals heraus.

Das Thema „Versicherungsmakler als Tarifvergleicher im Internet“ ist nicht neu. Leider sind in diesem Bereich immer wieder Rechtsverletzungen zu beobachten. Vorliegend befasste sich das Landgericht Leipzig (Urteil des LG Leipzig vom 9.9.2020, 05 O 1789/19) aufgrund der Klage des Bundesverbands der Verbraucherzentralen (vzbv) mit dem Internetauftritt von www.tarifcheck.de. In diesem Fall hatte der Makler gegen das UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) verstoßen.

Der Beklagte hatte auf seiner Internetseite einen Vergleich von Haftpflichtversicherungen angeboten. Gleichzeitig war er Vermittler für die in der Auflistung des Vergleichs angebotenen Versicherungen. Die Angebote in der Ergebnisliste wurden mit einem (sehr schlecht) bis zu fünf (sehr gut) Sternen bewertet. Die Sterne wurden aber nicht, wie sonst üblich, von den Verbraucherinnen und Verbrauchern vergeben. In diesem besonderen Falle hatte der Makler die von ihm vermittelten Versicherungen selbst bewertet. Dieser Umstand war jedoch auf der Website für die Verbraucher nicht erkennbar. Diese Information wurde von dem beklagten Makler erst nach einer entsprechenden Abmahnung hinzugefügt. Weiterhin fehlten Informationen über die Bewertungskriterien.

Den Entscheidungsgründen des LG Leipzig sind insbesondere folgende Ausführungen zu entnehmen:

- › Gemäß § 5 a Abs. 2 UWG handelt unlauter, wer im konkreten Fall unter Berücksichtigung aller Umstände dem Verbraucher eine wesentliche Information vorenthält, die dieser je nach den Umständen benötigt, um eine informierte geschäftliche Entscheidung zu treffen und deren Vorenthalten geeignet ist, den Verbraucher zu einer geschäftlichen Entscheidung zu veranlassen, die er andernfalls nicht getroffen hätte.
- › Als Vorenthalten gilt auch das Verheimlichen wesentlicher Informationen und die Bereitstellung wesentlicher Informationen in unklarer, unverständlicher oder zweideutiger Weise.
- › Verbraucher, die eine neue Haftpflichtversicherung suchen und hierzu die vom Beklagten betriebene Vergleichsseite aufsuchen, werden neben den sachbezogenen Kriterien wie Beitragshöhe, Versicherungssumme, Selbstbeteiligung etc. die erfolgten Bewertungen für das jeweilige Versicherungsangebot bzw. den Versicherungsanbieter in ihre Entscheidungen einbeziehen.
- › An den Bewertungen kann sich ein Verbraucher jedoch nur dann in sachlich nachvollziehbarer Weise orientieren, wenn er Informationen darüber erhält, wer die Bewertungen abgegeben hat und welche sachbezogenen Kriterien den Bewertungen zugrunde liegen.
- › Während es, was das Gericht aus eigener Kenntnis feststellen kann, zumeist die Verbraucher sind, die auf den Handelsplattformen ein Produkt bewerten, hat vorliegend der Beklagte selbst als Vermittler der Versicherungen die Sterne-Bewertung vorgenommen.
- › Gerade wenn der Beklagte selbst als Makler, der das Vergleichsportal betreibt, die Versicherungsprodukte aus seinem eigenen Portfolio in das Vergleichsportal aufnimmt und selbst bewertet, ist die Information über das Zustandekommen der Bewertung für den Verbraucher eine wesentliche Information im Sinne des § 5 a Abs. 2 UWG.

TIPPS FÜR DIE TAGESARBEIT



- › Makler, die im Internet eine Vergleichsseite betreiben, sind daher gut beraten, die oben aufgeführten Aspekte zu berücksichtigen.
- › Die Nutzer der Website sind unbedingt darüber zu informieren, auf welcher Grundlage die Bewertungen ermittelt werden.
- › Die Kriterien zur Ermittlung der Sterne-Bewertung müssen klar, verständlich und eindeutig erkennbar sein.
- › Dem Verbraucher dürfen keine wesentlichen Informationen vorenthalten werden.

§§



von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn

§ 5a UWG – Irreführung durch Unterlassen

- (1) Bei der Beurteilung, ob das Verschweigen einer Tatsache irreführend ist, sind insbesondere deren Bedeutung für die geschäftliche Entscheidung nach der Verkehrsauffassung sowie die Eignung des Verschweigens zur Beeinflussung der Entscheidung zu berücksichtigen.
- (2) Unlauter handelt, wer im konkreten Fall unter Berücksichtigung aller Umstände dem Verbraucher eine wesentliche Information vorenthält,

1. die der Verbraucher je nach den Umständen benötigt, um eine informierte geschäftliche Entscheidung zu treffen, und
2. deren Vorenthalten geeignet ist, den Verbraucher zu einer geschäftlichen Entscheidung zu veranlassen, die er andernfalls nicht getroffen hätte.

Als Vorenthalten gilt auch

1. das Verheimlichen wesentlicher Informationen,
2. die Bereitstellung wesentlicher Informationen in unklarer, unverständlicher oder zweideutiger Weise,
3. die nicht rechtzeitige Bereitstellung wesentlicher Informationen.

.....

DEFINO Institut laufen die Vorbereitungen, Software und Vermittler auf die neue Norm zu prüfen und zu zertifizieren, damit auch bei der DIN 77235 der Markt wahrhaftig



Lars Georg Volkmann,
Senior Advisor,
DEFINO Institut für Finanznorm AG

und das Marketing mit der Norm glaubwürdig und wirkungsstark bleibt.

Die DIN 77235 ist erst die zweite DIN-Norm für die Finanzbranche. Und doch scheint das Thema Normung bereits in der Branche angekommen zu sein. «



Mathias Grellert,
Senior Project Manager
DEFINO Institut für Finanznorm AG

Neues von der Arbeit der Makler und Mehrfachagenten im BVK

Webmeeting der Kommission für Makler und Mehrfachagenten

Aufgrund der Beschränkungen, die die Pandemie mit sich bringt, haben die letzten Sitzungen der Kommission für Makler und Mehrfachagenten als Webmeetings stattgefunden. Die Qualität des Erfahrungsaustausches hat unter der neuen Form des Zusammentreffens aber keineswegs gelitten.

Das letzte digitale Meeting der Kommission fand am 24. März 2021 unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer statt. Die Mitglieder der Kommission für Makler und Mehrfachagenten diskutierten im Wesentlichen folgende Themen:

- › Die strategische Position des BVK zum Berufsbild des Maklers
- › Die aktuelle Situation der Maklerinnen und Makler im Hinblick auf die Corona-Krise
- › Transaktionen von Maklerunternehmen – Diskussion zur Marktentwicklung
- › Tool zur Maklerbestandsbewertung – Überarbeitung von Prof. Dr. Beenken
- › Kauf von Maklerunternehmen, u. a. auch über Finanzierungsform „Maklerrente“
- › Rechtliche Auswirkungen von Dokumentenlieferungen über technische Schnittstellen / Spielregeln in der digitalen Welt

Die Diskussion zum Berufsbild des Maklers ergab u. a., dass die Gesprächsteilnehmer es als Problem wahrnehmen, dass immer weniger Partner am Markt vorhanden sind. Außerdem wurde festgestellt, dass einige Versicherer versuchen, verstärkt mehr Einblick in, bzw. Einfluss auf, die Arbeit der Makler zu gewinnen. Einigkeit bestand im Hinblick auf die Annahme, dass die Entwick-

lungen im Bereich Digitalisierung weiter beschleunigt würden. BVK-Vizepräsident Vollmer betonte, dass die Maklerinnen und Makler diese Tatsache keinesfalls ignorieren dürften. Die Makler müssten sich den Marktrealitäten stellen.

Im Hinblick auf die Auswirkungen der Corona-Krise auf die Maklerinnen und Makler im BVK berichtete Rechtsanwältin Römhild aus dem Bereich der Rechtsberatung von einem verstärkten Interesse an den Themen Beendigung und Änderung von Courtagezusagen. Sie wies außerdem darauf hin, dass verstärkt arbeitsrechtliche Fragestellungen an die BVK-Geschäftsführung herangezogen werden. Besonders häufig gestellte Fragen seien daher auch wiederholt Gegenstand von Veröffentlichungen in den letzten Ausgaben der Versicherungsvermittlung gewesen.

Das Thema „Transaktionen von Maklerunternehmen“ wurde von allen Diskussionsteilnehmern als wichtiges Schwerpunktthema wahrgenommen. Zurzeit besteht unter den Maklerunternehmen eine große Verkaufsbereitschaft, denn in der BVK-Maklerschaft gibt es eine große Gruppe von Vermittlern, die sich in der Gruppe Ü50 befindet. Im Zusammenhang mit diesem Tagesordnungspunkt hatte die Kommission als Gäste Vertreter des Unternehmens Policen Direkt (ebenfalls BVK-Mitglied) eingeladen. Die Kommission wurde anhand einer

sehr aufschlussreichen Präsentation über die Maklernachfolgemodelle des Unternehmens informiert. (Zu diesem Thema verweisen wir auch auf die Veröffentlichung in dieser Ausgabe auf der folgenden Seite.)

Ergänzt wurde dieser Themenblock durch die Information von Vollmer, dass Prof. Dr. Matthias Beenken zwischenzeitlich die Überarbeitung des Tools zur Maklerbestandsbewertung abgeschlossen hat. Ab Mitte Mai kann das aktualisierte Tool den BVK-Mitgliedern zur Verfügung gestellt werden. (Auch zu diesem Thema finden Sie in dieser Ausgabe der Versicherungsvermittlung weitere Informationen, siehe S. 213.)

Im Hinblick auf die „Spielregeln in der digitalen Welt“ informierte Andreas Vollmer darüber, dass zwischenzeitlich mehrere Treffen einer konstruktiv arbeitenden Arbeitsgruppe unter der Leitung von Rechtsanwalt Jürgen Evers stattgefunden haben (neben Andreas Vollmer arbeiten für den BVK Angelika Römhild und Dominik Hoffmann in dieser AG). Das Arbeitsergebnis, ein „Code of Conduct

für digitale Kommunikation in der deutschen Versicherungswirtschaft“ soll in Kürze dem GDV vorgelegt werden. Über die weitere Entwicklung werden wir selbstverständlich in der Versicherungsvermittlung berichten.

Im Hinblick auf die Kommissionsarbeit bestand Einigkeit darüber, sich im Verlauf des Sommers noch einmal zu einem Webmeeting zu treffen. Abschließend wies Vollmer mit Bedauern darauf hin, dass auch in diesem Jahr ein Präsenztreffen der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten der Bezirksverbände wegen der Corona-Krise nicht stattfinden wird. Im vergangenen Jahr hatte Vollmer – als Ersatz für das Treffen der Beauftragten in Berlin – am 6. Mai zu einem Webmeeting zum Thema „Digitalisierung im Vermittlerbetrieb“ eingeladen. Im Rahmen dieser Onlinekonferenz stellte Robert Schmidt aus dem vfm-Verband die digitalen Möglichkeiten des Maklerverwaltungsprogramms Keasy vor. Leider hatte sich nur eine Minderheit der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten zu dem Treffen angemeldet. Die Resonanz der Teilnehmenden fiel allerdings positiv aus. «

Versicherungswirtschaft

Seit 75 Jahren auf Kurs!

Das Medium **Versicherungswirtschaft** richtet sich an alle, die den Wissensvorsprung suchen zwischen Risiko- und Schadenmanagement, Vertrieb und Vorsorge, Strategie und Praxis, Change und Zukunft.

Ihr Abonnement? Zeitgemäß!

- Erscheint monatlich
- Inkl. E-Paper und Print-Ausgabe
- Versandkostenfrei in Deutschland
- Zugriff auf Digitalarchiv über die Plattform Online-Kiosk
- Fachliteratur versandkostenfrei



Ab
19,90 €
im Monat

E-Paper-Abo
für bis zu
3 Nutzer,
inkl. Print-Abo



BERATUNG. vertrieb@vww.de
Telefon +49 (0)721 35 09-118



JETZT BESTELLEN.
www.de



JAHRE ERFAHRUNG

Verlag Versicherungswirtschaft

Konsolidierung und Nachfolge: Erfolgsfaktoren für Versicherungsmakler

In den nächsten gut zehn Jahren steht mehr als die Hälfte der Versicherungsmakler in Deutschland vor einer Unternehmensübergabe. Während größere Maklerunternehmen zunehmend für Übernahmen interessant werden, finden Einzelmakler mitunter keinen Nachfolger. 75 Prozent der Makler haben nach wie vor ihren Ruhestand noch nicht geregelt. Vielen fehlt offenbar auch ein geeignetes Modell für den Übergang.



Foto: 3rdtimeluckystudio/Shutterstock.com

Die Übernahmen häufen sich, nicht wenige Experten sehen die Corona-Krise als Katalysator des stark wachsenden M&A-Geschäfts. Private-Equity-Firmen entdecken angesichts niedriger Marktzinsen auf der Suche nach sicherer Rendite vor allen Dingen gut aufgestellte Gewerbe- und Industriemakler. Diese Unternehmen versprechen schnellen Return und bei mehreren Übernahmen mittelfristig große Synergieeffekte. Wer als Einzelmakler auf die Rente zugeht, hat indes keine ideale Verhandlungsposition. Für kleinere Bestände – und das ist die Mehrheit – finden sich oft nur wenige ernsthaft interessierte Käufer: schlechte Voraussetzungen für einen guten Verkaufspreis.

75 Prozent der Versicherungsmakler haben überhaupt noch keine Regelung getroffen, 60 Prozent der Makler machen dementsprechend auch im Rentenalter einfach weiter, wie das Maklerbarometer 2020 gezeigt hat. Sie setzen gezwungenermaßen dann die laufenden Bestandscourtage mit einer Rente gleich. Wer so seine Maklertätigkeit langsam zurückfährt, nur noch auf Nachfrage und bei Gelegenheit tätig wird und damit seinen Kundenbestand langsam auslaufen lässt, unterschätzt die Lage. Wenn für den Ernstfall keine Regelung besteht, gehen die Kunden dann nämlich direkt an den Versicherer zurück, der die Betreuung im Zweifel unter den eigenen Vermittlern aufteilt. Die Ehefrau des Versicherungsmaklers geht so weitgehend leer aus. Nicht zu verges-

sen: Betreuungs-, Weiterbildungs- und Dokumentationspflichten bestehen auch für derartige „Ruheständler“ weiter. Dass hier tatsächlich Strafen drohen, zeigt ein aktueller Bericht der europäischen Versicherungsaufsicht EIOPA (vgl. auch S. 195). Mehr als 1.000 Vermittler haben so bereits im ersten Jahr der IDD-Vertriebsrichtlinie ihre Erlaubnis verloren – hauptsächlich wegen nicht erfüllter Weiterbildungspflichten. Die digitale Konkurrenz wartet zudem nur auf die Gelegenheit, wenig oder überhaupt nicht betreute Kunden und mit ihnen die Bestandscourtage für sich zu gewinnen. Unsere Erfahrungen zeigen, dass Versicherungsmakler in Nachfolgesituationen sich in erster Linie darum sorgen, dass ihre Kunden weiter gut versorgt sind. Man kennt sich schließlich persönlich. Für zwei Drittel der Versicherungsmakler ist deswegen die Frage nach dem geeigneten Nachfolger zentral, noch vor dem Preis – das ist ein Ergebnis des ersten Policen Direkt-Maklerbarometers. Dass das nicht selbstverständlich ist, zeigt eine Untersuchung der FH Dortmund. Bei rund 25 Prozent der gescheiterten Nachfolgen passte die Chemie zwischen potenziellem Käufer und Verkaufswilligen nicht. Diese Quote gewinnt noch mehr an Gewicht, zieht man in die Rechnung die Schwierigkeit mit ein, überhaupt einen ernsthaften Kandidaten zu finden.

Findet sich in der Familie und im näheren Umfeld niemand, kommt womöglich ein Verkauf des Unternehmens als **Share Deal** infrage. Vor allem für größere, regional verwurzelte Maklerunternehmen mit vielen Gewerbekunden und mehreren Mitarbeitern ist das auch finanziell die interessanteste Alternative.

Für Makler mit Courtagen von weniger als 150.000 Euro pro Jahr abseits großer Metropolregionen finden sich oft nur wenige ernsthaft interessierte Käufer – sie bewegen sich unter dem Radar der Großkonsolidierer und das Geschäft erscheint dieser Zielgruppe zu kleinteilig. Fakt ist: Die Mehrheit der deutschen Makler gehört zu dieser Gruppe. Hier sind Bestandsverkäufe (**Asset Deals**) interessant. Der Bestandsverkauf im Allgemeinen und das Rentenmodell im Speziellen bedeuten einen Quantensprung bei der Bewertung und damit in der Regel ein Vielfaches des Verkaufspreises, den diese Makler bis dato erzielen konnten. Die Vorteile einer Rente gegen-

über der unbetreuten Variante liegen auf der Hand: Die Kunden und damit Bestandscourtagen bleiben mit Betreuung länger erhalten. Dazu kann der Altmakler tatsächlich in den Ruhestand gehen, womit Betriebskosten und Haftungsrisiken wegfallen. Das Neugeschäft geht dabei an den Neumakler.

Beim Share Deal ist die Rechengröße für den Verkaufspreis das Vier- bis Siebenfache des Jahresgewinns. Liegt dieser bei beispielhaften 20.000 Euro, kann der Makler sein komplettes Unternehmen also für 80.000 bis 140.000 Euro verkaufen, je nach Verhandlungsgeschick, Zustand des Unternehmens und abhängig von der Anzahl der Interessenten.

Ein Bestandsverkauf gegen eine fixe Zahlung ist vor allem abhängig von der Zusammensetzung des Bestands. Bei unserem Beispiel, das mit einer Jahrescourtage von 80.000 Euro berechnet ist, wären das maximal 200.000 Euro. Laut FH-Studie liegt der Erlös in der Realität eher bei 96.000 bis 144.000 Euro.

Der gleiche Makler erzielt mit einem Rentenmodell inklusive Hinterbliebenenschutz bereits in den ersten fünf Jahren knapp 300.000 Euro. Seine Erben erhalten im Todesfall bis zu 30 Jahre lang die Rentenzahlungen. Ein Rechner findet sich unter <https://maklerkauf.de/downloads/>.

Der Erfolg der Maklernachfolge und des Rentenmodells hängt von langfristig stabilen Kundenbeziehungen ab. Generell wird nämlich nur vergütet, was tatsächlich an Courtagen auf den Käufer übertragen wurde. Selbst beim Share Deal sichern sich die Käufer in der Regel entsprechend ab. Deshalb zahlt es sich aus, wenn Kunden- und Vertragsdaten auf dem aktuellen Stand sind und in einem Maklerverwaltungsprogramm (MVP) gepflegt werden.

Die Angebote der Bestandskäufer unterscheiden sich im Detail teils gravierend. Neben dem Nachfolgemodell ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, wer die Bestandsübertragung letztendlich tatsächlich durchführt und zu welchen Konditionen. Gerade kleinere Käuferunternehmen haben nicht immer die Kapazität, sich ausreichend um den zeitintensiven Prozess zu kümmern. Es ist auch zu beobachten, dass gelegentlich die Arbeit abgewälzt wird, indem der Käufer eine Art „Gebrauchsanleitung“ für die Bestandsübertragung aushändigt und den Verkäufer damit weitgehend seinem Schicksal überlässt. Erfahrene Käuferunternehmen unterstützen den Verkäufer aktiv bei der strukturierten Datenaufbereitung, der Prüfung der Übertragbarkeit und der Kommunikation mit den Versicherungsgesellschaften.

Zu Recht stellen Makler bei potenziellen Bestandskäufern gerade aus finanziellen Gründen die Vertrauensfrage. Viele Mythen zum Thema Insolvenz von Bestands-

käufern in der Maklernachfolge bestehen aber zu Unrecht: Weder ist bei einer Insolvenz die Rente automatisch weg, noch sind Garantieverprechen der beste Weg zur Absicherung. Das Risiko hält sich für Verkäufer mit gut gepflegten Beständen insgesamt in Grenzen, wenn sie an ein Unternehmen verkaufen, das selbst als Versicherungsmakler tätig ist. Außerdem erzielen die am Markt üblichen Rentenmodelle in der Regel, wie im Beispiel gezeigt, bereits nach wenigen Jahren einen deutlich höheren Verkaufspreis als ein Verkauf gegen Einmalzahlung. Für die optimale Übergabe sollten Versicherungsmakler mindestens drei Jahre einplanen, von denen bis zu zwei Jahre für den Übergabeprozess anfallen. Wer seine Nachfolge rechtzeitig angeht, kann steuerliche, juristische und organisatorische Aspekte umfassend in seine Planung mit aufnehmen. Eventuell kann so noch eine Umwandlung des Unternehmens vorgenommen werden oder eine Modernisierung der IT-Struktur. Ein digitales Maklerbüro oder ein digitalisierter Bestand verbessern die Verhandlungsposition und damit auch den Preis.

Vielen, die aktuell noch nichts geregelt haben, fehlt offensichtlich vor allem eine Lösung für den fließenden Übergang in den Ruhestand. Durchschnittlich aufgestellte Makler sehen angesichts der in Krisenzeiten gestiegenen Anforderungen, dass die Digitalisierung des Maklerbüros nicht warten kann. Aufgrund erheblicher Investitionen und zeitlichem Aufwand ist das für viele aber kaum mehr zu leisten. Ein probater Weg an dieser Stelle: Der spätere Bestandskäufer übernimmt als Maklerpartner hier bereits vor dem Ruhestand das Back-Office und die Digitalisierung des Kundenbestands. Im Verbund mit einem starken Makler kann der Altmakler so auch in schwierigen Zeiten Kontakt zu seinen Kunden halten und Sicherheit vermitteln. Denn (digitale) Wettbewerbsfähigkeit bedeutet nicht zuletzt auch Werterhalt für das Unternehmen. So kann sich der Makler um den Vertrieb kümmern und seine Courtage sogar noch ausbauen. Dazu bietet ihm der Partner Vertretung im Krankheitsfall und Urlaub und, als wichtigste Dreingabe, noch Absicherung für den Ehepartner. Denn in einer derartigen Konstellation geht der Bestand im Todesfall oder bei Berufsunfähigkeit nicht verloren, sondern wird automatisch zu den ausgehandelten Konditionen verrentet.

Infos auch unter maklerpartnerschaft.de «

von Dr. Philipp Kanschik, Mitglied der Geschäftsführung bei Policen Direkt und dort verantwortlich für Technologieentwicklung und Maklernachfolge



Excel-Tool zur Maklerbestandsbewertung



© robuart - 123RF

Gut 48 Prozent der in einer aktuellen Studie befragten Versicherungsmakler sind mindestens 50 Jahre alt. Das bedeutet, dass in den nächsten 10 bis 15 Jahren nahezu jeder zweite Makler seine Nachfolge vorbereiten muss, wie er seinen Betrieb entweder intern weitergeben oder extern verwerten kann.

Die meisten Makler sind darauf allerdings nicht gut vorbereitet. Vor allem kennen viele den Wert ihres Bestandes nicht, obwohl sie darauf hoffen, dass sie damit ihre Altersvorsorge bestreiten können. Daher wurde ein Bewertungssystem für Versicherungsmaklerbestände von der BVK-Kommission für Betriebswirtschaft und unternehmerische Entwicklung, unter der Leitung von Vizepräsident Andreas Vollmer in Kooperation mit Prof. Dr. Matthias Beenken, FH Dortmund, entwickelt, welches qualitative und quantitative Bewertungskriterien miteinander verbindet.

Wenn Sie das Excel-Tool zu einem Preis von 79 EUR (inkl. MwSt.) erwerben möchten, loggen Sie sich im internen Bereich auf www.bvk.de ein, klicken Sie auf Downloads und dort auf den Link Maklerbestandsbewertung. Anschließend haben Sie die Möglichkeit, den Download des Excel-Tools durchzuführen.

Durch den Erwerb des Maklerbestandsbewertungs-Tools erhalten Sie wertvolle Hinweise zur Bewertung Ihres Bestandes.

Der ermittelte Barwert ist ...

... aus Sicht des Verkäufers der idealerweise zu erzielende Kaufpreis
... aus Sicht des Käufers der maximal zu bezahlende Kaufpreis



Bewertung eines Maklerbestandes – Excel-Tool überarbeitet – Version 3.0

Warum Bestandsbewertung?

Maklerbetriebe erhalten zum Ende ihrer Tätigkeit keinen Ausgleichsanspruch, so wie es für einen Versicherungsvertreter üblich ist. Daher wird ein Makler versuchen, die Vorteile aus dem aufgebauten Kundenbestand durch den Verkauf seines Maklerunternehmens zu realisieren. Dabei ist der Bestand sein wertvollstes Vermögen. Für den Makler und den potenziellen Bestandskäufer ist es interessant zu schätzen, welche fortdauernden, zukünftigen Courtageansprüche aus dem Bestand zu erwarten sind.

Dabei reicht die reine Betrachtung der Courtagehöhe, verbunden mit der durchschnittlichen Nutzungsdauer und der Berücksichtigung eines Kalkulationszinses, oft nicht aus. Es gibt zahlreiche qualitative Merkmale, die bei einer solchen Betrachtung außen vor bleiben, dennoch aber starken Einfluss auf den Kaufpreis haben können.

Entwicklung eines Berechnungstools zur Bestandsbewertung

Schon im Jahr 2015 hatte der BVK in Kooperation mit Prof. Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund ein Excel-Tool zur Bewertung von Maklerbeständen entwickelt und 2017 überarbeitet. Dieses wurde nun erneut aktualisiert und um weitere Bewertungskriterien ergänzt.

Das Besondere an diesem Excel-basierten Tool ist, dass für die Bewertung der Maklerbestände sowohl qualitative als auch quantitative Bewertungskriterien miteinander verbunden werden.

Viele Kriterien sind von Bedeutung

Neben den quantitativen Bewertungskriterien spielen auch weitere Bewertungsmerkmale eine Rolle, wie beispielsweise Fragen, wie viele Versicherungsunternehmen im Bestand sind und wie die Kundenstruktur beschaffen ist. Besteht sie vorrangig aus Privat-

oder Gewerbekunden, wie ist deren Altersdurchschnitt und existiert eine Abhängigkeit von einzelnen Großkunden? Können bisherige Angestellte des Maklerunternehmens übernommen werden und gibt es vollständige und schriftliche Maklervollmachten? Wie ist das Risikomanagement im Betrieb und wie wird die Digitalisierungsfähigkeit bewertet?

Dieser umfassende Kriterienkatalog kann also die Einschätzung zum Wert des Bestandes erleichtern.

Hinweise zum Erwerb

Sollten Sie das Excel-Tool zu einem Preis von 79 Euro (inkl. MwSt.) kaufen wollen, schreiben Sie eine E-Mail an bestandsbewertung@bvk.de oder gehen über die Internet-Seite des BVK <https://www.bvk.de/leistungen/maklerbestandsbewertung.4/>

Mitglieder, die bereits eine Lizenz erworben hatten, erhalten die überarbeitete Version kostenfrei und werden persönlich informiert.

Haftungsausschluss

Bitte beachten Sie, dass die reine Wertfindung über dieses Tool keine Beratung über juristische, wirtschaftliche oder steuerliche Aspekte eines Kaufes oder Verkaufes von Beständen ersetzen, sondern lediglich einen Anhaltspunkt für die Höhe des Bestandwertes schaffen kann.

Für Fragen wenden Sie sich gern an die Geschäftsführung des BVK: 02 28/228 05-0 «



Foto: Viktoria Kurpass/Shutterstock.com

Die Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers

Mehr als ein Diskussionsthema

Grundsätzlich sind Diskussionen gut. Sie können zur Klärung von Sachverhalten beitragen oder sogar Auseinandersetzungen beenden. Eine Diskussion sollte im besten Fall also für Erkenntnisse sorgen. Schlecht wäre es, wenn stattdessen Irritationen und Missverständnisse als Ergebnis einer Diskussion im Raume stünden.

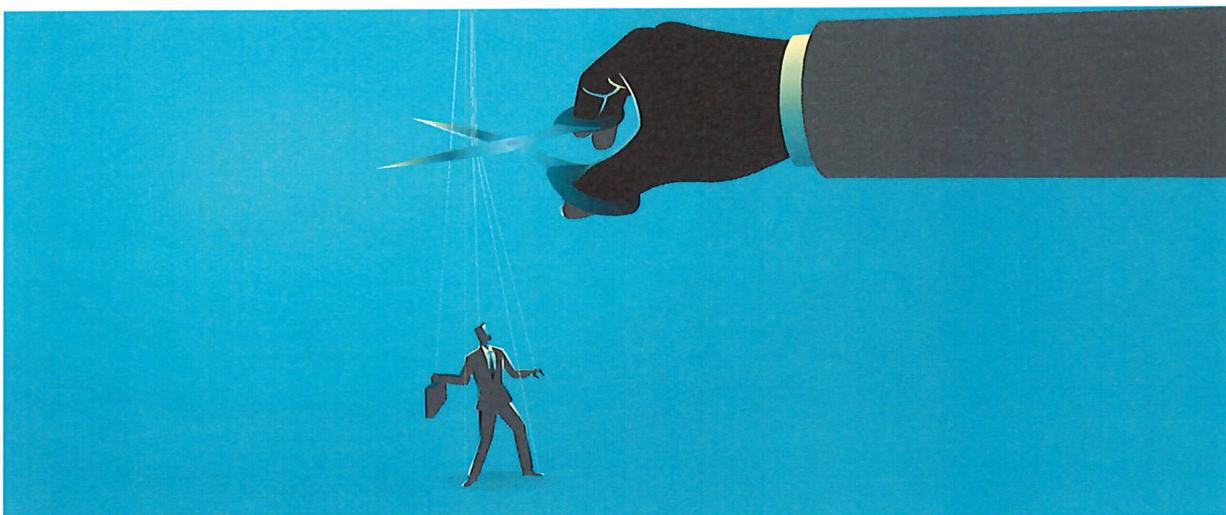


Foto: ruddallgo/Shutterstock.com

Im Zusammenhang mit der Diskussion zum Thema „Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers“ kann der Eindruck entstehen, dass es zwar eine Vielzahl von Meinungsäußerungen gab, diese in ihrer Gesamtheit aber nicht unbedingt eine Klärung erreicht haben. Maklerinnen und Makler könnten sich in der Situation wiederfinden, durch das Verfolgen der Debatte nicht wirklich an Erkenntnissen gewonnen zu haben. Viele Rückäußerungen, die uns in den letzten Monaten dazu erreicht haben, zeigen allerdings, dass eine Debatte zur Unabhängigkeit längst überfällig ist und auch – gerne kontrovers – geführt werden muss.

Diese Veröffentlichung ist der Versuch, mögliche Irritationen zu beseitigen und einige entstandene Fragen zu beantworten. Ein Anspruch auf eine abschließende Klärung wird nicht erhoben, das wäre wohl vermessen. Es geht um die von jedem Makler selbst empfundene Abhängigkeit bzw. Unabhängigkeit von Geschäftspartnern. Absolute Maßstäbe existieren hier nicht. Wir sind als Berufsverband der Auffassung, dass einige Erfolgsfaktoren in einem Maklerbetrieb stärker, andere weniger stark dazu beitragen, seine Unabhängigkeit zu erhalten.

Die Unabhängigkeit des Maklers ist nicht etwas, mit dem sich Vermittler gerne „schmücken“, wie es in einigen Diskussionsbeiträgen zu lesen war. Sie ist kein

„Accessoire“, also „modisches Zubehör“, das man / frau bei Bedarf hervorholt. Sie ist schlicht und einfach eine Notwendigkeit für die Ausübung des Berufs der Versicherungsmaklerin / des Versicherungsmaklers. Da ist zum Beispiel das VVG (§ 59) ganz unmissverständlich: *Versicherungsmakler im Sinne dieses Gesetzes ist, wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein.* Das bedeutet schließlich nichts anderes, als die Forderung nach Unabhängigkeit vom Versicherer.

Auch die Rechtsprechung ist mit ihrer Diktion eindeutig. Nach dem „Sachwalterurteil“ des BGH (Urteil vom 22.5.1985, IV A ZR 190/83) ist der Versicherungsmakler der „Bundesgenosse“ des Versicherungsnehmers bzw. dessen „Treuhandähnlicher Sachwalter“. Das erfordert ganz klar Interessenvertretung für den Kunden und eben nicht für den Versicherer. Das ist allseits bekannt (die juristische Seite des Themas haben wir wiederholt in der VersVerm aufgegriffen, u.a. in VersVerm 07/08/2019, S. 276 ff., VersVerm 03/2021, S. 116 ff.) und soweit dürfte es auch gar keine Meinungsverschiedenheiten geben.

Die können dort beginnen, wo sich unterschiedliche Ansichten dazu bilden, wodurch die Unabhängigkeit der

Makler beeinträchtigt werden könnte oder beeinträchtigt wird.

Kann sich ein Makler an einen Pool binden und trotzdem unabhängig bleiben?

Da dies eine geschlossene Frage ist, kann die Antwort theoretisch kurz ausfallen: Ja.

Praktisch wird man mit dieser Antwort der Frage natürlich nicht gerecht. Ja, selbstverständlich ist es für einen Makler möglich, für einen Pool zu arbeiten und dennoch die notwendige Unabhängigkeit nicht zu verlieren. Aber das funktioniert nur dann, wenn er die Kontrolle über sein Unternehmen und seine Tätigkeit behält. Insofern muss sich jeder Makler, der (auch) auf die Zusammenarbeit mit Pools setzt, einfach selber fragen, ob er noch „Herr im eigenen Haus“ ist. Oder ob er, vielleicht – aus welchen Gründen auch immer – Kontrolle abgegeben hat und dem Pool Einfluss auf seine Unternehmensorganisation und Unternehmensführung ermöglicht. Hier haben wir eine klare Meinung: Makler, die keinen uneingeschränkten Zugriff auf ihre Kundendaten haben, weil sie den Pool vollumfänglich mit der Datenverwaltung ihrer Kunden- und Vertragsdaten betrauen, riskieren unseres Erachtens in manchen angebotenen Geschäftsmodellen den Verlust der Unabhängigkeit des Betriebes. In der heutigen Zeit ist die Frage der Datenhoheit eine elementare Frage unternehmerischer Selbständigkeit. Die alleinige Datenverwaltung durch einen Pool ohne eigenes Maklerverwaltungsprogramm sehen wir – entgegen anderslautender, laut im Markt artikulierter Gegenpositionen von Maklerpools – als unverändert hoch kritisch an.

Bedeutet die Anbindung an einen Pool die Einschränkung der Produktauswahl?

Ganz sicher gibt es eine große Gruppe von Maklerinnen und Maklern, die diese Frage vehement verneinen. Und diese Reaktion dürfte insbesondere dann berechtigt sein, wenn der Pool für den Makler nicht die einzige Produktquelle ist. Wenn er den Pool für bestimmte Sparten nutzt. Wenn der Makler immer noch die Richtung bestimmt.

Lenkt der Pool durch die „Vergütung“?

Auch hier gilt: Eine Einflussnahme durch die Courtage muss nicht zwangsläufig stattfinden. Aber dort, wo Pools mit nicht transparenten Vergütungssystemen arbeiten, die Kostengestaltung eben nicht klar und eindeutig ist und Courtagen der Versicherer von den Pools nicht an die Makler weitergereicht werden, kommt es zu Verschleierungen, die dem einzelnen Makler, aber auch der ganzen Branche schaden kön-

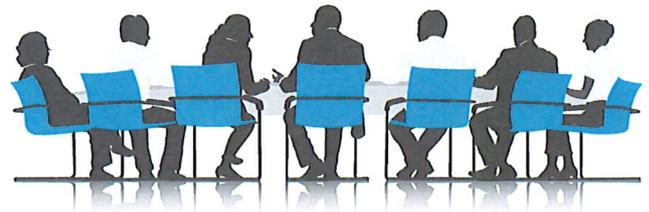


Foto: Rawpixel.com/Shutterstock.com

nen. Wir sehen hier aus unserer Sicht – unerlaubte – Incentivierungen von bestimmten Produkten durch die Vorauswahl des Maklers. Insider des Marktes berichten uns hier von angeblichen „Regalgeldern“, die Versicherer an Pools zahlen, um ihre Produkte beim Pool-Makler zu pushen.

Der Makler kann eine eventuelle Einflussnahme unter Umständen gar nicht identifizieren. Die Intransparenz sorgt nicht für Vertrauen in die Branche. Es wird auch von „Kostentreiberei“ gesprochen. Und dies ist Wasser auf die Mühlen derer, die Courtagen und Provisionen am liebsten ganz abschaffen würden. Wir sind der Auffassung, dass diese Entwicklungen in der Branche kritisch angesprochen werden müssen.

Bedeutet Abhängigkeit von Serviceleistungen Unabhängigkeit als Makler?

Diese Frage muss wohl bejaht werden. Zwar muss jeder Makler Serviceleistungen in Anspruch nehmen. Aber auch hier gilt, er muss die Richtung bestimmen. Sobald er so abhängig von einem „Dienstleister“ ist, dass dieser womöglich Einfluss auf strategische Entwicklungen in seinem Maklerunternehmen gewinnt, befindet er sich in einer Schiefelage.

Ein tatsächlich unabhängiger Makler weiß, welche Leistungen er zukaufen muss. Er wählt das Angebot, dass er benötigt. Er bestimmt die Richtung.

Haben Pools automatisch einen „Facebook-Effekt“?

Die Frage spielt natürlich auf die Verfügungsgewalt über Daten an. Ändert sich diese Verfügungsgewalt bei der Zusammenarbeit mit Pools? Geht die Kontrolle über Daten und Bestände verloren? Das ist natürlich ein

Szenario, das sich kein Makler wünscht. Aber ist es tatsächlich ganz und gar unwahrscheinlich? Wohl kaum. Wenn ein Vermittler zu sorglos mit seinen Daten umgeht und einem Pool zu viele Rechte einräumt, kann es ihm gehen, wie manch einem unbedarften Nutzer von sozialen Medien. Er verliert womöglich den Überblick und ein anderer profitiert von seinen Daten bzw. von seinen Beständen. Hier hilft nur, wachsam sein, die Vereinbarungen lesen und die eigenen Rechte nicht aus der Hand geben. Es sollte einem Makler möglich sein, die Vorteile eines Pools zu nutzen, ohne sich ausnutzen zu lassen.

Auch hier muss also gelten, der Makler bestimmt die Richtung. Er sollte die Hoheit über Daten und Bestände behalten. Diese sind sein Kapital.

Makler haben die Wahl

Kein Makler ist gezwungen, mit Pools zusammenzuarbeiten. Genauso wenig müssen sich Makler aber einem „Pool-Verbot“ unterwerfen.

Bei Medikamenten gilt: Die Dosis macht's. Auch die Frage: „Wieviel Pool ist verträglich?“ könnte vielleicht mit einem Hinweis auf Verhältnismäßigkeit und das richtige Maß beantwortet werden.

Bei Zweifeln bietet Ihnen Ihr Berufsverband Unterstützung an. Bevor Sie sich dazu entschließen, eine Vereinbarung zu unterzeichnen, sei es mit einem Versicherer, sei es mit einem Pool, nutzen Sie die Expertise des BVK. Sprechen Sie die Fachleute in der BVK-Geschäftsführung an. Sie erhalten eine rechtliche Einschätzung, die Sie nutzen können, um tatsächlich eine freie Wahl zu treffen. Fragen Sie also

in diesem Fall nicht Ihren Arzt oder Apotheker, fragen Sie Ihren BVK.

Der BVK spricht für die Maklerinnen und Makler

Wie eingangs festgestellt: Diskussionen sind grundsätzlich gut. Mit dieser Veröffentlichung will der BVK seiner Rolle als Berufsverband gerecht werden. Der Artikel soll ein Beitrag zur Klärung der Situation sein und möchte nicht unbedingt zu weiteren Konfrontationen führen. Aber: Der BVK sieht seine Aufgabe darin, auch als Maklerverband Position zu beziehen. Er ist das Sprachrohr der Vermittler. Das heißt, er spricht hier für die Makler. Er setzt sich für ihre Interessen ein. Da gibt es keinen Interessenkonflikt. Der BVK befindet sich auch nicht irgendwo zwischen den verschiedenen Fronten. Er steht eindeutig im Lager der Vermittler. Der BVK will, dass Versicherungsvermittler ihren Beruf ungestört ausüben können. Ohne Wenn und Aber. Es geht uns um Aufklärung und Sensibilisierung unternehmerischer Leitplanken, die als sicherer Halt schnell verloren gehen können.

Das bedeutet auch, die Stimme zu erheben, Konfrontationen nicht zu scheuen und Diskussionen nicht aus dem Wege zu gehen. Das Thema der Unabhängigkeit ist für Makler substanziell, es betrifft die Substanz ihres beruflichen und unternehmerischen Daseins. Gleichzeitig betrifft es aber auch die gesamte Branche. Wenn die Branche es hinnimmt, dass der Beruf des Versicherungsmaklers in seiner Substanz geändert wird, wird dies weitreichende Auswirkungen haben. Nicht nur für einzelne Maklerunternehmen. Zwangsläufig hätte ein verändertes Maklerbild unerwünschte Nebenwirkungen für die gesamte Branche. «



Foto: Art Alex/Shutterstock.com

von BVK-Vizepräsident
Andreas Vollmer, Bielefeld



und Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn



»» Worüber muss ein Versicherungsmakler informieren?

Zur Beratungspflicht über ausländische Versicherungsunternehmen

Wieder einmal musste eine Auseinandersetzung über die Beratungs- und Dokumentationspflichten des Versicherungsmaklers vor Gericht geklärt werden. Das Oberlandesgericht Saarbrücken (Urteil des OLG vom 5.3.2021, 5 U 37/20) beschäftigte sich in dem vorliegenden Fall insbesondere mit der Relevanz der Identität des Risikoträgers.



Foto: Viktoria Kurpas/Shutterstock.com

Ein Versicherungsnehmer beauftragte im Februar 2016 einen Versicherungsmakler mit der Vermittlung und Verwaltung von Versicherungsverträgen. Im Juni 2016 stellte der Kunde über den Makler einen Antrag auf Abschluss einer Wohngebäudeversicherung. Der Versicherungsmakler legte im Verfahren eine Beratungsdokumentation vor, die vom Kunden nicht unterschrieben war. In dieser wurde kleingedruckt darauf hingewiesen, dass „Risikoträger“ eine „G. Insurance AG“ (ansässig in Liechtenstein) sei.

Bereits im August 2016 ereignete sich ein Rohrbruch auf der versicherten Liegenschaft. Der Versicherungsnehmer meldete den Schaden und ließ nach der Begutachtung des Schadens durch einen vom Versicherer beauftragten Sachverständigen ein Angebot zur Sanierung des Schadens erstellen. Der zwischengeschaltete Vermittler erteilte die Reparaturfreigabe, kurz darauf wurde jedoch das Insolvenzverfahren über den Versicherer eröffnet.

Der Versicherungsnehmer klagte gegen den Makler auf Schadensersatz. Ein verantwortungsbewusster Versicherungsmakler hätte die G. Insurance AG in keinem Sachgebiet als Versicherer vorschlagen dürfen, so die Argu-

mentation. Der Makler habe die gebotene Marktanalyse unterlassen, diese hätte ergeben, dass die G. Insurance AG weder über eine ausreichende finanzielle Stärke noch eine solide Gesellschaftsstruktur oder professionelle Geschäftsführung verfügt habe. Der Kläger sei sowohl hinsichtlich des empfohlenen Produkts als auch zum Versicherer und der „Vermaklungskette“ im Dunkeln gelassen worden. Ein Angebot verschiedener Versicherungen sei nicht erfolgt, der Makler habe sich blind auf die Vorgaben eines weiteren zwischengeschalteten Vermittlers gestützt. Gerade im Falle der Vermittlung an eine dem Makler allenfalls als namentlich bekannte Versicherung im Nicht-EU-Ausland, die sich bereits vor dem Vertragsschluss in kapitalen Schwierigkeiten befunden habe, sei auch eine Prüfung der Solvenz gefordert.

Der Senat folgt der Klägerargumentation

„Ein Versicherungsmakler, der nicht angemessen verdeutlicht, dass sich der von ihm vorgelegte Antrag auf Abschluss einer Gebäudeversicherung an einen weithin unbekanntem, im Ausland ansässigen, der dortigen Insolvenzversicherung unterstehenden Risikoträger rich-

Excel-Tool zur Maklerbestandsbewertung



© robuart - 123RF

Gut 48 Prozent der in einer aktuellen Studie befragten Versicherungsmakler sind mindestens 50 Jahre alt. Das bedeutet, dass in den nächsten 10 bis 15 Jahren nahezu jeder zweite Makler seine Nachfolge vorbereiten muss, wie er seinen Betrieb entweder intern weitergeben oder extern verwerten kann.

Die meisten Makler sind darauf allerdings nicht gut vorbereitet. Vor allem kennen viele den Wert ihres Bestandes nicht, obwohl sie darauf hoffen, dass sie damit ihre Altersvorsorge bestreiten können. Daher wurde ein Bewertungssystem für Versicherungsmaklerbestände von der BVK-Kommission für Betriebswirtschaft und unternehmerische Entwicklung, unter der Leitung von Vizepräsident Andreas Vollmer in Kooperation mit Prof. Dr. Matthias Beenken, FH Dortmund, entwickelt, welches qualitative und quantitative Bewertungskriterien miteinander verbindet.

Wenn Sie das Excel-Tool zu einem Preis von 79 EUR (inkl. MwSt.) erwerben möchten, loggen Sie sich im internen Bereich auf www.bvk.de ein, klicken Sie auf Downloads und dort auf den Link Maklerbestandsbewertung. Anschließend haben Sie die Möglichkeit, den Download des Excel-Tools durchzuführen.

Durch den Erwerb des Maklerbestandsbewertungs-Tools erhalten Sie wertvolle Hinweise zur Bewertung Ihres Bestandes.

Der ermittelte Barwert ist ...

- ... aus Sicht des Verkäufers der idealerweise zu erzielende Kaufpreis
- ... aus Sicht des Käufers der maximal zu bezahlende Kaufpreis



tet, verletzt seine Beratungspflicht gegenüber dem Versicherungsnehmer und kann diesem bei Zahlungsausfällen im Versicherungsfall schadensersatzpflichtig sein.“

Das Gericht führte weiter aus, dass der Umfang der gesetzlichen Beratungspflicht aus § 61 Abs. 1 VVG (siehe Kasten) vor allem vom Beratungsbedarf des (künftigen) Versicherungsnehmers abhängig ist. Es besteht die Verpflichtung zur „anlassbezogenen“ Beratung. Allgemein umfasst diese Verpflichtung des Versicherungsvermittlers jedenfalls alle Umstände, die für den Entschluss des Versicherungsnehmers von wesentlicher Bedeutung sein können. Das Gericht hebt (unter Bezugnahme auf die einschlägige BGH-Rechtsprechung – Urteil vom 10.3.2016, I ZR 147/14) hervor, dass schon die gesetzliche Beratungspflicht sich nicht nur auf den vermittelten Vertrag als solchem beschränkt, sondern dass sie sich auch auf weitere Konsequenzen des Vertragsabschlusses erstrecken kann. Allgemein muss der Versicherungsvermittler den Versicherungsnehmer vor allem dann aufklären, wenn er erkennen – oder mit der naheliegenden Möglichkeit rechnen – muss, dass dieser aus mangelnden versicherungsrechtlichen oder versicherungstechnischen Kenntnissen nicht die für ihn zweckmäßigste Vertragsgestaltung gewählt hat.

Die Risiken des angebotenen Produkts sind anzusprechen

Ein Versicherungsmakler wie die Beklagte muss überdies darüber beraten und aufklären, welche Risiken abgesichert werden sollten, wie die effektivste Deckung erreicht werden kann und zu welcher Prämienhöhe welche Risikoabdeckung erhältlich ist. Dazu gehören in jedem Fall auch dezidierte Hinweise auf die Risiken des angebotenen Produkts, weil nur so dem Kunden eine sachgerechte Entscheidung ermöglicht wird. Damit kommt das Gericht zu dem Ergebnis, dass eine Pflichtverletzung der Beklagten hier nicht verneint werden kann. Der Senat teilt zwar die Einschätzung des Erstrichters, wonach nicht ersichtlich ist, dass die Beklagte bereits zum Zeitpunkt der Vermittlung des Vertrages ausreichende Anhaltspunkte für die fehlende Finanzkraft des Risikoträgers oder gar die bevorstehende Eröffnung eines Insolvenzverfahrens hätte haben können und den Kläger schon aus diesem Grunde vom Abschluss des Vertrages hätte abraten müssen. Das Gericht weist aber insbesondere darauf hin, dass die Absicherung von Zahlungsausfällen im Falle der Wahl eines ausländischen Versicherers gegenüber einer in Deutschland ansässigen Gesellschaft eingeschränkt sein kann.

„Mit Blick auf die allgemeine Erwartungshaltung des Kunden, den Antrag auf Abschluss eines Gebäudeversicherungsvertrages bei einer etablierten und solventen



Gesetz über den Versicherungsvertrag (Versicherungsvertragsgesetz – VVG)

§ 61 Beratungs- und Dokumentationspflichten des Versicherungsvermittlers

- (1) Der Versicherungsvermittler hat den Versicherungsnehmer, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und, auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien, zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben. Er hat dies unter Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrags nach § 62 zu dokumentieren.

...

Versicherungsgesellschaft zu stellen, und auf die nicht aus sich heraus einleuchtende Gestaltung des Antragsformulars, hätte deshalb hier dazugehört, dem Kläger angemessen zu verdeutlichen, dass der von ihm unterzeichnete Antrag sich an einen Versicherungsvermittler richtete, der den darin versprochenen Versicherungsschutz nicht selbst garantierte, sondern dass der dahinterstehende Risikoträger, von dessen Ertragskraft die Erfüllung etwaiger Ansprüche abhing, eine im Ausland ansässige, den dortigen Regelungen unterstehende Versicherungsgesellschaft war.“

Das ist hier nach der Erkenntnis des Gerichts jedoch nicht ausreichend geschehen. Der bloße kleingedruckte Hinweis auf den Risikoträger in der „Beratungsdokumentation“ genügte nicht, eine angemessene Beratung des Klägers in dieser Frage sicherzustellen.

Makler-Fehler führt hier jedoch nicht zu Schadensersatzanspruch

„Ein ersatzfähiger Schaden liegt aber nur vor, wenn bei zutreffender Beratung anderweitiger Versicherungsschutz für den geltend gemachten Versicherungsfall bestanden hätte; daran fehlt es, wenn der Versicherungsnehmer sich nicht eindeutig dazu erklärt, ob er dann seinen bisherigen Vertrag ohne ausreichende Deckung beibehalten oder besseren Versicherungsschutz bei einer anderen Gesellschaft genommen hätte. Für eine „Vermutung auf-

klärungsrichtigen Verhaltens“ besteht in diesem Fall keine Grundlage.“

Das OLG Saarbrücken sprach dem Versicherungsnehmer keinen Schadensersatz zu, weil er nicht darlegen konnte, dass er bei ordentlicher Beratung Versicherungsschutz gehabt hätte. Denkbar wäre zum Beispiel gewesen, dass er den Vorvertrag gar nicht gekündigt hätte, bei dem aber unklar war, dass der gegenständliche Versicherungsfall überhaupt gedeckt gewesen wäre. Auch stand im Raum, dass der Versicherungsnehmer bei korrekter Beratung über den Risikoträger ein anderes, nur wenig teureres Produkt gewählt hätte, bei dem Schäden an Rohren außerhalb des Gebäudes aber auch nicht versichert gewesen wären.

Ein ersatzfähiger Schaden ist eben nur dann erwiesen, wenn der Kläger im Falle ordnungsgemäßer Beratung anderweitigen Versicherungsschutz erworben und wegen eines hiernach gedeckten Versicherungsfalles Entschädigung in geltend gemachter Höhe erhalten hätte. Weil jedoch mehrere Möglichkeiten bestehen, dieses Ziel zu erreichen, muss der Versicherungsnehmer nachvollziehbar dartun, wie er sich bei ordnungsgemäßer Beratung durch den Makler verhalten hätte und wie sich seine Vermögenslage dann insgesamt, und nicht lediglich bezogen auf einzelne Schadenspositionen, gestaltet hätte.

Die sogenannte Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens hilft ihm dabei nur insoweit, als den Versicherungsmakler die Darlegungs- und Beweislast dafür trifft, dass der Versicherungsnehmer sich über die aus der Aufklärung und Beratung folgenden Verhaltensempfehlungen hinweggesetzt hätte und deshalb der Schaden auch bei pflichtgemäßer Aufklärung und Beratung eingetreten wäre. Auf den Eintritt eines bestimmten, konkret darzulegenden Schadens erstreckt sich diese Vermutung aber nicht. Deshalb gilt sie uneingeschränkt auch nur in den Fällen, in denen für den Versicherungsnehmer bei zutreffender Beratung eine einzige verständige Entscheidungsmöglichkeit bestanden hätte, nicht jedoch, wenn – wie hier – mehrere alternative, gleichermaßen vorstellbare Verhaltensweisen denkbar sind, zwischen denen sich der Versicherungsnehmer zunächst entscheiden muss. Darüber hinaus geht der Senat bei Würdigung aller Umstände davon aus, dass der Kläger bei zutreffender Beratung durch die Beklagte damals auch keinen anderen Versicherungsschutz erworben hätte, der ihn zum Zeitpunkt des behaupteten Versicherungsfalles schadlos gestellt hätte. «



von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn

TIPPS FÜR DIE TAGESARBEIT

Einerseits:

- › Wird einer Versicherungsmaklerin/einem Versicherungsmakler ein Beratungsfehler vorgeworfen, bedeutet das nicht automatisch die Haftung für einen Schaden.
- › Der Geschädigte ist dafür beweispflichtig, dass er bei zutreffender Beratung einen Versicherungsvertrag abgeschlossen hätte, der das gewünschte Risiko abgedeckt hätte.

Andererseits:

- › Maklerinnen und Makler müssen bei der Beratung vor allem den Beratungsbedarf der Kunden im Auge behalten. Der Umfang ihrer Beratungspflicht ist von diesem (individuellen) Bedarf abhängig.
- › Aufklärung ist immer dann geboten, wenn Maklerinnen und Makler erkennen (oder mit der Möglichkeit rechnen) müssen, dass Versicherungsnehmer aus mangelnden versicherungsrechtlichen oder versicherungstechnischen Kenntnissen nicht die zweckmäßigste Vertragsgestaltung gewählt haben.
- › Die Verantwortung der Versicherungsmakler reicht weit. Ihre Beratungspflicht aus § 61 Abs. 1 VVG umfasst alle Umstände, die für den Entschluss des Versicherungsnehmers von wesentlicher Bedeutung sein können.
- › Die Tatsache, dass es sich bei dem Risikoträger um eine im Ausland ansässige Versicherungsgesellschaft handelt, gehört zu diesen Umständen. Denn die Absicherung von Zahlungsausfällen im Falle der Wahl eines ausländischen Versicherers gegenüber einer in Deutschland ansässigen Gesellschaft kann eingeschränkt sein.





Kongress „Unternehm

Nachdem 2020 aufgrund der Pandemie die Leitmesse der Versicherungsbranche, die Deckungskonzeptmesse für Makler (DKM), nur rein digital stattfinden konnte, wird es in diesem Jahr eine hybride Durchführungsform geben.

Der Veranstalter, die bbg Betriebsberatungsgesellschaft mbH, hat unter dem Namen „DKM Forum hybrid“ ein Format entwickelt, das die analoge und die digitale Messe- und Kongresswelt zusammenbringt.

Es wird wieder Aussteller in den Dortmunder Westfalenhallen geben, auch der BVK ist mit einem Stand dabei. Allerdings ist die Besucherzahl auf 3.500 begrenzt. Auch in diesem Jahr sind kostenlose Tickets vorab über den BVK zu bestellen.

Alle anderen Interessierten haben die Möglichkeit, virtuell dabei zu sein: Über die Plattform werden Vorträge und Kongresse gestreamt www.dkm365.de

Die Aussteller haben dort Profile mit Kontaktmöglichkeiten hinterlegt, und die Plattform macht den digitalen Austausch zu einem branchenweiten sozialen Netzwerk, das auch bereits vor und nach der Messe zur Verfügung steht.

Auch 2021 beteiligt sich der BVK vor Ort mit einem Kongress zum Thema „Unternehmertum“ am Messeprogramm. Der Kongress wird außerdem live gestreamt. Die analogen oder digitalen Kongress-Besucher werden wieder einen Überblick und vertiefte Informationen über einige aus der Sicht des berufsständischen Verbandes aktuelle und zukunftsichernde Themen bekommen. «



ertum“ auf der DKM 2021

BVK-Kongress
am 28. Oktober 2021 in Dortmund
(Westfalenhallen, Passage OG/Raum 4)

PROGRAMM

- 10.00 – 10.30 Uhr:** **Erkenntnisse nach der Wahl:
Perspektiven für Vermittler**
Michael H. Heinz, BVK-Präsident
- 10.45 – 11.15 Uhr:** **Ergebnisse der BVK-Maklerstudie 2021**
Prof. Dr. Matthias Beenken
Andreas Vollmer, BVK-Vizepräsident
- 11.30 – 12.00 Uhr:** **Erfolgsfaktor Vertriebsweg
Welcher Vertriebsweg ist mein Erfolgsweg?**
Andreas Lohrenz, Geschäftsführer, Rockit. UG
- 12.15 – 12.45 Uhr:** **Vertriebserfolg durch Risikomanagement
bei Klein- und Kleinstunternehmen**
Hartmut Pfaffinger, Pfaffinger Consulting
- 13.00 – 13.30 Uhr:** **Positionierung durch die Brancheninitiative
„Nachhaltiger Vermittlerbetrieb“**
Stefan Frigger, Geschäftsführer, BVK-Dienstleistungs GmbH
- 13.45 – 14.15 Uhr:** **XING oder LinkedIn?
Ein kritischer Vergleich**
Martin Müller, Müller Consult
- 14.30 – 15.00 Uhr:** **Post-Corona-Vertrieb:
Die Sehnsucht nach Haptik**
Karl Werner Schmitz, KWS Haptische Verkaufshilfen
- 15.15 – 15.45 Uhr:** **Konkrete Modelle der Makler-Nachfolge**
Ernesto Knein, Geschäftsführer, Policen Direkt

Der Kongress findet statt am **28. Oktober 2021** in den
Dortmunder Westfalenhallen, Passage OG/Raum 4.

Der Eintritt zum Kongress ist kostenfrei!

Für Mitglieder des BVK besteht über www.die-leitmesse.de/bvk/2021
die Möglichkeit, kostenlose Eintrittskarten
für die DKM und den Kongress zu beziehen!



» Bundesgerichtshof entscheidet zur Nachbearbeitungspflicht – auch für Makler

In einem kürzlich ergangenen Urteil hat der Bundesgerichtshof (BGH) mehrere Punkte zum Thema Storno und Stornonachbearbeitungspflicht von Unternehmen aufgegriffen und entschieden (BGH, Urteil vom 8.7.2021, I ZR 248/19).

Die Entscheidung bestätigt zum einen eine bereits bestehende Rechtsprechung zur Nachbearbeitungspflicht im Maklerbereich, zum anderen wurden einzelne konkrete Sachverhalte in Verbindung mit dem Widerruf von Versicherungsverträgen und bei Beitragsfreistellungswünschen durch die Versicherungsnehmer entschieden.

Sachverhalt

Hintergrund war die Geltendmachung von Courtageansprüchen eines Maklers gegen einen Maklerpool. Die Gerichte im Instanzenzug, und schlussendlich der BGH, hatten hierbei im Wesentlichen zwei Themenbereiche zu beurteilen, nämlich, ob eine Nachbearbeitungspflicht entsprechend der im Handelsvertreterbereich geltenden Vorschrift des § 87 a Abs. 3 Handelsgesetzbuch (HGB) auch im Maklerbereich Anwendung finden kann, und wenn eine Nachbearbeitungspflicht bestehen sollte, wie weit diese dann geht.

Der Kläger war Versicherungsmakler und hatte eine Anbindung zur Beklagten, welche den angeschlossenen Maklern als Pool Produktanbindungen zur Verfügung stellte. Nach den vertraglichen Regelungen zwischen den Parteien wurde das vom Kläger vermittelte Geschäft von der Beklagten verprovisioniert. Der beklagte Maklerpool hatte hierüber Rechnung zu legen und die Abrechnung sollte im Rahmen eines Kontokorrentkontos erfolgen. In Bezug auf vordiskontierte, also vorschüssig geleistete, Provisionszahlungen hatten die Parteien in einer Ergänzungsvereinbarung bestimmt, dass der klagende Makler im Falle von Vertragsstörungen Stornogefahrmitteilungen von der Beklagten erhält. Hierzu hatte sich der Maklerpool verpflichtet, Stornogefahrmitteilungen, welche von den jeweiligen Unternehmen an den Pool geleitet werden, unverzüglich an den Makler weiterzuleiten.

In der Folge belastete die Beklagte das Provisionskonto des Klägers unter anderem mit streitgegenständlichen Stornierungen von über 6.000 Euro. Die Klägerin monierte die Stornierungen als unrechtmäßig und forderte die Beklagte erfolglos zur Gutschrift auf.

Nachdem der Kläger in der ersten Instanz vor dem Landgericht Hamburg nur teilweise obsiegt hatte und die Berufungsinstanz vor dem Oberlandesgericht Hamburg (OLG) weitgehend erfolglos geblieben war, hatte der BGH im Wesentlichen noch über zwei Stornosachverhalte zu entscheiden. Im ersten Fall war Hintergrund der Stornorückforderung der Widerruf der Vertragserklärung durch den Versicherungsnehmer nach § 8 Abs. 1 Versicherungsvertragsgesetz (VVG). Der zweite Fall betraf den Wunsch einer Versicherungsnehmerin auf Beitragsfreistellung. Für beide Fälle hatte das OLG als Berufungsgericht zwar eine grundsätzliche Anwendbarkeit der Nachbearbeitungsregelungen für das vorliegende Maklerverhältnis angenommen, eine Nachbearbeitungspflicht in den konkreten Fällen jedoch abgelehnt.

Der BGH bestätigte die grundsätzliche Anwendbarkeit der Nachbearbeitungsregelungen, änderte jedoch die Entscheidung des OLG im Konkreten nur insoweit ab, als er auch eine Nachbearbeitungspflicht im Falle der Beitragsfreistellung angenommen hat, nicht jedoch in Bezug auf den Widerruf nach § 8 Abs. 1 VVG.

Nachbearbeitungspflicht auch bei Maklern?

Bereits seit längerem wurde in Rechtsprechung und Literatur die Auffassung vertreten, dass es auch im Maklerbereich eine Pflicht zur Nachbearbeitung geben kann. Zwar sei der maßgebliche § 87 a Abs. 3 HGB nur auf Handelsvertreterverhältnisse und daher nicht direkt auf Makler anwendbar, unter bestimmten Umständen könne sich jedoch eine analoge Anwendung des § 87 a Abs. 3 HGB ergeben, wenn der Versicherungsmakler im Einzelfall genauso schutzwürdig sei, wie ein Versicherungsvertreter. Im Ergebnis bestätigte der BGH in seiner jetzigen Entscheidung diese Ansicht und bestätigte damit auch seine bereits bestehende Rechtsprechung aus dem Jahr 2010 (BGH, Urteil v. 1.12.2010, VIII ZR 310/09). Der BGH ließ hierbei offen, ob der § 87 a Abs. 3 HGB überhaupt analog auf einen Versicherungsmakler angewendet werden kann. Aus den Umständen im Einzelfall könne sich jedoch nach dem Grundsatz aus Treu und Glauben (§ 242 BGB) eine Pflicht zur Nachbearbeitung auch bei Maklern ergeben, wenn diese im Einzelfall als genauso schutzwürdig wie ein Handelsvertreter angesehen



Foto: REDPIXEL.PL/Shutterstock.com

werden müssten. Bereits in 2010 hatte der BGH ausgeführt, dass Gesichtspunkte, welche – bei kumulativem Vorliegen – für eine starke Annäherung des Maklers an die Stellung eines Versicherungsvertreters nach Treu und Glauben sprechen, etwa die Zahlung laufender Courtagevorschüsse, die Zahlung von Organisationsvorschüssen oder Bestandspflegegeld und die regelmäßige Versendung von Stornomitteilungen.

Insoweit bestätigte der BGH im konkreten Fall die Ausführungen des OLG, dass eine Nachbearbeitungsverpflichtung vorliegend gegeben sei, da der Kläger laufend Courtagevorschüsse erhalten habe, er über die Vertragsabwicklung über die Beklagte in deren Organisationsstruktur eingebunden gewesen sei und auch regelmäßig Stornogefahrmitteilungen erhalten habe. Hinzu sei gekommen, dass die Beklagte auch ein Agenturkonto für den Kläger geführt habe. Der BGH führte zudem aus, dass eine Annahme zur Pflicht der Beklagten zur Nachbearbeitung auch der zwischen den Parteien getroffenen und oben bereits erwähnten vertraglichen Vereinbarung entspreche, da die Verpflichtung zur Weiterleitung von Stornogefahrmitteilungen bestanden habe.

Keine Nachbearbeitungsverpflichtung in Fällen des Widerrufs nach § 8 VVG

Nachdem der BGH daher im konkreten Fall die grundsätzliche Anwendbarkeit der Nachbearbeitungsregeln auch auf den Kläger als Makler bestätigt hatte, musste er nun im Weiteren über die oben dargestellten beiden Sachverhalte entscheiden.

Hierbei verneinte der BGH eine Nachbearbeitungsverpflichtung für den Fall, in dem der Versicherungsnehmer nach § 8 VVG den Vertrag innerhalb von zwei Wochen nach Vertragsschluss widerruft. Hierzu führt der BGH aus, dass eine Pflicht zur Nachbearbeitung nur dann besteht, wenn der Unternehmer die Umstände, welche zur Nichtausführung des Vertrages führen, zu vertreten hat. Dies sei vorliegend nicht der Fall, da der Versicherungsnehmer im Falle des Widerrufs nach § 8 VVG lediglich ein ihm per Gesetz eingeräumtes Recht wahrnehme. Zwar habe der Unternehmer auch eine Fürsorgepflicht gegenüber dem Vermittler auf Wahrung dessen Provisionsinteresses, die Wahrnehmung des Widerrufsrechts liege jedoch in der alleinigen Entscheidung des Versiche-

rungsnehmers. Diese Entscheidung habe der Unternehmer zu respektieren, so dass er keine Verantwortung für die Nichtausführung trage. Auf den Einwand hin, dass die Rechtsprechung im Falle einer Kündigung von Versicherungsverträgen, in denen der Versicherungsnehmer ja auch ein gesetzlich eingeräumtes Recht ausübt, eine Nachbearbeitung als erforderlich angesehen hat (vgl. BGH, Urteil vom 12.11.1987, I ZR 3/86), führte der BGH aus, dass es sich im Falle des Widerrufs nach § 8 VVG um einen Sonderfall handele. Das eingeräumte Recht auf Kündigung trage dem Erfordernis Rechnung, im Laufe des Vertragsverhältnisses auf veränderte tatsächliche Umstände – etwa verminderte finanzielle Leistungsfähigkeit oder das Entfallen des versicherten Risikos – reagieren zu können. Hier sei es bereits zu einer Durchführung des Vertragsverhältnisses gekommen, so dass in der Gesamtbetrachtung der Fürsorgepflicht des Unternehmens, das Provisionsinteresse des Vermittlers zu wahren, wesentlich größeres Gewicht zufalle, als im Falle des Widerrufs, bei dem es an einer Vertragsdurchführung regelmäßig noch fehlt.

Nachbearbeitungspflicht bei Beitragsfreistellung

Im Falle des Wunsches auf Beitragsfreistellung nahm der BGH eine Nachbearbeitungsverpflichtung an. Dem Antrag auf Beitragsfreistellung liege regelmäßig zugrunde, dass der Versicherungsnehmer aufgrund geänderter wirtschaftlicher Verhältnisse von der Prämienzahlung Abstand nehmen möchte. Auch wenn die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kunden grundsätzlich nicht zu dem vom Unternehmen zu verantwortenden Risikobereich zählen, gehörten hier jedoch, insbesondere im Hinblick auf die Fürsorgepflicht gegenüber dem Vermittler, Bemühungen des Unternehmens zum Pflichtenprogramm, sich um die weitere Durchführung des Vertrages – gegebenenfalls angepasst an veränderte Umstände – zu bemühen.

Rechtliche Beurteilung

Im Ergebnis hat der BGH seine bestehende Rechtsprechung zur Anwendbarkeit der Nachbearbeitungsregelungen auf Makler bestätigt. Zu beachten ist jedoch, dass es sich hier immer um Einzelfallentscheidungen handelt und eine allgemeine Betrachtung nicht vorgenommen werden kann. Letztlich kann sich jedoch, wie im vorliegenden Fall, eine Nachbearbeitungsverpflichtung auch bei Maklern ergeben, wenn nach dem Grundsatz nach Treu und Glauben (§ 242 BGB) und unter Berücksichtigung der genannten Kriterien eine starke Annäherung der Position des Maklers an die Stellung eines Handelsvertreters angenommen werden kann.

In Bezug auf die Ausführungen zur Nachbearbeitung bei Kündigungen ist insoweit bemerkenswert, dass im Schrifttum lange Zeit umstritten war, ob bei Kündigungen durch einen Versicherungsnehmer überhaupt eine Nachbearbeitung erfolgen muss. Der BGH hat innerhalb dieses Urteils nunmehr indirekt nochmals die Ansicht des BVK und auch der jüngeren Rechtsprechung bestätigt, dass es auch im Falle von Kündigungen von Versicherungsverträgen durch Versicherungsnehmer zu einer Nachbearbeitungspflicht des Unternehmens kommen kann. Zu beachten ist jedoch insbesondere für größere Versicherungsagenturen, dass diese Verpflichtung nicht nur Versicherungsunternehmen treffen kann, sondern auch das Verhältnis von Hauptvertreter zu Untervertreter betreffen kann.

Zum Umfang der Nachbearbeitungspflicht bei Widerrufsfällen nach § 8 VVG wirft die Begründung des BGH nach unserem Dafürhalten Fragen auf, werden doch auch wichtige Aspekte der Vermittlung und der Beratung außer Acht gelassen, welche insbesondere die Versicherungsnehmer schützen und diesen zugutekommen sollen. Zwar ist dem BGH zuzustimmen, dass der Widerruf wohl kaum in die Risikosphäre des Unternehmens fallen dürfte.

In aller Regel dürften der Erklärung des Kunden und dem Vertragsschluss jedoch umfangreichere Beratungen durch einen Vermittler vorausgegangen sein. Innerhalb dieser Beratungen ist der Kunde und Versicherungsnehmer offensichtlich zu dem Schluss gekommen, dass der Abschluss des Versicherungsvertrages notwendig war, denn sonst wäre der Vertrag ja nicht abgeschlossen worden. Mit Ausspruch des Widerrufs wird das Versiche-

rungsvertragsverhältnis, welches noch kurz vorher als notwendig, zum Beispiel im Rahmen der Vorsorge, erachtet wurde, rückabgewickelt, so dass hierdurch möglicherweise ungewollte und unerkannte Lücken in der versicherungstechnischen Absicherung, aber auch in der Altersvorsorge entstehen können. Da die Nachbearbeitungsverpflichtung jedoch nicht nur an das Fürsorgeinteresse gegenüber dem Vermittler, sondern natürlich auch gegenüber dem Versicherungsnehmer ansetzt und aus diesem Grund im Rahmen der Nachbearbeitung auch auf mögliche nachteilige Folgen der Nichtausführung des jeweiligen Versicherungsvertrages hingewiesen werden muss, wäre daher zu fragen, ob nicht gerade in diesen Fällen zumindest eine weitere Beratung und Aufklärung im Rahmen einer Nachbearbeitung zwingend notwendig wären.

Allgemein dürfte das Urteil jedoch eher positiv zu bewerten sein und klarstellende Wirkung in Bezug auf die jederzeit relevante Stornothematik haben.

Der BVK wird die weitere Entwicklung der Rechtsprechung weiter beobachten und seine Mitglieder hierüber informieren (zum Thema verweisen wir ergänzend insbesondere auf unsere Veröffentlichung in VersVerm 07/08/20, S. 274 ff). «



von Syndikusrechtsanwalt
Stefan Schelcher, Bonn

INDIVIDUELL MIT IHREM LOGO

WIR MACHEN MAKLER ERFOLGREICH SEIT 1995

Den Kundenbestand SCHNELL & UNKOMPLIZIERT umdecken. Mit der BUK und dem passenden FLYER ein Kinderspiel.

Alle Infos BUK: goto.vfm.de/buk

MUSTERMAKLER

Aktueller Schutz für Ihren PC (ist selbstverständlich).
ABER WER AKTUALISIERT REGELMÄSSIG UND AUTOMATISCH IHREN VERSICHERUNGSSCHUTZ?

LOADING UPDATE

vfm-VERSICHERUNGSUPDATE
bringt Ihre bestehende Versicherung auf den neuesten Stand!

Unser Versprechen
→ Es kann nur besser werden!

Garantiert ohne Mehrkosten!
Ihre bisherige Beitragsprämie wird ohne Wenn und Aber für das neue und umfangreichere Versicherungskonzept übernommen. In manchen Fällen sind darüber hinaus sogar zusätzliche Rabatte möglich.

Garantiert besser!
Wir bieten Ihnen Produkte mit sehr umfangreichem Versicherungsschutz. Damit Sie sich wirklich nur verbessern können, haben wir mit einigen Versicherern die sogenannte Besitzstandswahrung für Sie ausgehandelt.

DKM 2021: Wieder persönlich und online



Prof. Dr. Matthias Beenken, Michael H. Heinz und Konrad Schmidt (v.l.)

In diesem Jahr entschloss sich der Messeveranstalter der Deckungskonzeptmesse DKM, die bbg Betriebsberatungs GmbH, ein Messekonzept in den Messehallen Dortmund zu realisieren, dass sowohl Wert auf den persönlichen Austausch legte, als auch die Möglichkeiten der Online-Teilnahme zu nutzen wusste. Unter dem Namen „DKM Forum hybrid 2021“ fand die Premiere vom 25. bis zum 28. Oktober statt.

Auch der BVK wollte die direkten Kontakte nicht mehr missen und beteiligte sich mit einem eigenen Kongress der BVK-Dienstleistungsgesellschaft (siehe Folgeseite) sowie mit einem Messestand an dem neuen DKM-Format. Den Auftakt für die BVK-Beteiligung bildete die gemeinsame Pressekonferenz mit dem Geschäftsführer der bbg Betriebsberatungs GmbH, Konrad Schmidt, vor rund zwanzig Medienvertretern.

DKM-Pressekonferenz

„Unser Mut wurde belohnt. Natürlich ist diese DKM nicht mit den Veranstaltungen aus den Jahren vor der Pandemie zu vergleichen, aber es war ein richtiger und wichtiger Schritt“, so der Geschäftsführer des Messever-



DKM-Pressekonferenz mit persönlich anwesenden Medienvertretern

anstalters. „Der persönliche Austausch ist angesichts der dringlichen gesellschaftlichen Themen immens wichtig. Dies hat man bei jedem Gespräch und den Diskussionen in den Rahmenprogrammepunkten deutlich gespürt. Die DKM lebt von dem Austausch mit den Gesellschaften. Die Workshops der Aussteller sind hierbei ein wichtiger Baustein. In diesem Jahr werden diese im Nachgang der Veranstaltung auch digital zur Verfügung gestellt.“

Danach referierte BVK-Präsident Michael H. Heinz über die Forderungen des Verbandes an die neue Bundesregierung, insbesondere im Hinblick auf die Förderung der privaten Altersvorsorge und die Reform der Riester-Rente: „Wir sehen Pläne kritisch, die eine für alle Bundesbürgerinnen und -bürger geltende Einheitslösung in Form einer Aktienrente oder eines Staatsfonds anstreben“, sagte Heinz.

Darüber hinaus berichtete Heinz über die neue BVK-Initiative zum „nachhaltigen Vermittlerbetrieb“. Schließlich sei das Geschäftsmodell der Vermittlerbetriebe per se nachhaltig, z. B. durch die herausragende sozialpolitische Bedeutung der Vermittlung von Produkten zur Altersvorsorge. „Wir tragen somit zu einer Kernforderung der nachhaltigen Entwicklung, der Generationengerechtigkeit mehr bei, als die meisten anderen Berufsgruppen“, so Heinz.

Dafür entwickelte der BVK einen Standard, der die Formulierung einer Nachhaltigkeitsstrategie für den einzelnen Vermittlerbetrieb beinhaltet. Anhand von zwölf Kriterien in den Kategorien Strategie, Unternehmensführung, Ökologie und Soziales würden der aktuelle Status-Quo und die ganz individuellen Ziele des jeweiligen Vermittlerbetriebes für das folgende Kalenderjahr aufgestellt. Die so entstehende Nachhaltigkeitsstrategie wird



2.400 Messebesucher zählte die DKM

Erfolgreicher Kongress „Unternehmertum“

Auch in diesem Jahr hat der BVK auf der DKM wieder einen Kongress zum Thema „Unternehmertum“ veranstaltet. Das dieses Engagement zum mittlerweile achten Mal stattfand, diente es weniger der Traditionspflege als vielmehr der Bündelung aktueller Fragen rund um die Sicherung der Zukunftsfähigkeit der Vermittlerbetriebe.

Dass mit 445 Besuchern das Teilnehmer-Niveau des Vorjahres gehalten werden konnte, weist darauf hin, dass die behandelten Themen offenbar relevant waren. Den pandemiebedingten Einschränkungen geschuldet, fanden sich in diesem Jahr nicht alle Kongress-Besucher physisch ein. So nahmen 67% die Möglichkeit wahr, die Vorträge digital zu verfolgen.

BVK-Präsident Michael H. Heinz skizzierte zum Auftakt bekannte und zu erwartende berufspolitische Folgen der Bundestagswahl. Voraussichtlich sind allzu folgenschwere „Ideologie-Durchbrüche“ nicht zu erwarten, die Dau-



Insgesamt nahmen offline und online 445 Teilnehmer am Unternehmerkongress teil

erthemen in der Produktwelt (vor allem AV-Produkte) und Berufsausübung (vor allem Vergütungsfragen) würden aber Dauerbrenner bleiben, so Heinz. Prof. Dr. Matthias Beenken und BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer präsentierten erste Ergebnisse einer vom BVK in Auftrag gegebenen Studie zur Zusammenarbeit von Maklern mit Pools, Verbänden und anderen Dienstleistern. Die Studie, die auch strittige Aspekte der Unabhängigkeit behandelt, wird im Dezember veröffentlicht. Digital meets analog: Der mit über 13.000 Gruppenmitgliedern wohl erfolgreichste Facebook-Gruppen-Administrator der Versicherungsbranche, Andreas Lorenz, erörterte in einem Gespräch die Zukunft der Vertriebswege. Grundtenor: Wer genau weiß, was er warum und wie tut, hat in jedem Vertriebsweg eine gute Zukunft. Vorausge-

setzt, er nimmt die modernen Medien an und fragt die richtigen Experten.

Der akkreditierte BVK-Unternehmerberater Hartmut Pfaffinger wies in seinem Vortrag auf eine oft übersehene, aber sehr erfolgsträchtige Zielgruppe für Vermittler hin: Klein- und Kleinstbetriebe, und erläuterte die Chancen und Grundzüge des Risikomanagements.

DLG-Geschäftsführer und Kongress-Moderator Stefan Frigger stellte den vom BVK entwickelten Berichts-Standard „Nachhaltiger Vermittlerbetrieb“ vor. Auf einer öffentlich zugänglichen Plattform veröffentlichen Vermittlerbetriebe ihre Nachhaltigkeitsstrategie. Dadurch kommen sie einer zu erwartenden Regulierungswelle zuvor und können durch ihre Nachhaltigkeits-Positionierung Wettbewerbsvorteile erringen.

Der akkreditierte BVK-Unternehmerberater und bekannte Social Media-Experte Martin Müller zeigte im bestbesuchten Vortrag anhand konkreter Beispiele, welche Unterschiede eine optimale Profilgestaltung in den beiden zentralen Business-Netzwerken XING und LinkedIn machen kann.

Die Haptik-Ikone Karl-Werner Schmitz konnte anschließend die Kongress-Besucher eindrucklich davon überzeugen, dass gerade durch die pandemiebedingten Kontakt-Einschränkungen eine Renaissance des physischen Verkaufs bevorsteht. Die „neue Sehnsucht nach der Haptik“ wurde von ihm mit Hinweisen auf dementsprechend entwickelte Verkaufshilfen beantwortet.

Zum Ende des Kongresses erläuterte Ernesto Knein, Geschäftsführer von Policen Direkt, welche grundsätzlichen Möglichkeiten am altersbedingten Ende einer Makler-Tätigkeit bestehen. Die rege Diskussion verdeutlichte, dass es bei vielen unabhängigen Vermittlern Beratungs- und Lösungsbedarfe gibt.

Für viele der angesprochenen Themen gibt es auf der Seite www.dlg-bvk.de weitere Tipps und Hinweise, Verlinkungen und Zusatzleistungen für BVK-Mitglieder. «

auf der Plattform www.nachhaltiger-vermittlerbetrieb.de öffentlich zugänglich gemacht.

Der BVK hatte noch mehr Pressenews parat: Im Anschluss informierte BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer über eine vom BVK in Zusammenarbeit mit Professor Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund initiierte Studie zur Zusammenarbeit von Maklern mit Pools. „Unsere Umfrage zeigt, dass Unabhängigkeit für Makler ein hohes Gut ist“, sagte Vollmer. „Unabhängigkeit von Versicherern und freie Produktauswahl sind dabei den Maklern am wichtigsten.“

Die Umfrage zeige zudem, dass eine Typologie der Makler in Sparsame, Unentschiedene, Gestalter, Pool-Fokussierte existiere. „Sparsamkeit und unklare Strategien bei der Gestaltung der Wertschöpfungskette lohnen sich jedoch nicht“, ergänzte Prof. Dr. Beenken.

Am Tag selbst und in den Folgetagen berichteten die Fachmedien online und in Printmedien sehr wohlwollend und zahlreich über die BVK-Themen.

Viele hybride Programmpunkte

Auch wenn die DKM in diesem Jahr noch nicht im „Normalbetrieb“ durchgeführt werden konnte, war sie einmal mehr Impulsgeber der Finanz- und Versicherungsbranche. An zwei Tagen konnten sich Finanz- und Versicherungsprofis endlich wieder persönlich über Produkte und die großen Branchenthemen unterhalten. Und gerade letztere gab es angesichts von Klimawandel, Pandemie, Digitalisierung und Cyber-Kriminalität sowie der neuen politischen Gegebenheiten mehr als genug.

Das aufgrund der Pandemie abgewandelte Veranstaltungskonzept – von einer Messe zum Forum – legte den Schwerpunkt auf die Gespräche, die es reichlich gab: 2.400 Vermittler fanden den Weg nach Dortmund. 2.300

Vermittler verfolgten die Veranstaltung digital. Möglich hat dies das hybride Konzept der Veranstaltung gemacht. Zudem waren die Aussteller mit einem digitalen Aussteller-Profil über die Eventplattform DKM365 erreichbar.

Kongress-Slots und Speaker's Corner mit Vorstandsvorsitzenden sowie dem ehemaligen Bundesaußenminister Joschka Fischer und Dr. Alena Buyx, Professorin für Medizinethik an der TU München und Vorsitzende des Deutschen Ethikrats, wurden live übertragen. Auch BVK-Präsident Heinz diskutierte unter der Moderation von AssCompact-Chefredakteurin Brigitte Horn zum Thema „Welche Folgen hat die Konsolidierung im Maklermarkt?“ mit Thomas Haukje, Geschäftsführer bei Nordwest Assekuranzmakler GmbH & Co. KG, Hermann Hübner, Vorstandsvorsitzender der VEMA eG, und Dr. Tobias Warweg, geschäftsführender Gesellschafter der GGW Holding GmbH.

Im Fokus der DKM stand auch das Thema Weiterbildung: Mit 14 Kongressen hat das DKM Forum hybrid 2021 dieser Genüge getan. Und viele Slots sind auch im Nachgang über die Eventplattform DKM365 abrufbar. Denn die DKM Streaming Days werden ab dem 11. November immer donnerstags auf der Eventplattform DKM365 ausgestrahlt. Somit wird eine weitere Interaktion möglich sein, denn die Funktionen Chat und Vernetzung stehen natürlich auch noch nach dem DKM Forum hybrid 2021 für alle Teilnehmer zur Verfügung.

Wenn die Corona-Pandemie im nächsten Jahr endgültig Geschichte sein sollte, soll die DKM wieder als „Messe“ in der Messe Dortmund vom 25. bis 27.10.2022 stattfinden. Die Eventplattform DKM365 soll dabei weiterhin eine große Rolle beim Messekonzept einnehmen. «

Christoph Gawin, Bonn



Hybride Formate (persönlich und online) prägten die DKM ...



... wie hier die Speakers Corner mit BVK-Präsident Heinz (r.)

» Sitzung der Kommission für Makler und Mehrfachagenten

Am Tag vor der Delegiertenversammlung (siehe Seite 433 ff) tagte am 10. November in Hamburg die Kommission für Makler und Mehrfachagenten im BVK.



Unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer brachte sich ausnahmsweise auch BVK-Präsident Michael H. Heinz als Gast in die Diskussion mit den Kommissionsmitgliedern ein.

Ein zentrales Thema war die Erörterung einer strategischen Position des BVK zum Berufsbild des Maklers bzw. zur Unabhängigkeit des Maklers. Wie bereits auf der DKM in Dortmund durch eine Pressemitteilung von Vizepräsident Vollmer angekündigt, hat der BVK eine Studie mit dem Titel „Pools und Dienstleister für Versicherungsmakler“ in Auftrag gegeben. Diese soll die Fragen beleuchten, wie es um die Unabhängigkeit der Makler bestellt ist, die an Pools bzw. Dienstleister angebunden sind, und für welche Wertschöpfungsaktivitäten Versicherungsmakler diese nutzen. Die Studie, die Professor Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund im Auftrag des BVK erstellt, soll noch in diesem Jahr veröffentlicht werden.

Zudem berichteten die Kommissionsmitglieder über verbreitete Probleme in der Zusammenarbeit zwischen Maklern und einigen Versicherern. BVK-Präsident Heinz sicherte umgehend zu, das Gespräch mit den entsprechenden Vorständen zu suchen, um die Probleme kurzfristig zu lösen.

Zum Tagesordnungspunkt „Rechtliche Auswirkungen von Dokumentenlieferungen über technische Schnittstellen und Spielregeln in der digitalen Welt“ berichtete Vollmer zum aktuellen Projektstatus. Zu guter Letzt debattierten die Teilnehmer über die aktuelle Situation für Makler im Hinblick auf die Corona-Pandemie.

Nach der erfolgreichen Sitzung tauschten sich die Teilnehmer zudem noch informell bei einem gemeinsamen Abendessen aus.

Dominik Hoffmann, Bonn

Janusköpfige Maklerpools

Was gefährdet die Unabhängigkeit?

Der römische Gott Janus wurde mit zwei Gesichtern dargestellt, die Anfang und Ende symbolisieren sollten. Maklerpools und andere Dienstleister zeigen ebenfalls zwei Gesichter, denn sie ermöglichen Maklern eine größere Unabhängigkeit, sie gefährden sie aber unter Umständen auch.

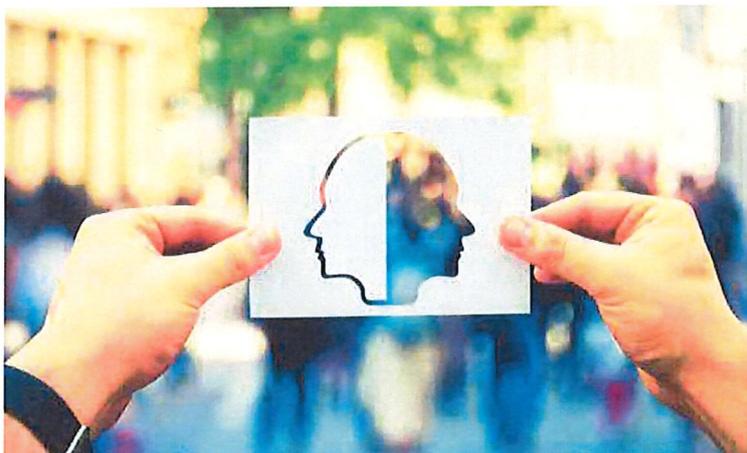


Foto: StunningArt/Shutterstock.com

Pools und ähnliche Dienstleister sind oft die einzige Möglichkeit für Existenzgründer, von Anfang an eine ausreichende Auswahl an Versicherern und Produkten zur Verfügung zu haben. Sie unterstützen Makler mit Produktvergleichs- und mit Verwaltungssoftware und anderen Dienstleistungen. Allerdings entstehen dabei Abhängigkeiten durch Technologien und durch Verträge. Am Ende kann ein Verlust des Zugriffs auf Daten und auf

Courtageansprüche stehen, beispielsweise im Insolvenzfall eines Pools. Steuernde Einflüsse auf die Produktauswahl stehen unter Umständen mit der Sachwalter-Rolle des Versicherungsmaklers in Konflikt. Wie die Rechtsprechung zeigt (s. hierzu auch Urteilsbesprechung in VersVerm 10/21, S. 396 ff.), können u. U. handelsvertreterähnliche Strukturen entstehen. Das war Grund für eine Untersuchung, die der BVK mit Unterstützung der bbg Betriebsberatungs GmbH sowie den Versicherungsforen und Maklerforen Leipzig GmbH durchgeführt hat. Ziel war, besser zu verstehen, welche Rolle Pools und andere Dienstleister bei der Gestaltung der Wertschöpfungskette von Maklern spielen, welche wirtschaftliche Bedeutung sie haben – und ob sie die Unabhängigkeit der angeschlossenen Makler eher stärken oder eher gefährden.

Verzicht auf Haftungsmanagement sowie auf Interessenvertretung

Für die Studie wurden gut 200 kleine und mittlere Makler (92 Prozent Anteil) und Mehrfachvertreter (acht Prozent Anteil) bis etwa 100 Mitarbeiter sehr ausführlich online befragt. Die Teilnehmer sind im Durchschnitt 54 Jahre alt, 28 Jahre selbständig und beschäftigten sechs

Unabhängigkeit: Bedeutung, Gefährdung und Förderung
(Mittelwert von 6 = „sehr hoch“ bis 1 = „kann ich nicht beurteilen“)

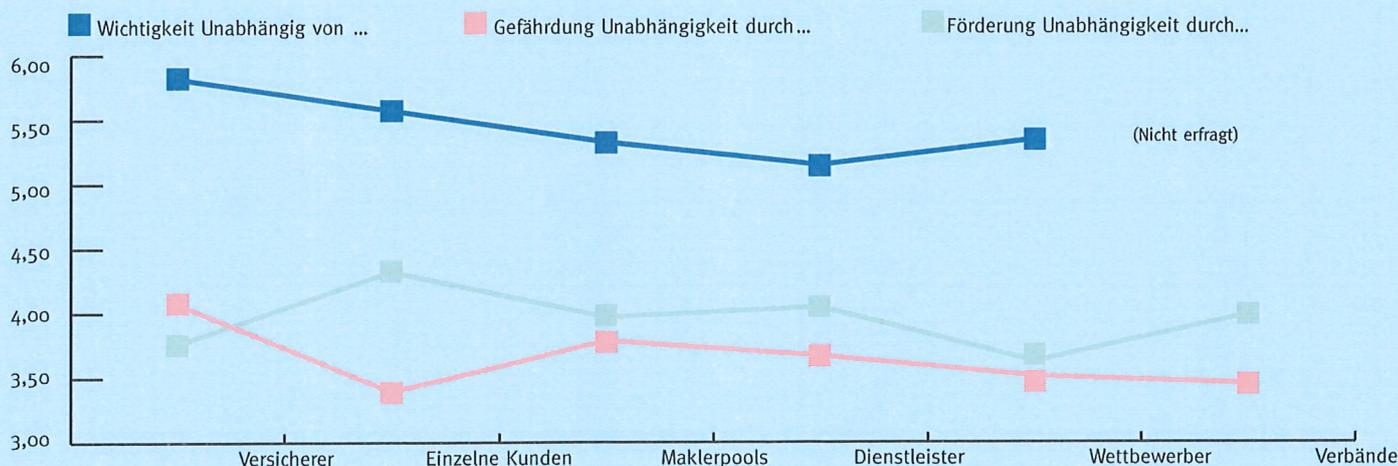


Abbildung 1: Wichtigkeit, Gefährdung und Förderung der Unabhängigkeit der Makler

Mitarbeiter nach Kopffzahl beziehungsweise fünf nach Beschäftigungsumfang. Sie erlösen im Mittel 576.000 Euro Umsatz und 121.000 Euro Gewinn.

Aus unserer Sicht bedenklich ist, dass nur rund jeder dritte Betrieb als Kapitalgesellschaft aufgestellt wird. Das hat sowohl Nachteile bei möglichen Haftungsfällen als auch bei einem altersbedingten Verkauf des Betriebs oder des Bestands. Außerdem verzichten 56 Prozent der Befragten auf die Mitgliedschaft in einem Berufsverband, 29 Prozent gaben an, BVK-Mitglied zu sein.

Unabhängigkeit heißt Freiheit der Produktwahl

Den Maklern ist Unabhängigkeit sehr wichtig, und zwar vor allem in Bezug auf Versicherungsunternehmen. Unabhängigkeit bedeutet für sie in erster Linie, die Möglichkeit zur freien Produktwahl zu haben und keine Produktionsvorgaben von Versicherern beachten zu müssen. Versicherer sind auch diejenigen, denen die Makler am ehesten nachsagen, dass sie ihre Unabhängigkeit gefährden können. Von Maklerpools, sonstigen Dienstleistern und Wettbewerbern geht nur eine mittelstarke Gefährdung der Unabhängigkeit aus, umgekehrt werden sie ähnlich stark als Förderer der Unabhängigkeit wahrgenommen. (s. Abb. 1)

Entweder selbst oder gar nicht machen

Auffällig ist, dass die „Fertigungstiefe“ der befragten Makler sehr hoch ist. Das bedeutet, dass sie sehr viele

Wertschöpfungsaktivitäten im eigenen Betrieb erledigen und selten Unterstützung von Dritten einkaufen. Im Zweifel verzichten Makler lieber auf einzelne Aktivitäten, anstatt mithilfe Dritter die Leistungen für ihre Kunden zu verbessern und die interne Verwaltung zu professionalisieren.

Maklerpools und Maklerverbünde spielen allerdings eine zentrale Rolle, aber nur beim Zugang zu Courtagezusagen sowie der Beschaffung von Beratungs- und Vergleichssoftware. Häufiger genutzt werden sie zudem bei Angebotserstellung, Umdeckung von Versicherungsverträgen und Beratungsdokumentation. Keine nennenswerte Rolle spielen sie dagegen bei marktforschenden Aktivitäten und in der Kundenbetreuung.

Bei sonstigen unternehmerischen Aufgaben („sekundäre Aktivitäten“) sticht nur der Steuerberater als Dienstleister heraus, der beim Jahresabschluss zum Einsatz kommt. Aber selbst die Finanzbuchhaltung macht immer noch die Hälfte der Befragten selbst, und Betriebswirtschaftliche Analysen (BWA) werden selten genutzt. Sehr selten unterstützen Profis Aktivitäten rund um die Beschäftigung von Mitarbeitern, wie zum Beispiel Rekrutierung und Personalverwaltung.

Typologie zeigt unterschiedliche Bedeutung der Pools

Um die Frage nach der wirtschaftlichen Bedeutung von Pools und anderen Dienstleistern zu klären, wurden die Befragten in einer „Sourcing-Typologie“ danach geclustert, wie groß einerseits die Breite der umgesetzten Aktivitäten ist und wie sie sich andererseits bei der Frage der Umsetzung entschieden haben. Die „Make or buy-Frage“ dazu lautet, ob Aktivitäten selbst oder aber mit Unterstützung von Pools oder durch sonstige Dienstleister erfolgen.

In dieser Stichprobe konnten 31 Prozent der Befragten als „Sparsame“ identifiziert werden. Ihre Fertigungstiefe ist auffallend gering, sie verzichten auf viele Aktivitäten. Wenn sie sich Pools anschließen, dann vor allem nach dem Kriterium, dass es möglich nichts kostet. Rund 24 Prozent zeigen als „Unentschiedene“ ein unklares Profil – die Fertigungstiefe ist zwar etwas höher, aber nicht wirklich groß. Auch Pools werden nur geringfügig häufiger und ebenfalls eher nach dem Kostenlos-Kriterium genutzt.

Jeder dritte Befragte dagegen zeigte ein klares Profil als „Gestalter“. Die Fertigungstiefe ist auffallend hoch, Pools werden selten, dafür aber Maklerverbünde und sonstige Dienstleister besonders oft genutzt. Sie zeigen zudem eine Zahlungsbereitschaft für solche Dienstleistungen. Schließlich sind rund zwölf Prozent als „Pool-Fokussierte“ mit einer ebenfalls relativ breiten Wertschöpfungs-

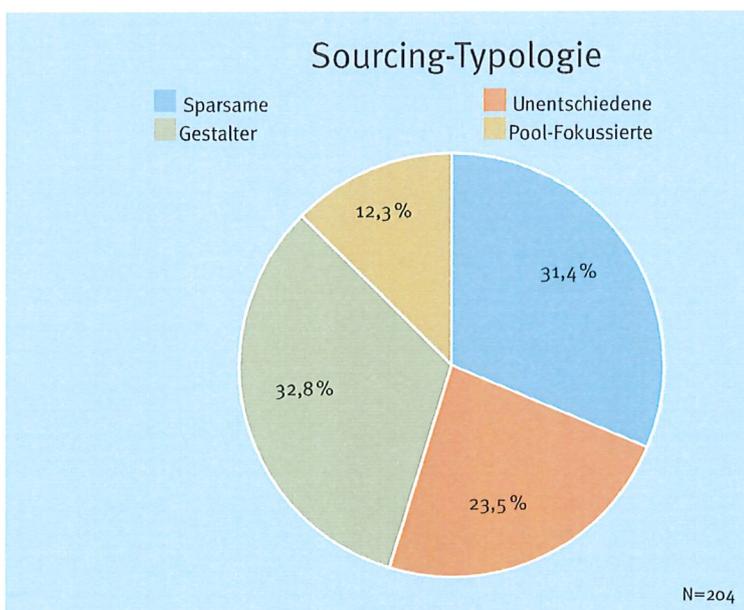


Abbildung 2: Sourcing-Typologie der Makler

Mittelwert Merkmal	Sparsame	Unentschiedene	Gestalter	Pool-Fokussierte
Umsatz	131.000 Euro	161.000 Euro	1.142.000 Euro	835.000 Euro
Gewinn	71.000 Euro	75.000 Euro	195.000 Euro	115.000 Euro
Alter	58 Jahre	52 Jahre	52 Jahre	54 Jahre
Tätigkeitsdauer	30 Jahre	26 Jahre	28 Jahre	28 Jahre
Anteil Makler, die Gebühren an Pools zahlen	13%	10%	26%	60%
Jahres-Poolgebühren	188 Euro	151 Euro	458 Euro	1.347 Euro

Tabelle 1: Sourcing-Typologie der Makler – Merkmale

kette, darin aber auffallend intensiver Poolunterstützung aufgestellt. Diese Makler reichen praktisch ihr gesamtes Neugeschäft über Pools ein und zahlen ebenfalls nennenswerte Beträge für Dienstleistungen. (s. Abb. 2)

Sparsamkeit lohnt sich nicht

Die „Sparsamen“ setzen deutlich weniger Courtagen um und erzielen den niedrigsten Gewinn aller Makler-Typen. Auch die „Unentschiedenen“ führen sehr kleine und ertragsschwache Betriebe. Die „Gestalter“ erzielen dagegen die mit Abstand höchsten Umsätze und Gewinne, gefolgt von den „Pool-Fokussierten“. Auch wenn es gewisse Altersunterschiede gibt, so zeigen die erhobenen, demografischen Merkmale der Makler-Typen kaum statistisch signifikante Unterschiede. Offensichtlich gibt es keine Entwicklungsrichtung bei den befragten Maklern beispielsweise dahingehend, dass sie mit zunehmender Berufserfahrung ihre Betriebe professioneller aufstellen und von „Sparsamen“ oder „Unentschiedenen“ zu „Gestaltern“ oder „Pool-Fokussierten“ mutieren.

Fazit

Die Untersuchung zeigt, dass Unabhängigkeit für Makler vor allem bei der Produktauswahl ein hohes Gut ist. Die Zusammenarbeit mit Maklerpools ist für die große Mehrheit (77 Prozent) der Makler gelebte Realität, jeder zweite Befragte reicht mehr als 90 Prozent seines Neugeschäfts über Pools ein. Dadurch entstehen Abhängig-

keiten, deren Tragweite den Betroffenen nicht immer klar ist. Häufig werden dies auch fließende Übergänge sein. Allerdings sollten sich Makler vor allem dann Gedanken machen, wenn sie Dienstleistungen scheinbar kostenlos angeboten erhalten, mit welchen Interessen die Anbieter dieser Leistungen agieren und vor allem, wie sie sich finanzieren.

Aus berufsständischer Sicht ist es wünschenswert, das Berufsbild des Maklers weiterzuentwickeln, dabei aber das Wesen der Unabhängigkeit beizubehalten, das den Berufsstand seit Jahrzehnten prägt. Pools, Verbünde und sonstige Dienstleister sind als Garanten für einen freien Zugang zu Angeboten sinnvoll, sollten aber ihre Marktmacht nicht zulasten der Unabhängigkeit der angeschlossenen Partner ausnutzen.



von Prof. Dr. Matthias Beenken,
Fachhochschule Dortmund



BVK-Vizepräsident
Andreas Vollmer, Bielefeld

Maklerhaftung bei unvollständiger Beratung

Schriftlicher Versicherungsvermittlervertrag ist keine Voraussetzung

Das Oberlandesgericht (OLG) Dresden gab einer Versicherungsnehmerin Recht, die wegen einer behaupteten Falschberatung – in Form einer unvollständigen Auskunft – im Zusammenhang mit einem Krankenversicherungswechsel Schadensersatz von einem für einen Maklerverbund tätigen Vermittler verlangte.

Foto: Lupsa Florin/Lviv/Shutterstock.com

Den Beschlüssen des OLG Dresden (Hinweisbeschluss vom 10.3.2021, 4 U 2372/20; Zurückweisungsbeschluss vom 3.5.2021, 4 U 2372/20) ist zum einen zu entnehmen, dass ein Versicherungsvermittlervertrag auch durch Eingabe von Kontaktdaten über die Internetpräsenz eines Maklerverbundes und anschließende telefonische Kontaktaufnahme seitens des Maklers zustande kommen kann. Zum anderen, dass ein Versicherungsmakler es sich bei der Beratung im Zusammenhang mit dem Wechsel des Kunden von einer gesetzlichen in die Private Krankenversicherung nicht zu einfach machen darf. Unterlässt er wesentliche Hinweise, haftet er u. U. für die Folgen.

Im vorliegenden Fall hatte die Klägerin im Mai 2013 eine dauerhafte Arbeitsstelle angetreten und beabsichtigte wegen der damit verbundenen Möglichkeit einer Verbeamtung den Wechsel von der gesetzlichen in eine private Krankenversicherung. Im Rahmen einer Internetrecherche für eine PKV gab sie ihre Kontaktdaten in das Vergleichsportal eines Maklerverbundes ein. Der für den Maklerverbund freiberuflich tätige Beklagte meldete sich kurze Zeit später bei der Klägerin. Die Klägerin erläuterte dem Beklagten in dem Gespräch, dass sie sich wegen einer anstehenden, hinsichtlich des Zeitpunkts aber noch offenen Erstverbeamtung nach Wechselmöglichkeiten erkundigen wolle. Auf die Frage des Beklagten nach Vorerkrankungen gab die Klägerin an, sie leide am Wolff-Parkinson-Syndrom.

Einige Wochen später teilte der Beklagte der Klägerin mit, er habe bei verschiedenen Gesellschaften nachgefragt, die Versicherbarkeit sei aber wegen der Diagnose problematisch. Er bat sie, sich ärztliche Berichte aushändigen zu lassen und ihm diese zuzusenden, damit er Anfragen bei Versicherungen stellen könne. Die Klägerin sandte ihm die gewünschten Berichte zu. Der Beklagte teilte ihr einige Zeit später mit, der Abschluss einer privaten Krankenversicherung sei wegen ihrer Vorerkrankungen nicht möglich. Im Dezember 2014 (inzwischen wurde die Klägerin auf Probe verbeamtet) nahm der Beklagte absprachegemäß per E-Mail erneut Kontakt mit der Klägerin auf. Im August 2015 teilte er der Kundin mit, der Abschluss einer Versicherung sei noch nicht möglich. Ohne weitere Beteiligung des Beklagten wechselte die Klägerin zum 1.11.2015 in eine private Krankenversicherung bei der AG.

Mit der vorliegenden Klage vor dem OLG Dresden verlangte die Kundin von dem Makler Schadensersatz wegen Falschberatung. Zum Zeitpunkt ihrer Auftragserteilung an ihn habe die sog. Öffnungsaktion der privaten Krankenversicherer gegolten, die bei Verbeamtung eine Aufnahme in die Private Krankenversicherung ohne Leistungsausschlüsse und ohne Risikoprüfung mit einem Beitragszuschlag von maximal 30 % innerhalb der ersten sechs Monate nach Erstverbeamtung ermöglichen würde. Da diese Frist am 10.10.2014 abgelaufen wäre, sei ihr in Folge des Abschlusses der Krankenversicherung bei der

... AG durch die erhöhten Beiträge ein Schaden entstanden.

Der Beklagte lehnt jede Verantwortung ab

Im Wesentlichen machte der Beklagte folgende Einwände geltend:

- Es sei kein Auskunftsvertrag zustande gekommen.
- Er habe keinen Rechtsbindungswillen gehabt. Er habe unverbindlich als „Tippgeber“ tätig sein wollen.
- Hier läge lediglich eine Anfrage über eine spätere Versicherungsvermittlung vor. Ein Auskunftsvertrag könne vor der Unterzeichnung einer Maklervollmacht nicht angenommen werden.
- Er habe kein wirtschaftliches Interesse bekundet.
- Es läge auch keine Falschberatung vor, denn die Frage der Klägerin nach ihrer Versicherbarkeit im Jahr 2013 habe er zutreffend verneint, da sie zu diesem Zeitpunkt noch nicht verbeamtet gewesen sei und ein diesbezüglicher Termin auch noch nicht feststanden habe.
- Der Klägerin falle ein erhebliches Mitverschulden zur Last, weil sie von der Öffnungsaktion Kenntnis gehabt habe.

Gericht sieht Makler in der Pflicht

Das OLG hat sämtliche Einwände des Beklagten verworfen und klargestellt, dass er aufgrund einer schuldhaften Pflichtverletzung des zwischen den Parteien bestehenden Versicherungsvermittlervertrages zum Schadensersatz verpflichtet ist.

Denn nach Ansicht des Gerichts ist zwischen den Parteien aufgrund der im Juni 2013 erfolgten Kontaktaufnahme durch den Beklagten nach Eingabe von Kontaktdaten durch die Klägerin im Internetportal des Maklerverbundes (und Weiterleitung ihrer Daten an den Beklagten) ein Versicherungsvermittlervertrag zustande gekommen.

Das Gericht stellte insbesondere fest:

- Durch die im Anschluss an das erste Telefongespräch zwischen den Parteien erfolgten Tätigkeiten des Beklagten ist von einem Vertragsabschluss zwischen den Parteien auszugehen.
- Auch ein dahingehender Rechtsbindungswille des Beklagten ist anzunehmen. U. a. deshalb, weil der

Beklagte bei Vermittlung eines Krankenversicherungsvertrages eine Provision erhalten hätte, was der Beklagte der Klägerin auf ihre diesbezügliche Frage auch mitgeteilt hatte.

- Da sein Handeln in der Absicht erfolgt ist, eine Provision zu erzielen, begründet dies auch sein wirtschaftliches Interesse an der Vermittlung eines Krankenversicherungsvertrages.
- Der Beklagte kann sich nicht darauf berufen, er habe lediglich im Rahmen eines Online-Vertriebes unverbindlich als sog. „Tippgeber“ tätig sein wollen. Selbst wenn er in einer solchen Vorstellung gehandelt haben sollte, war dies für die Klägerin zu keinem Zeitpunkt erkennbar. (Zum Thema „Makler oder Tippgeber“ s. VersVerm 02/21, S. 68 ff.)
- Eine Versicherungsvermittlung liegt bei einer Tätigkeit vor, die auf einen konkreten Abschluss eines Versicherungsvertrags gerichtet ist. Maßgeblich ist dabei das objektive Erscheinungsbild der Tätigkeit.
- Die Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers setzt zwar die Einholung des Angebots eines Versicherers zum Abschluss eines Versicherungsvertrags durch den Versicherungsmakler voraus, nicht aber auch dessen Abschluss durch eine Vertragserklärung des Versicherungsmaklers (BGH, Urteil vom 28.6.2018, I ZR 77/17, siehe auch Urteilsbesprechung in VersVerm 11/12/18, S. 391 ff.).
- Der Beklagte hat nach der ersten Kontaktaufnahme mit der Abfrage des auf den Abschluss einer privaten Krankenversicherung bezogenen Versicherungsbedarfs, der Anforderung von Unterlagen und der Abfrage von Versicherungsangeboten bei privaten Krankenversicherern die Kerntätigkeiten einer Versicherungsvermittlung sämtlich erfüllt, so dass ihm auch die damit einhergehenden Beratungspflichten obliegen.
- Auch das Fehlen einer Maklervollmacht als ein Merkmal dauerhafter vertraglicher Bindung zwischen den Parteien steht der Annahme eines Versicherungsvermittlungsvertrages nicht entgegen. Das Fehlen einer Vereinbarung über eine dauernde Betreuung in einem Versicherungsmaklervertrag führt nicht dazu, dass damit kein solcher Vertrag vorliegt (s. BGH a.a.O.).

- Der Makler ist für die unvollständige und damit fehlerhafte Beratung zu der Möglichkeit, im Falle der Verbeamtung über die sogenannte Öffnungsaktion für Beamte in der PKV bei Vorerkrankung einen beitragsmäßig günstigeren privaten Krankenversicherungsvertrag abschließen zu können, zum Schadensersatz verpflichtet.
- Der Einwand des Maklers, der Kundin sei ein erhebliches Mitverschulden anzulasten, greift nicht. Die

Klägerin hat entgegen der Behauptung des Beklagten stets bestritten, von der Öffnungsaktion vor Ablauf der Annahmefrist im Oktober 2014 Kenntnis erhalten zu haben. Auch die Behauptung des Maklers, er sei davon ausgegangen, der Arbeitgeber der Klägerin werde diese über die Öffnungsaktion informieren, steht der Annahme eines Beratungsverschuldens nicht entgegen. Eine Kenntnisnahme der Klägerin wird nicht hinreichend belegt.

Nur „ein bisschen Makler“ geht nicht. Wenn nach dem objektiven Erscheinungsbild eine Maklertätigkeit gegeben ist, kann diese nicht nach subjektivem Wunsch des Vermittlers als eine Tipgeber-Tätigkeit ausgelegt werden.



TIPPS FÜR DIE TAGESARBEIT

- Ein Maklervertrag kann mündlich oder konkludent zustande kommen.
- Eine Maklervollmacht oder ein schriftlicher Maklervertrag sind nicht notwendig – und keine Voraussetzung für eine eventuelle Maklerhaftung. (Allerdings sei an dieser Stelle ausdrücklich darauf hingewiesen, dass eine schriftliche Vereinbarung grundsätzlich empfehlenswert ist. Einen Vorschlag für einen Maklervertrag und eine Vollmacht finden BVK-Mitglieder unter www.bvk.de.)
- Auch eine „nur“ unvollständige Beratung kann eine fehlerhafte Beratung sein.
- Eine Maklerin / ein Makler hat umfassend zu beraten. Die Kundin / der Kunde kann eine verlässliche Auskunft erwarten, die den gesamten Lebenssachverhalt (wie er dem Vermittler bekannt sein musste) berücksichtigt – und nicht nur eine Teil-Information, die für sich genommen zwar nicht falsch ist, aber im Gesamtzusammenhang als fehlerhaft zu bewerten ist. So hätte der Makler im vorliegenden Fall der Kundin im Sommer 2013 den Rat erteilen müssen, die Verbeamtung auf Probe abzuwarten und dann über die Öffnungsaktion eine PKV bei einem der teilnehmenden Krankenversicherer abzuschließen. Das Fehlen dieses Rates ist als schuldhaft vorwerfbare Falschberatung zu bewerten.

Die Schlussfolgerungen des OLG können durchaus als im Sinne der Sachwalter-Rechtsprechung des BGH (Urteil vom 22.5.1985, IV A ZR 190/83) gewertet werden. Von einem „treuhänderähnlichen Sachwalter“ darf ein Versicherungsnehmer erwarten, dass er ihm mit – umfassendem – Rat und Tat zur Seite steht.



von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn

Verlieren Deutschlands Makler den Spaß an ihrem Beruf?

Das Policen Direkt-Maklerbarometer gibt Auskunft

Die meisten Versicherungsmakler sind aus Überzeugung Makler geworden und spüren eine große Leidenschaft für ihren Beruf und ihre Kunden. Umso besorgniserregender ist für viele die Überlastung durch Bürokratie und Digitalisierung sowie das Fehlen eines geeigneten Nachfolgers.

Stellen Sie sich einen Datenstandard vor, den alle Branchenteilnehmer entlang der ganzen Wertschöpfungskette nutzen, der einheitliche und produktspezifisch angepasste Masken für alle angeschlossenen Leistungsträger etabliert, der alle relevanten Sparten und Kategorien umfasst, bei dem alle von A bis Z mitmachen und der sogar über Ländergrenzen hinweg global funktioniert.

Gibt's nicht? Doch! Man schaue nur mal in die Reise-Industrie. Dort sind solche Systeme für Buchungen von Flügen und Hotels seit Jahrzehnten im Einsatz. Und in der Versicherungsbranche? Fragen wir uns anno 2022, ob wir noch vor oder erst nach 2030 etwas Vergleichbares in Deutschland hinbekommen werden?

Keine Zeit für Neugeschäft

Wenn ich in diesen Tagen mit einem Maklerkollegen spreche, bekomme ich in 9 von 10 Fällen zu hören, dass der- oder diejenige überhaupt kein aktives Neugeschäft mehr betreibt, sondern nur die Bestandskunden betreut. Der Hauptgrund dafür ist, dass schlichtweg die Zeit fehlt, um bei der Kundenansprache zeitlich in Vorleistung zu gehen.

Diese Zeit fehlt insbesondere aufgrund großer manueller Aufwände und fehlender Standardisierungen. So verbringen wir Makler immer mehr Zeit mit administrativen Tätigkeiten: BiPRO- und GDV-Daten müssen abgeholt, Dubletten im System bereinigt, Kundendaten immer wieder überprüft und angepasst werden. Alle nötigen Informationen existieren in verschiedenen

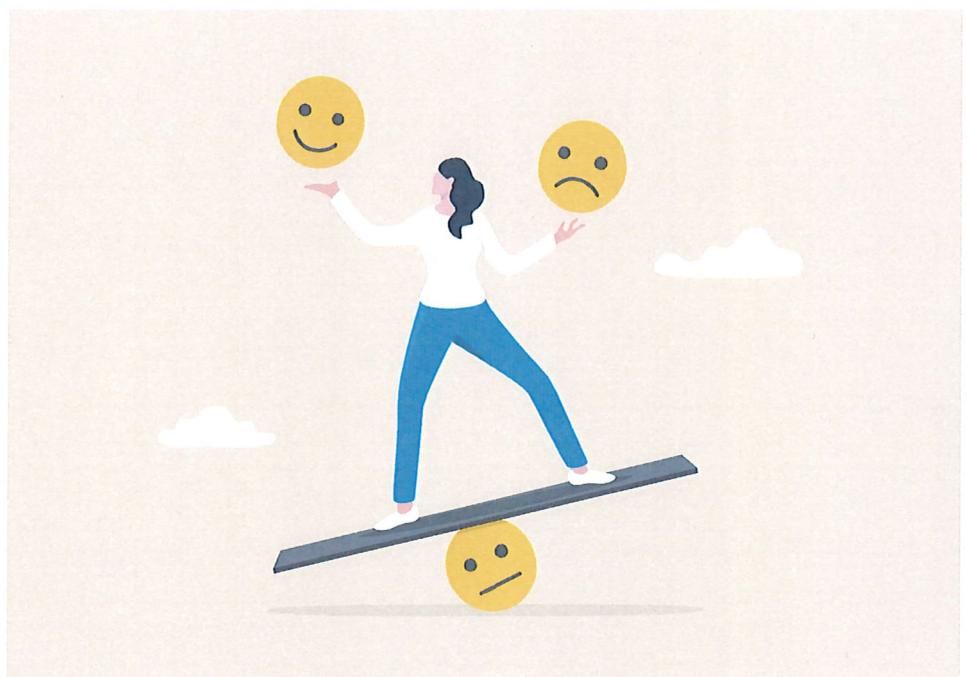


Foto: eamesBot/Shutterstock.com

Systemen, die nicht oder nur auf eine fehleranfällige Weise verbunden sind. Es ist vor allem diese Komplexität, die unsere Ressourcen und Zeit bindet.

Bürokratie, IT und Technik sind bei Maklern unpopulär

Zu diesem Ergebnis kommt auch unser aktuelles Policen Direkt-Maklerbarometer. Über 400 Versicherungsmakler haben an unserer Online-Umfrage teilgenommen. Laut eigenen Angaben verbringen deutsche Makler mehr als die Hälfte ihrer Arbeitszeit mit der Pflege der IT und bürokratischen Themen. Rund jeder zweite Versicherungsmakler in Deutschland wünscht sich

jedoch, sich nicht mehr selbst um IT, Technik und Digitalisierung kümmern zu müssen (siehe Grafik, S. 117). Es ist ziemlich offensichtlich: Deutschlands Makler sehen sich nicht als IT-Experten. Neben der IT – und teilweise damit zusammenhängend – ist die Bürokratie eine weitere große Herausforderung für die Maklerschaft. So wünschen sich sogar 65 % der Umfrageteilnehmer dieses Thema gern komplett abgeben zu können. Die zeit- und aufwandsintensive Belastung durch Bürokratie, IT und Technik bindet das eigentliche Potenzial der Makler, deren Herz in den allermeisten Fällen vor allem für die persönliche Beratung der Kunden schlägt.

Leidenschaft für das Menschliche, nicht das Technische

Weitere Ergebnisse unserer Studie belegen dies eindrucksvoll. Den Maklern ist die Zeit mit ihren Kunden teuer und wertvoll. So würden nur 12,5 % der Umfrageteilnehmer gerne die Betreuung ihrer Bestandskunden an jemand anderes abgeben, und nur 22,5 % könnten sich ein Outsourcing der Neukundengewinnung vorstellen. Für kundennahe Tätigkeiten in der Betreuung und Beratung bleibt in Summe jedoch deutlich weniger als die Hälfte der Arbeitszeit übrig.

Die Ergebnisse unseres Maklerbarometers zeigen, dass Deutschlands Makler immer seltener dazu kommen, sich um die Themen zu kümmern, die ihnen Freude bereiten. Es gelingt ihnen immer weniger, die eigenen Prozesse zukunftsfähig zu machen und Zeit für ihre Kunden freizuschöpfeln. Dies äußert sich in einer deutlichen Unzufriedenheit mit der eigenen Situation.

Maklerverwaltungsprogramme lösen Probleme nicht

Es müssen also Veränderungen her und so suchen viele Makler nach konkreten Lösungen. Naheliegend ist zum Beispiel die Anschaffung eines Maklerverwaltungsprogramms (MVP). Die marktführenden Systeme sind vom Funktionsumfang sehr mächtig. Sie eignen sich jedoch eher für den fortgeschrittenen User bzw. größere Maklerunternehmen. Mitnichten können sie so schnell eingerichtet werden wie z. B. moderne Smartphones. Stattdessen bedarf es einer zeitintensiven Beschäftigung bis zu klar sichtbaren Effizienzgewinnen. Zu viel Aufwand für Makler, für die Technik allein Mittel zum Zweck ist. Viele Makler wenden sich daher zur Lösung des Bürokratie- und IT-Problems an Maklerpools, die ihre Hilfe in manchen Fällen sogar gebühren-

frei anbieten. Insbesondere übernehmen viele Maklerpools für ihre Partner zum Beispiel das Thema Datenpflege und -importe. Die Programme der Pools sind häufig einfacher zu bedienen als die MVPs, wenngleich die Qualität sehr unterschiedlich ist.

Makler vermeiden die Festlegung auf einen einzelnen Maklerpool

Allerdings hilft eine Pool-Lösung nur jenem kleinen Teil der Makler in Deutschland, die ihren gesamten Bestand über einen einzigen Pool verwalten. Die übergroße Mehrheit der Versicherungsmakler arbeitet jedoch mit einer ganzen Bandbreite von Anbindungen an verschiedene Pools und Versicherer. Diese Kombination ist mit Hinblick auf den bürokratischen und technischen Aufwand nicht zielführend, da sie die Komplexität des operativen Modells stark erhöht.

Die Ursache für diesen Flickenteppich liegt freilich darin – wie kürzlich auch in einer umfassenden Untersuchung des BVK festgestellt wurde – dass die eigene Unabhängigkeit den Maklern sehr wichtig ist, insbesondere bei der freien Produktauswahl. Und die verträgt sich nun mal nicht mit der Festlegung auf einen Maklerpool.

Nachfolge weiterhin großes Problem älterer Makler

Wie der BVK festgestellt hat, erledigen vor diesem Hintergrund sogar 31 % der befragten Makler einen Großteil ihrer Wertschöpfungsaktivitäten völlig ohne externe Unterstützung. Gerade in dieser Gruppe dürfte der Leidensdruck steigen und nicht wenige ans Aufhören denken. Doch auch das Thema Nachfolge bereitet der Maklerschaft Sorgen. So ist ein weiterer Befund des Policen Direkt-Maklerbarometers, dass Dreiviertel der über 60-jährigen

Versicherungsmakler ihre Nachfolge noch nicht geregelt haben. Ein alarmierendes Ergebnis, denn für 49 % der Makler bleibt laut Umfrage der eigene Bestand bzw. das eigene Unternehmen die primäre Altersvorsorge. In der Regel ist der Bestand die einzige Altersvorsorge und oft auch für die jeweiligen Ehepartner entscheidend. 40 % sind sich jetzt schon sicher, dass sie über das gesetzliche Rentenalter hinaus arbeiten werden müssen.

Bürokratie, IT und Technik sowie die eigene Nachfolge: Es bleibt festzustellen, dass aktuell insbesondere Vermittler mit kleinen Beständen überfordert sind. Viele dieser Vermittler sind nah am Rentenalter, haben für ihre Nachfolge noch keinen Plan in der Schublade und machen auch kein Neugeschäft mehr, sind aber abhängig von ihren Bestandseinnahmen. Für diese relativ große Gruppe unter den 46.000 registrierten Versicherungsmaklern in Deutschland ist dies ein toxischer Mix.

Rentenmodelle mit Übergangsphase sind auf dem Vormarsch

Eine Lösung für diese Herausforderungen sind neuartige Rentenmodelle, die eine gemeinsame Übergangsphase mit dem Nachfolger vor der Bestandsverrentung vorsehen. Der Trend geht bei unseren Maklernachfolgemodellen mittlerweile klar zu solchen Modellen und immer weiter weg von klassischen Unternehmens- und Bestandsverkäufen.

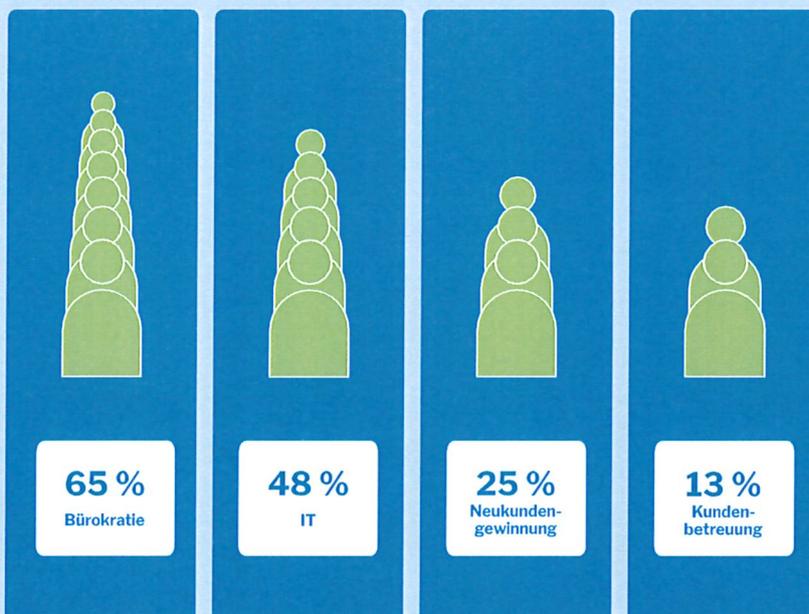
Das kombinierte Rentenmodell ist finanziell am attraktivsten und schützt vor Bestandsabrieb beim Übergang. Gleichzeitig werden im hier und jetzt die Probleme in den Bereichen Bürokratie und Technik gelöst. Der eigene Bestand wird gemeinsam mit uns als Nachfolger digitalisiert, und wir kümmern uns um IT, Bürokratie und Technik. Und



Maklerbarometer 2021

Versicherungsmakler-Beruf als Spaßbremse?

Aufgaben, die Versicherungsmakler gerne abgeben würden:



Die Nachfolgeregelung bleibt weiterhin die größte Herausforderung der über 60-jährigen:

Nachfolge bereits geregelt?



74 % der Makler gaben an, ihre Nachfolge noch nicht geregelt zu haben

Altersvorsorge?



Für 49 % bleibt der eigene Bestand bzw. das eigene Unternehmen die primäre Altersvorsorge

Bestand auslaufen lassen?



Nur noch 15 % wollen ihren Bestand auslaufen lassen

Über Rentenalter weiterarbeiten?



40 % sind jetzt schon sicher, dass sie über das gesetzliche Rentenalter hinaus arbeiten werden müssen

Digitalisierung & Nachfolge



50%

Bereits jeder zweite Makler bevorzugt eine Übergangsphase mit einem Partner, der bei der Digitalisierung hilft und den Bestand digital vorbereitet.

Hinweis zum Maklerbarometer: Grundlage der Angaben ist eine Online-Umfrage von Policen Direkt. Erhebungszeitraum: 2. Mai bis 20. August 2021, 411 Teilnehmer haben die Umfrage komplett ausgefüllt. © Policen Direkt | www.policendirekt.de/presse

wenn sich die Kunden an unsere Zusammenarbeit gewöhnt haben, kann unser Maklerpartner schließlich beruhigt abtreten und ist im Ruhestand mit stabilen Rentenzahlungen gut versorgt.

Mit einer solchen Nachfolgelösung im Rücken kommt vielleicht auch der Spaß für den ein oder anderen zurück.



<https://www.policendirekt.de/maklerbarometer-2021/>



von Dr. Philipp Kanschik, Mitglied der Geschäftsführung bei Policen Direkt und dort verantwortlich für Technologieentwicklung und Maklernachfolge

Versicherungsmakler verliert Erlaubnis wegen Unzuverlässigkeit

Welche Argumente zählen?

Ein Versicherungsmakler versuchte, sich vor dem Bayerischen Verwaltungsgerichtshof gegen den Widerruf seiner Erlaubnis nach § 34 d Gewerbeordnung (GewO) zu wehren. Allerdings ohne Erfolg.

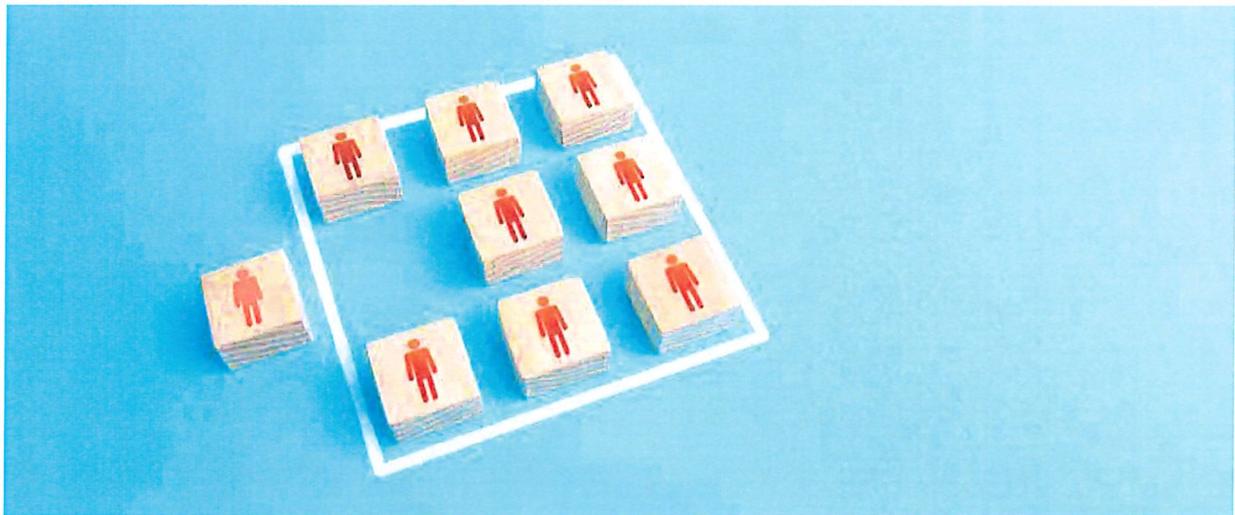


Foto: Andrii Yalanskyi/Shutterstock.com

Die IHK hatte mit Bescheid vom 25. Juni 2019 die im September 2008 erteilte Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO widerrufen. Der Vorwurf der Behörde lautete: Unzuverlässigkeit und ungeordnete Vermögensverhältnisse.

Der Stein, der für den klagenden Versicherungsmakler zum Stolperstein wurde, kam im Dezember 2018 ins Rollen. Das Finanzamt regte mit einem Schreiben an, ein Gewerbeuntersagungsverfahren einzuleiten und teilte mit, dass der Kläger Steuerrückstände in Höhe von über 22.000,00 Euro habe und für die Jahre 2015 bis 2017 keine Einkommenssteuererklärung abgegeben habe. Die IHK recherchierte daraufhin, dass hinsichtlich des Maklers sechs Eintragungen im Schuldnerverzeichnis bestanden. Nach Anhörung des Maklers räumte die Behörde eine Frist zur Vorlage eines Sanierungsplans ein. Ein solcher wurde seitens des Klägers aber nicht vorgelegt.

Vorwurf der Unzuverlässigkeit

Daraufhin widerrief die IHK die Erlaubnis des Klägers, gewerbsmäßig als Versicherungsmakler den Abschluss von Versicherungen zu vermitteln. Zur Begründung führte sie im Wesentlichen aus, der Kläger sei gewerberechtlich unzuverlässig, weil er in gravierender Weise seine steuerlichen Pflichten verletzt habe, indem er seine Steuererklärungen verspätet abgegeben und erhebliche Steuer-

rückstände habe auflaufen lassen, die bereits seit längerer Zeit fällig seien.

Vorwurf der ungeordneten Vermögensverhältnisse

Des Weiteren lebe der Kläger in ungeordneten Vermögensverhältnissen, was sich darin zeige, dass er mehrfach im Schuldnerverzeichnis eingetragen sei. Ohne den Widerruf der Erlaubnis wäre das öffentliche Interesse gefährdet. Im Rahmen der Ermessensentscheidung sowie der Verhältnismäßigkeitsprüfung sei berücksichtigt worden, dass es sich bei der Tätigkeit als Versicherungsmakler nach § 34 d GewO um ein Vertrauensgewerbe handele und aufgrund der Schutzbedürftigkeit der Versicherungskunden angesichts der erheblichen Wertbeträge höhere Anforderungen an den Gewerbetreibenden zu stellen seien. Das Interesse, Vermögensgefährdungen für Versicherungskunden zu vermeiden, überwiege die Belange des Klägers im Hinblick auf die weitere Ausübung seiner beruflichen Tätigkeit.

Das Gericht folgt der IHK

Das Verwaltungsgericht München (VG München, Urteil vom 21.4.2021, M 16 K 19.4052) folgte den Darlegungen der Behörde. Es stellte fest:

Die Widerrufsvoraussetzung des Artikel 49 Abs. 2 Satz 1 Nr. 3 Bayerisches Verwaltungsverfahrensgesetz (BayVwVfG), dass die Beklagte aufgrund nachträglich

**Bayerisches Verwaltungsverfahrensgesetz (BayVwVfG)
Art. 49 Widerruf eines rechtmäßigen Verwaltungsakts**

(Gleichlautend mit § 49 Abs. 2 Satz 1 Nr. 3 Verwaltungsverfahrensgesetz)

-
- (2) Ein rechtmäßiger begünstigender Verwaltungsakt darf, auch nachdem er unanfechtbar geworden ist, ganz oder teilweise mit Wirkung für die Zukunft nur widerrufen werden,
-
3. wenn die Behörde auf Grund nachträglich eingetretener Tatsachen berechtigt wäre, den Verwaltungsakt nicht zu erlassen, und wenn ohne den Widerruf das öffentliche Interesse gefährdet würde,
-

eingetretener Tatsachen gemäß § 34 d Abs. 5 GewO berechtigt wäre, dem Kläger die Erlaubnis nach GewO zu versagen, liegt vor. Der Kläger ist gewerberechtlich unzuverlässig. Unabhängig davon lebt der Kläger in ungeordneten Vermögensverhältnissen.

Der Antrag des Klägers auf Zulassung der Berufung wurde seitens des Bayerischen Verwaltungsgerichtshofs (Bayerischer VGH, Beschluss vom 18.1.2022, 22 ZB 21.2643) abgelehnt. Auch der Bayerische VGH sah die Unzuverlässigkeit des Versicherungsmaklers sowie die ungeordneten Vermögensverhältnisse des Klägers zweifelsfrei als gegeben an.

Die Argumente der Richterinnen und Richter

Verwaltungsgericht und Verwaltungsgerichtshof hoben insbesondere folgende Überlegungen hervor:

- Der Kläger hat die erforderliche gewerberechtliche Zuverlässigkeit nicht mehr besessen.
- Es bestanden erhebliche Steuerrückstände beim Finanzamt, ohne dass der Kläger nach einem sinnvollen und erfolgversprechenden Sanierungskonzept gearbeitet hat.
- Es kommt nicht darauf an, ob die Steuerrückstände auf die Erkrankung des Klägers zurückzuführen seien. Maßgeblich ist allein die negative Zuverlässigkeitsprognose.
- Es ist unerheblich, dass der Kläger in der Vergangenheit und über viele Jahre sein Gewerbe beanstandungsfrei geführt hat. Vielmehr kommt es maßgeblich darauf

an, dass angesichts der gegebenen Situation, unabhängig davon, ob der Kläger diese zu vertreten hatte, die Annahme gerechtfertigt war, dass die beanstandungsfreie Gewerbeausübung in Zukunft nicht gewährleistet sein würde.

- Es bestehen keine ernstlichen Zweifel daran, dass der Kläger in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt.
- Es kommt allein auf das objektive Vorliegen der mit den Eintragungen im Schuldnerverzeichnis manifestierten finanziellen Notsituation an. Ein Verschulden bezüglich des Zustands ungeordneter Vermögensverhältnisse ist nicht erforderlich.
- Maßgeblich wäre, ob trotz der Eintragungen ins Schuldnerverzeichnis geordnete Vermögensverhältnisse vorhanden waren oder zumindest prognostisch die Wiederherstellung solcher Verhältnisse abzusehen war. Letzteres setzt eine planvolle und geordnete Schuldentilgung bzw. ein entsprechendes Sanierungskonzept voraus. Derartiges war im vorliegenden Fall nicht anzunehmen.
- Es genügt aber nicht, dass der Widerruf im öffentlichen Interesse liegt, vielmehr ist es erforderlich, dass der Widerruf zur Abwehr einer Gefährdung des öffentlichen Interesses, also zur Beseitigung oder Verhinderung eines sonst drohenden Schadens für wichtige Gemeinschaftsgüter, geboten ist.
- Nach § 34 d Abs. 5 Satz 1 Nr. 1 GewO ist die Versicherungsmaklererlaubnis zwingend zu versagen, wenn Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass der Makler die

für den Gewerbebetrieb erforderliche Zuverlässigkeit nicht besitzt. Diese Vorschrift dient vornehmlich dem Schutz der Versicherungskunden vor wirtschaftlichen Schäden, die erhebliche Größenordnungen erreichen können.

- Durch die Fernhaltung unzuverlässiger Versicherungsmakler aus dem Gewerbe sollen wichtige Gemeinschaftsgüter geschützt werden.

Möglichst schnelles Gegensteuern ist notwendig

Gerade in Krisenzeiten kann es passieren, dass Selbständige mit kleinen Unternehmen in eine wirtschaftliche Schiefelage geraten. So war auch im hier geschilderten Fall einiges zusammengekommen. Der



Foto: ivector/Shutterstock.com

Makler musste mit einer schweren Erkrankung kämpfen. Zudem war er speziell im Bereich Heilberufe tätig, was bedeutete, dass er von der Pandemiesituation besonders stark betroffen war, da es ihm nicht möglich war, seine Kunden vor Ort (in den Kliniken) zu besuchen. Kurz: Erst fehlte das Glück, dann kam das Pech hinzu!

Für diesen Makler spielt „hätte“ und „wäre“ keine Rolle mehr, aber das Beispiel zeigt, dass bei wirtschaftlichen Problemen für Versicherungsmaklerinnen und -makler auf keinen Fall „aussitzen“ funktioniert. Vielmehr ist schnelles Gegensteuern gefragt. Der bayerische Makler hat leider erst nach Erlass des Bescheides reagiert. Erst dann war er zu Ratenzahlungen bereit. Vor Bescheiderlass war ihm wiederholt die Gelegenheit gegeben worden, eine Lösung hinsichtlich seiner erheblichen und über mehrere Jahre aufgelaufenen steuerlichen Rückstände herbeizuführen und insbesondere einen Sanierungsplan oder eine Ratenzahlungsvereinbarung vorzulegen. Diese Möglichkeiten hat er nicht genutzt, er ließ die Gelegenheiten zur Rettung seines Unternehmens verstreichen. Denn was folgte – der Entzug der gewerberechtlichen Erlaubnis – war natürlich existenzbedrohend.

Der Schutz wichtiger Gemeinschaftsgüter geht vor

Ist erst einmal der Eindruck entstanden, dass eine positive Prognose nicht möglich ist, dass vielmehr das Gesamtbild eine negative Prognose ergibt, spielt es keine Rolle mehr, ob die Situation verschuldet ist oder nicht. Es ist dann auch ohne Bedeutung, ob der Vermittler in der Vergangenheit ohne Beanstandungen gearbeitet hat. Kommt die Behörde zu dem Ergebnis, dass der Makler sein Gewerbe nicht mehr beanstandungsfrei führen kann, wird zum Schutz der Kunden gehandelt, und die Erlaubnis wird entzogen.

Diese Tatsachen sollten nicht ignoriert werden. Sollte eine Vermittlerin oder ein Vermittler in eine wirtschaftliche Schiefelage geraten, ist es keine gute Idee, den Kopf in den Sand zu stecken. Unter Umständen kann das Aus für das Gewerbe noch abgewendet werden.

Auch Steuerschulden bedeuten nicht automatisch den Entzug der Erlaubnis.

Einem Urteil des Verwaltungsgerichts Trier (Urteil vom 14.4.2010, 5 K 11/10.TR; s. auch VersVerm 03/2013, S. 104 ff.) kann entnommen werden, dass Steuerrückstände nur dann geeignet sind, einen Gewerbetreibenden als unzuverlässig erscheinen zu lassen, wenn sie sowohl ihrer absoluten Höhe nach als auch im Verhältnis zur Gesamtbelastung des Gewerbetreibenden von Gewicht sind. Ferner ist nach Ansicht des Gerichts auch die Zeitdauer, während derer der Gewerbetreibende seinen steuerlichen Verpflichtungen nicht nachgekommen ist, von Bedeutung.

Zum Schluss

Sollten sich – verschuldet oder nicht – wirtschaftliche Probleme, etwa verbunden mit Steuerschulden, ergeben, ist so schnell wie möglich zu versuchen, die Situation zu bereinigen. Ein Sanierungskonzept muss her.

Wird die Erlaubnis widerrufen, kann der Behörde alles entgegengehalten werden, was gegen eine behauptete Unzuverlässigkeit sprechen kann. Es zahlt sich aus, die steuerlichen Verpflichtungen, wenn es denn überhaupt sein muss, nicht zu lange zu vernachlässigen.



von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn



Foto: alpha paperart/Shutterstock.com

Makler in Beweisnot

Gericht sieht Vermittler in der Pflicht und lehnt Haftungsbeschränkung ab

Im Rahmen der „Quasideckung“ kann ein Makler verpflichtet werden, im Schadensfall einen Versicherungsnehmer so zu stellen, als habe er den erforderlichen Versicherungsschutz erhalten. Vertragliche Haftungsbeschränkungen sind nicht immer die Rettung.

Das Landgericht Hamburg (Urteil des LG Hamburg vom 9.9.2021, 413 HKO 27/20) stellte sich auf die Seite einer klagenden Versicherungsnehmerin, die nach erfolgloser Deckungsklage den Versicherungsmakler wegen Pflichtverletzung in die Haftung nahm.

Die Klägerin betreibt seit 1990 ein Bewachungsgewerbe im Rahmen dessen sie u.a. mobile Kontrolldienste durchführt und Werk- und Objektschutz übernimmt. Im Februar 2015 kamen die Kundin und die Maklerin überein, dass die Vermittlerin auf der Grundlage eines Versicherungsmaklervertrages für die Klägerin als Versicherungsmaklerin tätig werden sollte. U.a. enthielt dieser Vertrag folgende Regelung:

Der Makler haftet für Vermögensschäden nach den gesetzlichen Bestimmungen, die Gesamtleistung für Vermögensschäden ist begrenzt auf einen Betrag von 2.500.000,00 Euro. Die Haftung des Maklers auf Schadensersatz für die Verletzung von Betreuungspflichten ist auf den vertragstypischen, vorhersehbaren Schaden

begrenzt. Die vorstehenden Haftungsbeschränkungen gelten nicht für die Haftung wegen vorsätzlichen Verhaltens, für garantierte Beschaffungsmerkmale, wegen Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit oder nach dem Produkthaftungsgesetz.

Nach Vermittlung durch die Beklagte wurde in der Folge ein Haftpflichtversicherungsvertrag bei der R. Versicherung abgeschlossen, der allerdings den Ausschluss von Haftpflichtansprüchen aus Sachschaden, welcher entsteht durch Überschwemmungen stehender oder fließender Gewässer, enthielt. Die Kundin wollte Alarmüberwachungsverträge schließen und übersandte der Maklerin in diesem Zusammenhang Entwürfe für die Objekte einer Polderschutzgemeinschaft. In diesen Verträgen verpflichtete sich die Klägerin u.a. zum Verschluss von fünf doppelflügeligen Schiebetoren sowie eines Flutschutztors. Im Dezember 2016 kam es zu erheblichen Schäden, da im Rahmen eines Hochwassers wegen mangelhaften Verschlusses der Flutschutztore Wasser in die zu schützenden Objekte eingedrungen war. Die R. Versi-



Foto: fizkes/Shutterstock.com

derung versagte der Klägerin die Deckung. Daraufhin erhob die Kundin erfolglos Deckungsklage durch alle Instanzen und verlangte dann im Wege der Streitverkündung zum einen die Feststellung, dass die Maklerin sie von der Verpflichtung zum Schadensersatz freizulassen hat, und zum anderen den Ersatz der Kosten für den Deckungsprozess sowie die vorgerichtlichen Anwaltskosten zur Geltendmachung der Haftungsansprüche gegen die Maklerin. Insgesamt ging es um eine Summe von über 4 Millionen Euro.

Die Klägerin war der Ansicht, dass die Maklerin ihr einen Versicherungsschutz hätte organisieren müssen, der das Risiko einer Überschwemmung abdeckt. Sie berief sich insbesondere auf drei Pflichtverletzungen der Vermittlerin:

- › Der Maklerin sei zunächst eine unzureichende Risikoanalyse mit Abschluss des Maklervertrages vorzuwerfen.
- › Die Klägerin ist außerdem der Meinung, im Zusammenhang mit dem Abschluss der Verträge fehlerhaft beraten worden zu sein.
- › Außerdem träfe die Maklerin der Vorwurf, einen unzureichenden, weit hinter dem Standard des Marktes zurückbleibenden Versicherungsschutz vermittelt und es zugleich unterlassen zu haben, darauf hinzuweisen.

Deshalb könne sie verlangen, so gestellt zu werden, als habe sie den erforderlichen Versicherungsschutz erhalten („Quasideckung“).

Die Maklerin behauptete, dem Kunden vom Abschluss abgeraten zu haben. Ein Mitarbeiter soll mit der Assis-

tenz der Geschäftsführung der Klägerin telefoniert und darüber informiert haben, dass kein Versicherungsschutz für das Flutschutzrisiko bestanden habe. Das LG Hamburg gab der Feststellungsklage allerdings statt und sprach der Klägerin ebenfalls die vorgerichtlichen Anwaltskosten zu. Soweit die Versicherungsnehmerin allerdings Ersatz der Kosten des Deckungsprozesses verlangte, war die Klage erfolglos.

Wie begründet das Gericht seine Entscheidung?

- › Im Rahmen der sog. „Quasideckung“ kann der Versicherungsnehmer vom Versicherungsmakler, der es pflichtwidrig unterlassen hat, ein bestimmtes Risiko abzudecken, verlangen, so gestellt zu werden, als hätte er den erforderlichen Versicherungsschutz erhalten (so Urteil des BGH vom 26.3.2014, IV ZR 422/12; siehe hierzu Urteilsbesprechung in VersVerm 02/2015, S. 58 ff.). Das ist hier der Fall.
- › Als Versicherungsmaklerin der Klägerin hat die Beklagte weitgehende Pflichten: Sie muss für die Klägerin einen individuellen und an das Risiko angepassten Versicherungsschutz besorgen, von sich aus das Risiko untersuchen und ungefragt über ihre Bemühungen unterrichten. Im Rahmen der laufenden Betreuung muss ein Versicherungsmakler das versicherte Risiko überwachen und den Versicherungsnehmer bei Veränderungen darauf hinweisen und auf eine Anpassung hinwirken (Urteil des BGH vom 22.5.1985, IV a ZR 190/83, „Sachwalterurteil“). Diese Pflichten hat die Beklagte verletzt, indem sie das Risiko des „Flutschutzes“ nicht versichert hat.
- › Es kann dahinstehen, ob die Beklagte bereits bei Abschluss des Maklervertrags das Risiko des Flutschutzes nicht erkannt hat oder davon ausging, es sei mitversichert. Denn jedenfalls bei Abschluss der „Alarmüberwachungsverträge“ 2016 hätte sie die mangelnde Deckung erkennen und auf diese hinweisen müssen.
- › Grundsätzlich hat der Versicherungsmakler das versicherte Risiko selbständig zu überwachen, allerdings muss er nur dann tätig werden, wenn er über Veränderungen, die aus der Sphäre des Versicherungsnehmers herrühren, beispielsweise durch die Aufnahme neuer Risiken, in Kenntnis gesetzt wird. Ein solcher Hinweis hat vorliegend durch die Übersendung des Vertragsentwurfs im Jahr 2016 stattgefunden.

- › Die beklagte Maklerin hat demgegenüber nicht den ihr nach den allgemeinen Regeln der Beweislast obliegenden Nachweis erbracht, dass sie die Klägerin auf den mangelnden Versicherungsschutz hingewiesen hat und damit im Rahmen ihrer Pflichten tätig geworden ist. Der Sachverhalt um das von der Maklerin behauptete Telefonat war unklar.
- › Durch die „Quasideckung“ ist die Klägerin so zu stellen, wie sie bei richtiger Beratung und entsprechend richtiger Versicherung gestanden hätte. Es ist also eine hypothetische Deckung anzuschlagen.
- › Die Haftung der Beklagten ist auch nicht aufgrund der im Maklervertrag fixierten Haftungsbeschränkung auf 2,5 Millionen Euro begrenzt. Das Gericht qualifizierte die Regelung als „Allgemeine Geschäftsbedingungen“ (AGB) und stellte fest, dass die entsprechende Klausel unwirksam ist, weil die AGB eine Haftungsbeschränkung der Beklagten auch bei grober Fahrlässigkeit vorsehen. Eine solche Klausel verstößt gegen die §§ 309 Nr. 7 b, 310 BGB.

An dieser Stelle soll kurz auf den zum 1.3.2022 geänderten § 309 Nr. 9 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) hingewiesen werden, der unter anderem auch für Verträge über die regelmäßige Erbringung von Dienstleistungen gilt.

„Eine AGB-Klausel, wonach sich ein zwischen einem Unternehmer und einem Verbraucher geschlossener Vertrag der genannten Art stillschweigend verlängert, ist künftig nur dann wirksam, wenn sich der Vertrag auf unbestimmte Zeit verlängert und dem Verbraucher das Recht eingeräumt wird, das verlängerte Vertragsverhältnis jederzeit mit einer Frist von höchstem einem Monat zu kündigen. Auch für die Kündigung zum Ablauf der zunächst vorgesehenen Vertragsdauer darf nur eine Kündigungsfrist von höchstens einem Monat vorgesehen werden. Dies ergibt sich aus dem zum 1. März 2022 geänderten § 309 Nummer 9 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB). Die neuen Regeln gelten für Verträge, die ab dem 1. März 2022 entstehen.“ (Aus einer Pressemitteilung des BMJ vom 28.2.2022.)



von Rechtsanwältin
Angelika Römhild, Bonn



TIPPS FÜR DIE PRAXIS

Die Pflichten der Versicherungsmaklerinnen und -makler reichen weit. Sie haben das versicherte Risiko selbstständig zu überwachen. Makler sollten für ihre Kunden daher stets ein offenes Ohr haben. Sie müssen tätig werden, wenn sie über relevante Veränderungen, beispielsweise durch die Aufnahme neuer Risiken, in Kenntnis gesetzt werden.

Die Dokumentation der Beratung sollte nicht als lästige Pflicht angesehen werden. Diese von manchem vielleicht als „bürokratischer Unsinn“ abgetane Verpflichtung kann zum Rettungsanker werden. Denn kann der Versicherungsvermittler eine Dokumentation nach § 61 Abs. 1 VVG nicht vorlegen, ist dem Versicherungsnehmer eine Beweislasterleichterung bis hin zur Beweislastumkehr zuzubilligen. So gehen verbleibende Unklarheiten, wie

z.B. unklare Zeugenaussagen, wie im vorliegenden Fall, zu Lasten der insofern beweispflichtigen Maklerin. Bei Haftungsbeschränkungsklauseln im Maklervertrag sollte nicht über das Ziel hinausgeschossen werden. Wird, wie im hier geschilderten Fall, eine Haftungsbeschränkung auch bei grober Fahrlässigkeit vereinbart, ist eine solche Klausel unwirksam. Maklerverträge, die eventuell ähnliche Formulierungen enthalten, sollten korrigiert werden.

BVK-Mitglieder können auf unserer Website www.bvk.de einen Vorschlag für einen Maklervertrag abrufen, der natürlich im Hinblick auf das Thema Haftungsbeschränkung und Vertragsdauer die gesetzlichen Regelungen berücksichtigt. Darüber hinaus können sich die Maklerinnen und Makler im BVK selbstverständlich auch mit Fragen zu ihrem Maklervertrag jederzeit an die Fachleute der BVK-Geschäftsführung in Bonn wenden.

BIPAR-Maklertreffen online

Am 23. Februar 2022 tagte die Maklerkommission des Europäischen Dachverbandes „European Federation of Insurance Intermediaries“ (BIPAR), leider jedoch wieder Online. Dabei folgten ca. 40 Teilnehmer den unterschiedlichen Präsentationen aus den europäischen Nachbarländern. Viele Änderungen, wie der Digital Operational Resilience Act – (DORA), Digitalisierung oder die Konsultation durch die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA), prägen den Markt der Makler. Einige Länder berichteten auch über Entwicklungen in ihren jeweiligen Märkten. So berichtete der französische Vertreter von einem neuen Gesetz, welches seit dem 8. April 2021 in Frankreich für den Maklermarkt gilt. Dieses neue Gesetz regelt eine verpflichtende Mitgliedschaft aller Makler in einer neuen Aufsichtsbehörde.

Bedenken ergeben sich gegen diese neue Regulierung im Hinblick auf die Kosten und die bereits bestehenden staatlichen Institutionen, die die Registrierung bzw. Aufsicht bereits wahrnehmen. Im Anschluss daran wurde der belgische Markt eingehend beleuchtet und die Entwicklungen und Trends dargestellt. Es folgte der Vortrag

des niederländischen Vertreters einen ausführlichen Einblick über die dortigen Entwicklungen, wo bereits seit Jahren ein Provisionsverbot im Lebensversicherungsbereich besteht. Problematisch wurde gesehen, dass die niederländische Regierung einen Vorschlag für das kommende Jahr unterbreitete, wonach eine Art aktive Pflicht zur Offenlegung aller Kosten für Makler eingeführt werden soll, während dies für den Direktvertrieb nicht gelten soll.

Leider konnte am Ende aller Vorträge keine ausführliche Diskussion stattfinden, da dieses den technischen Rahmen einer Online-Veranstaltung gesprengt hätte. Alle Teilnehmer hoffen daher, dass man im Sommer wieder persönlich zusammenkommen und die Entwicklungen im europäischen Markt ausführlich diskutieren kann.

Für den BVK nahmen an diesem Treffen Präsidialratsmitglied Volker Fink und Anja C. Kahlscheuer, Rechtsanwältin und BVK-Geschäftsführerin teil.

von Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer

BIPAR-Direktorentreffen in Paris

Vom 31. März bis 1. April 2022 trafen sich die Direktoren des europäischen Dachverbandes der Vermittler „European Federation of Insurance Intermediaries“ (BIPAR) zu einem Arbeitstreffen. Diese Arbeitstreffen finden in regelmäßigen Abständen statt und dienen insbesondere zur Erarbeitung von Stellungnahmen, aber auch zum Gedankenaustausch über alle aktuellen Probleme, die derzeit in der Europäischen Union für die Versicherungsbranche bestehen.

Vorrangig wurde zum einen diskutiert, wie sich die Ergebnisse aus der Konsultation der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) zum Schutz von Kleinanlegern im Kapitalmarkt auf die Branche auswirken könnten (siehe hierzu „Thema des Monats“ in der VersVerm 03/2022). Gleiches gilt auch für die fast zeitgleich stattfindende Konsultation der Europäischen Kommission, die in die gleiche Richtung geht.

EIOPA und die EU-Kommission überlegen eine Beschränkung der Produktauswahl oder den Zugang zu Beratung. Auch steht die Frage der Eignungs- und Angemessenheitsprüfung von Versicherungsanlageprodukten sowie die Frage der Verprovisionierung wieder auf dem Prüfstand.

Insbesondere das Thema Interessenkonflikte im Zusammenhang mit der provisionsbasierten Beratung wird auch im Rahmen der geplanten Überarbeitung der IDD wieder auf den Prüfstand kommen. Obwohl die derzeitigen Vorschläge und Konsultationsverfahren vornehmlich versicherungsbasierte Anlageoptionen betreffen, darf nicht verkannt werden, dass diese Gedanken selbstverständlich auch auf den allgemeinen Versicherungsbereich Auswirkungen haben könnten.

Weitere Themen waren auch die abschließenden Entscheidungen zum Thema Digital Operational Resilience Act (DORA) (siehe dazu VersVerm 04/2021), als auch die Fragen rund um das Thema Nachhaltigkeit, Trends für Verbraucher und Fragen der Verprovisionierung von Vertriebsleistungen im Allgemeinen.

An diesem Treffen ist der BVK regelmäßig durch die Rechtsanwältin und BVK-Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer vertreten.

von Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer, Bonn

Die Maklervergütung – Nur Courtage oder auch Honorar?

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten liegt es nahe, die Einkommensmöglichkeiten zu überdenken. Das gilt grundsätzlich für jedermann und jedefrau, aber natürlich auch für selbständige Versicherungsvermittler.

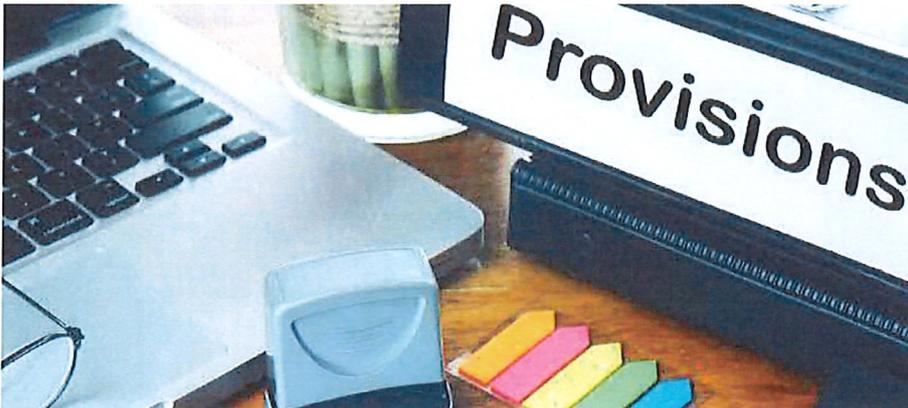


Foto: Light And Dark Studio/Shutterstock.com

Rechtliche Aspekte zum Thema „Honorarvergütung“ haben wir mehrfach in der Versicherungsvermittlung aufgegriffen (ausführlich zuletzt im Zusammenhang mit der Besprechung des BGH-Urteils zur Tarifwechselberatung, VersVerm 11/12/18, S. 391 ff.).

Wir haben auf die Bestimmungen des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) aufmerksam gemacht (s.u.a. VersVerm 03/17, S. 116 ff.) und auf die Möglichkeiten hingewiesen, die die Gewerbeordnung (GewO) den Maklern eröffnet (s. VersVerm 07/08/19, S. 277 ff.).

Für Maklerinnen und Makler gilt es also, auf der einen Seite eine unerlaubte Rechtsdienstleistung zu vermeiden und auf der anderen Seite die rechtlich sauberen Möglichkeiten zu nutzen, die sich neben der ausdrücklich in der GewO formulierten Erlaubnis für Versicherungsmakler, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten, ergeben.

Mit diesen Überlegungen möchten wir Sie nicht allein lassen, und wir wollen Ihnen auch gerne eine ganz praktische Unterstützung bieten, sofern Sie darüber nachdenken, ob die klassische Courtage, die Sie von Versicherern für die Vermittlung von Versicherungsverträgen erhalten, der einzige Weg sein muss, ein Entgelt für Ihre Dienstleistungen zu erhalten. Dabei sei zunächst betont, dass der BVK nach wie vor zu der Bedeutung von Provisionen und Courtagen als Leitvergütung steht. Wir wissen aber auch, dass es Situationen gibt, in denen Kunden vom Makler die Beratung zu und Vermittlung von Versicherungsverträgen wünschen, für deren erfolgreiche Vermittlung der Makler keine Courtage vom Versicherer erhält – z. B. bei „Nettopolicen“ oder Produkten von Direktversicherern. In diesen Fällen könnte eine separate Vergütung vereinbart werden. Mit der vorliegenden Veröffentlichung möchten wir daher auf eine neue Arbeitshilfe für Makler hinweisen, die unter Federführung des „Arbeitskreises Beratungsprozesse“

(mit Beteiligung des BVK) entstanden ist. Der Arbeitskreis wird getragen von den Berufsverbänden/Servicegesellschaften BDVM, CHARTA Börse für Versicherungen AG, germanBroker.net AG und dem Verband der Fairsicherungsmakler. Unterstützt wird er durch die Mitarbeit der Berufsverbände AfW und BVK sowie namhaften Versicherern und Dienstleistern der Versicherungs- und Finanzwirtschaft (www.beratungsprozesse.de).

Die erarbeiteten Vorschläge für eine Honorarvereinbarung sowie für Serviceverträge finden Sie – einschließlich erläuternder Hinweise – auf der Website des Arbeitskreises, aber auch auf der BVK-Website unter www.bvk.de. Bitte betrachten Sie diese Muster als Arbeitshilfen, die Ihre Entscheidung über die konkrete Gestaltung im Einzelfall natürlich nicht ersetzen können.

Ein Hinweis für Vermittler, die keine Makler sind: Die BVK-Geschäftsführung ist sich bewusst, dass auch für Versicherungsvertreterinnen und -vertreter Begriffe wie „Vergütungsvereinbarung“, „Vermittlung von Nettopolicen“ durchaus zum Wortschatz gehören. Wir erarbeiten zur Zeit eine Arbeitshilfe zum Thema „Honorar“ für Vertreter und planen zeitnah eine entsprechende Veröffentlichung.



von Rechtsanwältin
Angelika Römheld, Bonn

Die Vergütungsvereinbarung finden Sie hier:

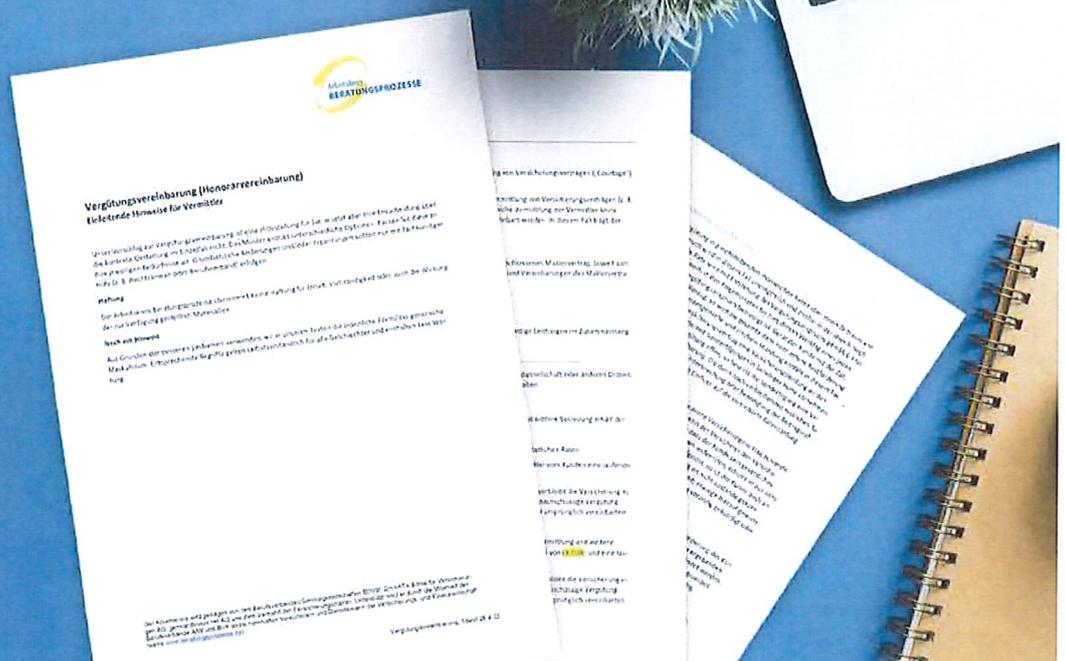
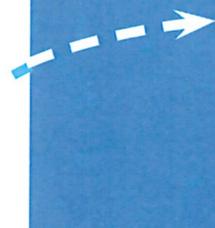


Foto: Tirachard Kumtanom/Shutterstock.com



Der BVK ist Sprachrohr für rd. 40.000 Vermittler und stärkt die Position des selbständigen Versicherungskaufmanns und Bausparkaufmanns



DIE VERMITTLER

- › Rechtsschutz
- › Prüfung von Agenturverträgen am besten vor der Unterschrift
- › Beratung in allen Berufsfragen

BVK
 Kekuléstraße 12
 53115 Bonn
 Tel. 02 28/2 28 05-0
 Fax 02 28/2 28 05-50
 bvkJ@bvkJ.de
 www.bvkJ.de

Breite Themenpalette der Arbeit der Makler und Mehrfachagenten im BVK

Sitzung der Kommission für Makler und Mehrfachagenten

Am 30. März tagte in Präsenz die Kommission für Makler und Mehrfachagenten in den Räumen der BVK-Geschäftsführung in Bonn unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer.

Im Mittelpunkt der Sitzung stand unter anderem das Thema: Auswirkungen europäischer Initiativen auf die Arbeit von Versicherungsmaklern in Deutschland. Dabei wurde insbesondere über Vergütungsfragen und diverse anstehende europäische Vorhaben debattiert. Die für EU-Themen zuständige BVK-Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer berichtete in diesem Kontext über das EU-Vorhaben Digital Operational Resilience Act (DORA), der Finanzunternehmen verpflichten soll, ihre Widerstandsfähigkeit gegen Cyberangriffe einheitlich zu bewerten. Noch sei unklar, ob Vermittler zukünftig unter die Anwendung von DORA fallen werden. Nach derzeitiger Diskussionslage werden Unternehmen der Finanzindustrie ab einer bestimmten Anzahl (Schwelle) von Mitarbeitern, unter die neuen Regelungen zu DORA fallen. Der BVK kämpft dafür, dass Vermittler bei DORA nicht berücksichtigt werden. Falls Vermittler doch in den Regelungskreis von DORA aufgenommen werden, setzt sich der BVK dafür ein, dass die Schwelle sehr hoch angesetzt wird. Eine politische Entscheidung darüber sei im 3. oder 4. Quartal 2022 zu erwarten.

Zudem berichtete Kahlscheuer über das Thema Open Insurance. Das Vorhaben sei derzeit „auf Eis gelegt“. Ziel ist die Einrichtung eines European Single Access Points (ESAP), an dem alle Informationen gebündelt werden. Ähnlich wie die bereits vorhandene Schnittstelle bei Banken (PSD2) soll damit eine weitgehende Marktliberalisierung erreicht werden. Versicherer könnten verpflichtet werden, die Risiko- und

Vertragsdaten ihrer Kunden an den ESAP zu melden, damit Kunden z. B. über Fintech-Unternehmen dort ihre Daten beziehen können, um zusätzliche Dienstleistungen durch die Daten zu bekommen. Wie dieser Datenstandard aussehen könnte und um welche Daten es genau geht, ist bisher sehr unklar. Das Normeninstitut der Branche (BiPRO e.V.) hat eine Stellungnahme gegenüber den europäischen Institutionen abgegeben.

Zudem erarbeitete die Kommission die Tagesordnung für das Treffen der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten der Bezirksverbände am 18. Mai 2022 in Berlin im Vorfeld der Jahreshauptversammlung. Für die Agenda wurden die nachfolgenden Themen festgelegt:

› Aktuelles aus der Arbeit der Maklerkommission

- › Cyberversicherung – Marktausblick und Fragen der IT-Sicherheit
- › Pools und Dienstleister
- › BU – Annahmepolitik (Einblicke eines Risikoprüfers)
- › Erfahrungsberichte der Maklerreferenten aus den Bezirksverbänden

Des Weiteren wurde die strategische Position des BVK zum Berufsbild des Maklers debattiert und konkrete Empfehlungen an das Präsidium erarbeitet.

Neben Antworten zu Fragen bei der Rechtshilfe und Rechtsschutz für Makler im BVK gab abschließend BVK-Vizepräsident Vollmer noch ein Update zum Stand des Vorhabens „Rechtliche Auswirkungen und Spielregeln von Dokumentenlieferungen über technische Schnittstellen“.

Mitglieder der Kommission für Makler und Mehrfachagenten

Andreas Vollmer, Bielefeld, Vorsitz

Holm Dömel, Freiberg

Volker Fink, Karlsruhe

Christian von Göler, Düsseldorf

Markus Heller, Ibbenbüren

Dominik Hoffmann, Bonn, Geschäftsführung

Lorenz Leisching, Marktoberdorf

Klaus Liebig, Frankfurt am Main

Dirk Pickhardt, Gütersloh

Dr. Svenja Richartz, Hamburg

Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung

Niels Weinhold, Hamburg

Axel Westphal, Kronshagen