



Artikel aus der Versicherungsvermittlung von  
Januar 2022 bis April 2023

# 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

**P**ools 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“)

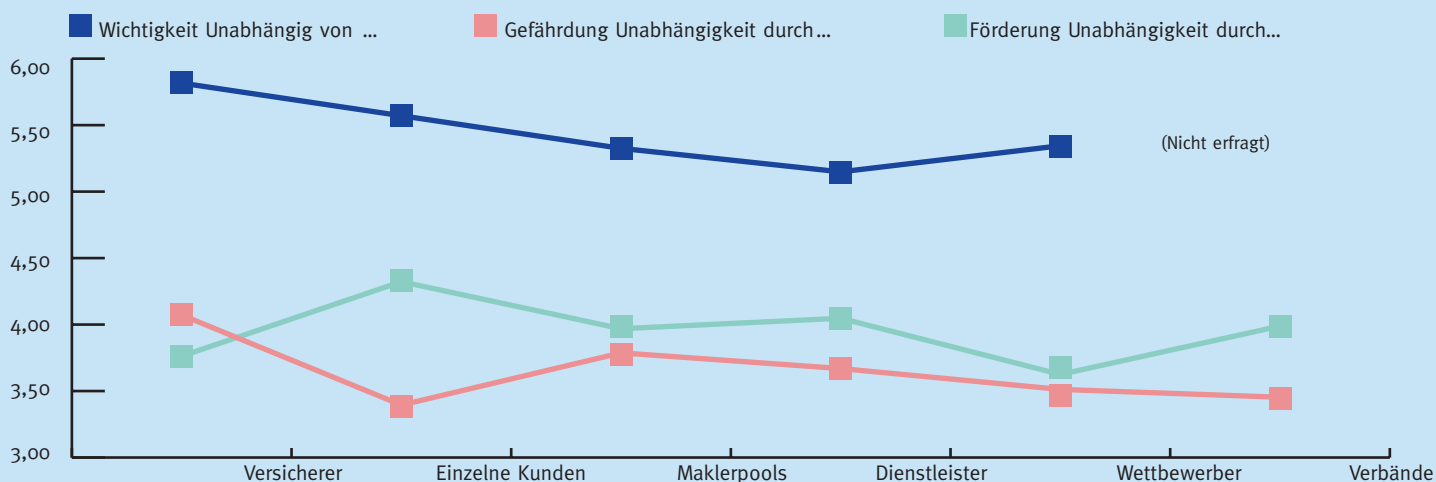


Abbildung 1: Wichtigkeit, Gefährdung und Förderung der Unabhängigkeit der Makler



Mitarbeiter nach Kopfzahl 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 Maklerverbände 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 Maklerverbände 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-

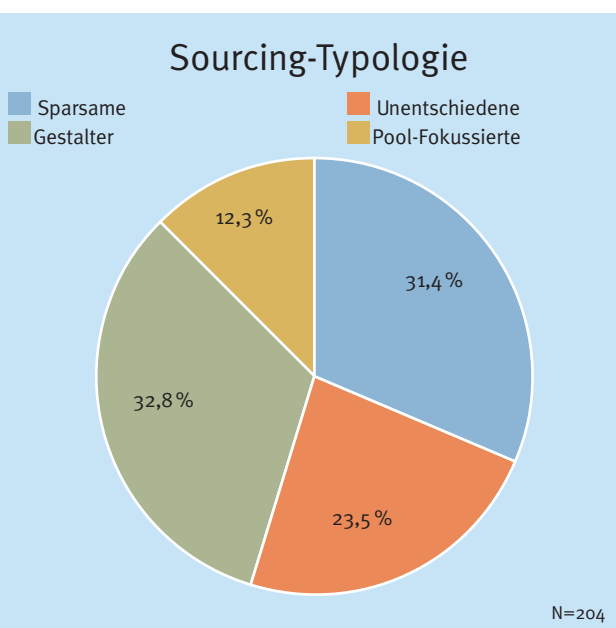


Abbildung 2: Sourcing-Typologie der Makler

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

## 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](http://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



# 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.*

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 festgestanden 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.



- 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](http://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

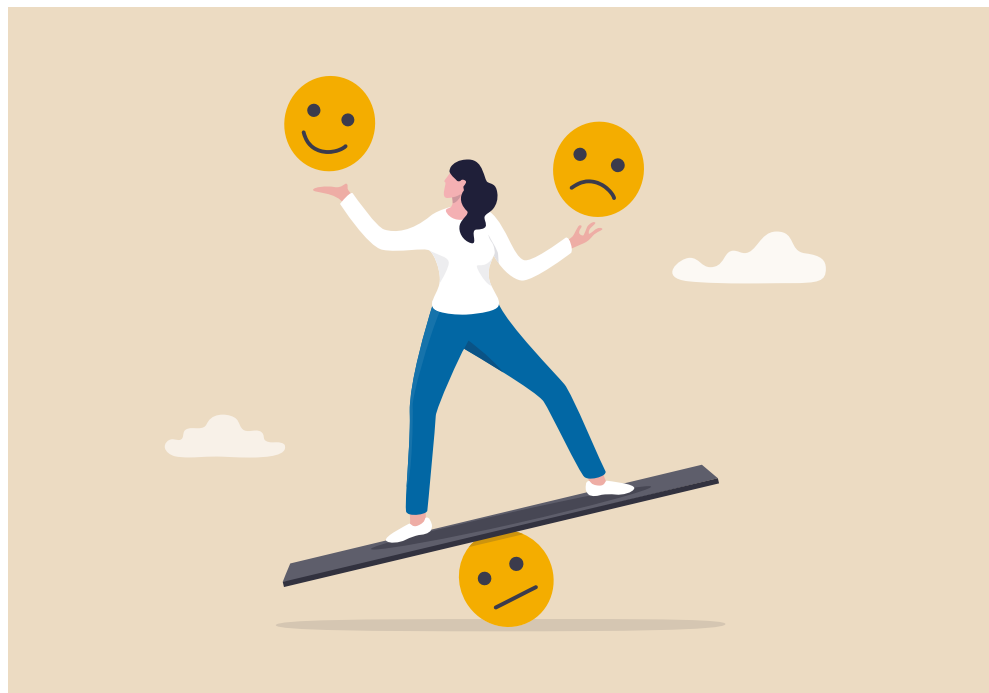


Foto: eamesBot/Shutterstock.com

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 freizuschaukeln. 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

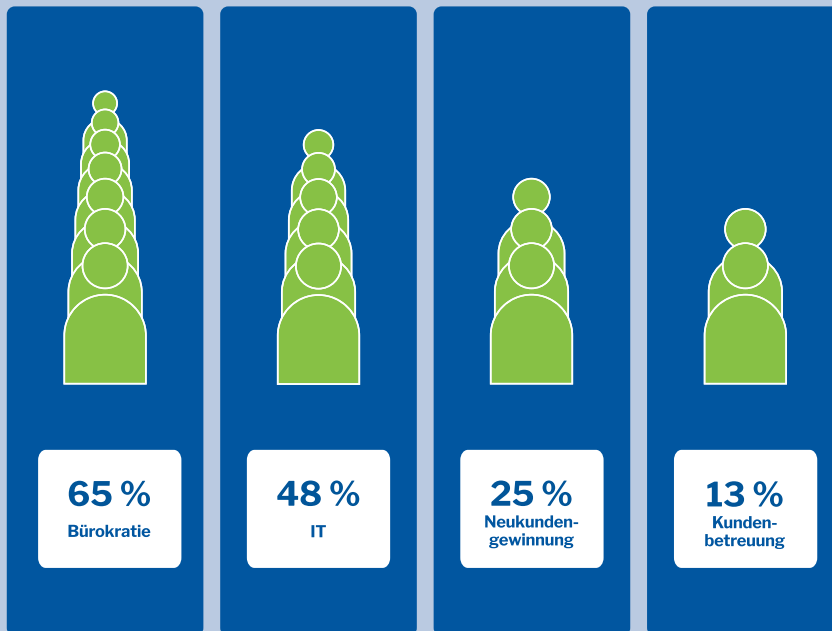
Eine Lösung für diese Herausforderungen sind neuartige Rentenmodelle, die eine gemeinsame Übergangsphase mit dem Nachfolger vor der Bestandsverrentung vorsehen. Der Trend geht bei unseren Maklernachfolgern mittlerweile klar zu solchen Modellen und immer weiter weg von klassischen Unternehmens- und Bestandsverkäufen.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

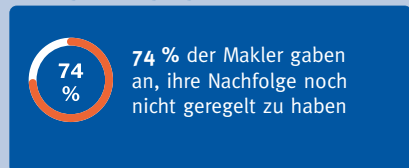
Versicherungsmakler-Beruf als Spaßbremse?

### Aufgaben, die Versicherungsmakler gerne abgeben würden:

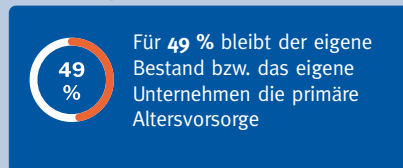


### Die Nachfolgeregelung bleibt weiterhin die größte Herausforderung der über 60-Jährigen:

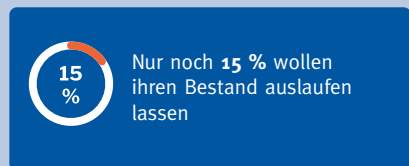
#### Nachfolge bereits geregelt?



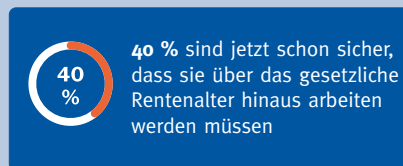
#### Altersvorsorge?



#### Bestand auslaufen lassen?



#### Über Rentenalter weiterarbeiten?



### Digitalisierung & Nachfolge



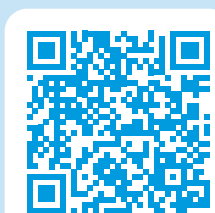
50 %

Bereits jeder zweite Makler bevorzugt eine Übergangphase 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.*

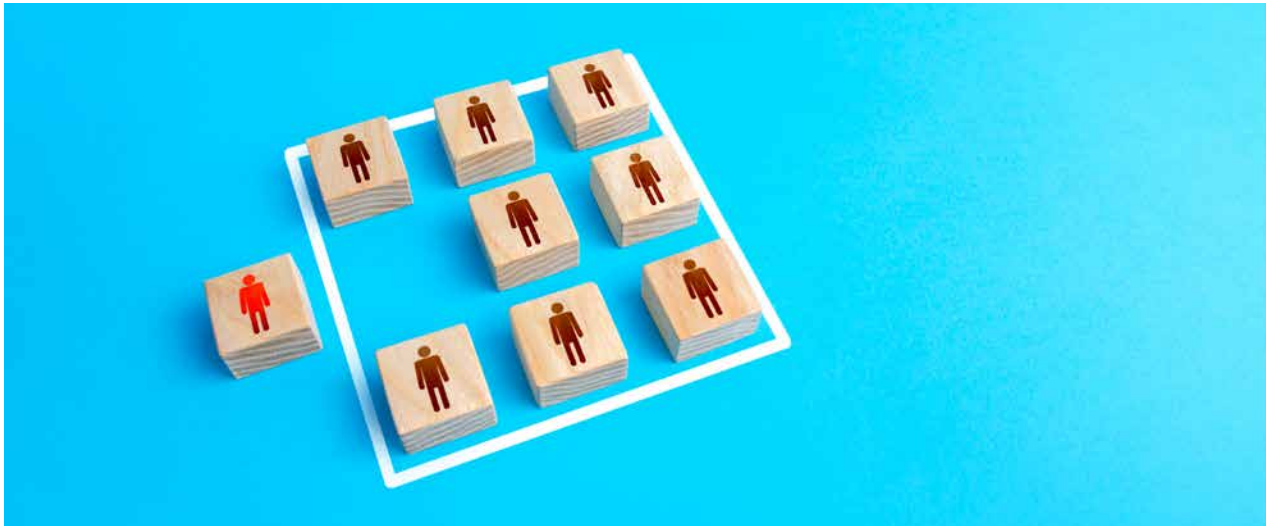


Foto: Andrii Yalanskyi/Shutterstock.com

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 handle 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.



Foto: ivector/Shutterstock.com

### Möglichst schnelles Gegensteuern ist notwendig

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

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 Schieflage 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 Haftungsbegrenzungen 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 Flutschutzttores. 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

cherung 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 freizuhalten 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 Maklervertrages 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 selbständig 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 Beweislastumkehr 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](http://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](http://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](http://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 Römhild, Bonn

## Die Vergütungsvereinbarung finden Sie hier:

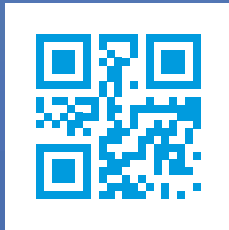


Foto: Tirachard Kumtanom/Shutterstock.com



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



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  
 bvk@bvk.de  
 www.bvk.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 verpflichtet 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 weitere 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



# Braucht Ihr Maklervertrag ein Update?

Neue Regelungen oder die Rechtsprechung können Änderungen notwendig machen



Foto: Unitone Vector/Shutterstock.com

**G**eänderte Bestimmungen zur Kontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) sowie die Entwicklung der Rechtsprechung sorgen dafür, dass ein Blick auf den Inhalt von Maklerverträgen angebracht erscheint. Wir möchten daher an dieser Stelle auf die Vertragsbestandteile hinweisen, die für Maklerinnen und Makler zu Fallstricken werden können, wenn sich Verbraucherschützer, unzufriedene Kunden oder aufmerksame Mitbewerber mit dem Vorwurf von Rechtsverletzungen zu Wort melden und eventuell eine Abmahnung anstreben.

Einleitend weisen wir nochmals darauf hin, dass ein Maklervertrag grundsätzlich auch mündlich geschlossen werden kann, aus Beweisgründen auf jeden Fall aber eine schriftliche Version vorzuziehen

ist. Eine derartige Vereinbarung bedeutet Rechtssicherheit für beide Vertragsparteien. Gerne weisen wir an dieser Stelle auch auf den Vorschlag für einen Maklervertrag hin, den der BVK seinen Mitgliedern anbietet. Diesen Text finden Sie auf unserer Website ([www.bvk.de](http://www.bvk.de)) unter der Rubrik „Fachinformation“, er ist als Vorschlag zu verstehen und nimmt keineswegs für sich in Anspruch, reglementieren zu wollen, „nur so und nicht anders“ einen Maklervertrag abzuschließen. Er kann jedoch als Grundlage für eine entsprechende Vereinbarung dienen.

**Automatische Vertragsverlängerung**  
Mit Wirkung zum 1.3.2022 (auf diese Änderung haben wir bereits in VersVerm 04/2022, S. 165 hingewiesen) gilt nach § 309 Nr. 9 BGB eine

neue Regelung im Hinblick auf Verlängerungsklauseln.

- › Werden Verträge nicht auf unbestimmte Zeit geschlossen, sind nur noch Vertragslaufzeiten von längstens zwei Jahren gestattet.
- › Stillschweigende Vertragsverlängerungen mittels Verlängerungsklauseln sind nur noch möglich, wenn
  - der Vertrag auf unbestimmte Zeit verlängert wird und
  - dem Verbraucher gleichzeitig das Recht eingeräumt wird, das verlängerte Vertragsverhältnis jederzeit mit einer Frist von höchstens einem Monat zu kündigen.

## Kündigung bei Onlinegeschäft

Bei Onlinegeschäften ist ab dem 1.7.2022 der neue § 312 k BGB zu beachten. Dieser gibt Unternehmern, von einigen Ausnahmen abgesehen, im digitalen Geschäftsverkehr auf, einen sogenannten „Kündigungsbutton“ einzuführen, wenn Online-Vertragsabschlüsse über deren Angebote möglich sind. Verbraucher sollen ihre Verträge über eine gesonderte Schaltfläche kündigen können. Diese Schaltfläche darf nicht versteckt werden, sie muss gut lesbar sein und eine klare und eindeutige Formulierung (z. B. „Hier Verträge kündigen“) aufweisen.

## Abtretungsausschluss

Einige Makler haben in ihren Verträgen Klauseln vereinbart, nach denen es den Kunden untersagt ist, Ansprüche aus dem Maklervertrag an Dritte abzutreten. Eine derartige Klausel ist gemäß § 308 Nr. 9 BGB gegenüber Verbrauchern nicht mehr möglich. Lediglich im B2B-Bereich, also im Verhältnis zu Nicht-Verbrauchern, bleibt ein derartiges Abtretungsverbot noch möglich.

### Wechsel des Vertragspartners

Auch für Rechtsnachfolgeklauseln soll künftig nach § 309 Nr. 10 BGB eine verbraucherfreundlichere Regelung gelten.

Grundsätzlich ist eine Vertragsklausel, die den Fall der Rechtsnachfolge regelt, durchaus sinnvoll (auch der BVK-Vorschlag weist eine derartige Klausel auf). Der neue § 309 Nr. 10 BGB legt unter der Überschrift „Wechsel des Vertragspartners“ fest, dass in Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine Bestimmung unwirksam ist, wonach u. a. bei Dienstverträgen ein Dritter anstelle des Verwenders in die sich aus dem Vertrag ergebenden Rechte und Pflichten eintritt oder eintreten kann, es sei denn, in der Bestimmung wird

- › der Dritte namentlich bezeichnet, oder
- › dem anderen Vertragsteil das Recht eingeräumt, sich vom Vertrag zu lösen.

Auch auf diese Forderung hin sollten Maklerverträge also überprüft werden. Der BVK-Vorschlag sieht übrigens im Falle der Rechtsnachfolge ein sofortiges Kündigungsrecht des Kunden vor.

### „Erklärungsfiktion“ bei Schweigen des Kunden

Der, insbesondere von Banken geübten, Praxis, dass die Allgemeinen Geschäftsbedingungen einseitig durch den Verwender (also die Bank) geändert werden können, wenn die Kunden den geänderten Regelungen nicht widersprechen, wurde durch die BGH-Rechtsprechung (Urteil des BGH vom 27.4.2021, XI ZR 26/20) ein Riegel vorgeschoben. Eine stillschweigende Vertragsänderung soll nicht mehr möglich sein. Maklerinnen und Makler sind auf jeden Fall

auf der sicheren Seite, wenn sie auf derartige Klauseln in ihren Verträgen verzichten. Vielleicht wird sich in den nächsten Jahren herauskristalisieren, welche Klauseln eventuell dem Prüfungsmaßstab des BGH standhalten können.

### Hinweispflichten

Die Hinweispflichten des § 60 VVG sind nicht neu. Sie sind aber nach der Entscheidung des Oberlandesgerichts Karlsruhe aus dem vergangenen Jahr (Urteil des OLG Karlsruhe vom 22.9.2021, 6 U 82/20) wieder in das Blickfeld gerückt.

In seinen Gründen stellt das Gericht klar, dass es einem Makler – hier Verivox, eine Vergleichsplattform – untersagt ist, einen Vergleich für Versicherungen, der den direkten Abschluss der angebotenen Versicherungen ermöglicht, anzubieten, ohne Verbraucher vor Abgabe ihrer Vertragserklärung ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass dem Vergleich eine nur eingeschränkte Versi-

cherungs- und Vertragsauswahl zugrunde gelegt wird und/oder Verbrauchern vor Abgabe ihrer Vertragserklärung mitzuteilen, auf welcher Markt- und Informationsgrundlage die Vermittlungsleistung erbracht wird.

Das Gericht betonte, dass die nach § 60 Abs. 1 Satz 2 VVG „im Einzelfall“ mögliche Einschränkung der Auswahl eben nur bei Einhaltung der Hinweispflicht möglich ist. Die Hinweise haben ausdrücklich zu erfolgen, eine generelle Information im Maklervertrag reiche nicht aus.

Das Urteil ist inzwischen rechtskräftig. Hier handelt es sich zwar nicht um höchstrichterliche Rechtsprechung (und an der Entscheidung kann der eine oder andere Punkt kritisiert werden), aber dennoch ist zu empfehlen, die Ausführungen des OLG nicht zu ignorieren. Maklerinnen und Makler sollten (nach den Ausführungen des Gerichts) daher stets berücksichtigen, dass der Gesetzge-



## § 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. ...



Foto: Perspective Jeta/Shutterstock.com

**Abmahnungen vermeiden**

Falls in Ihren Maklerverträgen einige der angesprochenen Regelungen enthalten sein sollten, ist dringend zu empfehlen, diese Regelungen zu überarbeiten. Sollten Sie im Hinblick auf konkrete Punkte unsicher sein, wenden Sie sich gerne an die Fachleute der BVK-Geschäftsführung.

Abmahnungen sind nicht nur ärgerlich, sondern können auch wirklich teuer werden.

ber den Versicherungsmakler verpflichtet wollte, den Kunden auf Grundlage einer objektiven und ausgewogenen Marktuntersuchung zu beraten. Die objektive, ausgewogene Marktuntersuchung kann der Kunde von einem Makler als seinem Interessenwahrer erwarten und ist daher Voraussetzung für die Ermittlung der – vom VVG geforderten – „hinreichenden“ Zahl von Angeboten.

Weisen Sie also Ihre Kunden ausdrücklich darauf hin, wenn Ihre Empfehlung auf einer eingeschränkten

Beratungsgrundlage beruht und der Marktanalyse keine hinreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und Versicherungen zugrunde gelegt wurde. Falls Ihnen die Informationen zum Umfang des Marktanteils der von Ihnen berücksichtigten Versicherer fehlen, können Sie auch eine entsprechende Erklärung ohne konkretes Zahlenmaterial abgeben. Dem Gericht kommt es darauf an, dass die Kunden grundsätzlich über eventuelle „Lücken“ informiert sind.



von Rechtsanwältin  
Angelika Römhild, Bonn



**Der BVK bei facebook ...**

**Besuchen Sie uns auf Facebook.**

**...zu jeder Zeit und überall...**

... unter  
[facebook.com/bvk.bonn](https://facebook.com/bvk.bonn)



DIE VERMITTLER



Foto: amasterphotographer/Shutterstock.com

## Der Wunsch der Vergleichsportale, „anders“ zu sein

Gerichte stellen klar: Für Online-Makler gelten grundsätzlich nicht weniger Pflichten als für „Offline“-Makler

*Immer wieder wird vor Gericht darüber gestritten, ob Vergleichsportale überhaupt „normale“ Makler sind, ob Online-Versicherungsmakler nicht doch anders zu behandeln sind als „Offline“-Makler, oder ob eventuell auch nur „ein bisschen“ Makler möglich ist.*

**A**uslöser der Verfahren sind in der Regel die Wünsche der Portale, den Maklerstatus zu kaschieren, zu variieren oder ganz zu leugnen, jedenfalls, ihre Maklertätigkeit „anders“ beurteilt zu sehen, als diejenige der stationären Makler. In diesem Zusammenhang wurden u.a. gegen Tchibo, Check24 und Verivox entsprechende Prozesse geführt.

### Verivox will zwei Hüte tragen

Durch die Verivox-Entscheidung (geklagt hatte der Verbraucherzentrale Bundesverband - vzbv) des Oberlandesgerichts (OLG) Karlsruhe vom 22. September 2021 (I ZR 7/13)

wurde das Thema „Vergleichsportal als Makler“ zuletzt vielfach diskutiert und unter einem interessanten Aspekt beleuchtet.

Verivox argumentierte, dass das Unternehmen in zwei getrennte Tätigkeitsbereiche aufzuteilen sei, und zwar in eine Vergleichsphase, in der das Unternehmen ohne Maklereigenschaft handele, und eine Vermittlungsphase, in der es erst zum Makler würde. Das OLG Karlsruhe stellte allerdings klar, dass eine solche rechtliche Trennung einen einheitlichen Lebenssachverhalt künstlich aufteilen würde. „Die

Tätigkeit beim Erstellen des Vergleichs kann rechtlich zutreffend nicht ohne das unmittelbar zeitlich nachfolgend unterbreitete Angebot, dieses Angebot nicht zutreffend ohne den unmittelbar vorangegangenen Vergleich beurteilt werden“, so die Karlsruher Richter.

Das Gericht erteilte der Vorstellung von Verivox eine Absage, im Rahmen der Durchführung des Versicherungsvergleichs lediglich eine Vertriebstätigkeit im Sinne von § 1 a Abs. 2 VVG (Versicherungsvertragsgesetz) auszuüben, indem das Portal „Preis- und Produktvergleich(e)“ anbiete,



weshalb § 60 VVG nicht anzuwenden sei.

Infolgedessen wurde in den Entscheidungsgründen festgehalten: „Internetvermittler und Betreiber von Vergleichsportalen, die eine Vertriebstätigkeit im Sinne von § 1 a Abs. 2 VVG gerade in einer Weise ausführen, dass die Voraussetzungen nach § 59 Abs. 2 oder 3 VVG vorliegen, unterfallen den Regelungen über Versicherungsvertreter oder Versicherungsmakler“.

Somit forderten die Richter auch die Einhaltung der Hinweispflichten des § 60 VVG ein (wir berichteten in VersVerm 06/2022, S. 255 ff.). Das Gericht stellte klar, dass es einem Makler untersagt ist, einen Vergleich für Versicherungen, der den direkten Abschluss der angebotenen Versicherungen ermöglicht, anzubieten, ohne Verbraucher vor Abgabe ihrer Vertragserklärung ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass dem Vergleich eine nur eingeschränkte Versicherungs- und Vertragsauswahl zugrunde gelegt wird und/oder Verbrauchern vor Abgabe ihrer Vertragserklärung mitzuteilen, auf welcher Markt- und Informationsgrundlage die Vermittlungsleistung erbracht wird. In der Entscheidung wurde hervorgehoben, dass die nach § 60 Abs. 1 Satz 2 VVG „im Einzelfall“ mögliche Einschränkung der Auswahl eben nur bei Einhaltung der Hinweispflicht möglich ist. Wobei das Gericht hervorhob, dass aufgrund der Regelungen des VVG der Versicherungsmakler bei seinem im Rahmen eines Online-Versicherungsvergleichs erteilten Rat grundsätzlich die Einbeziehung auch von Konditionen solcher Versicherer, die in diesem Online-Vergleich nicht genannt werden möchten oder nicht bereit sind, ein von diesem Versicherungsmakler unterbreitetes Angebot

auf Abschluss eines Versicherungsvertrags anzunehmen, schuldet.

Mit dieser Entscheidung wurden zum einen die Informationspflichten von Maklerinnen und Maklern bekräftigt und außerdem nochmals klargestellt, dass Online-Makler wie Verivox keine Maklervariante darstellen, die sich dadurch auszeichnet, einerseits eine Tätigkeit im Bereich „Vergleich“ ohne Maklerpflichten und andererseits eine „echte“ Maklertätigkeit auszuüben.

#### Check24 behauptet reduzierte Pflichten bei Online-Maklern

Auch in den 2016 und 2017 seitens des BVK gegen Check24 geführten Verfahren vor dem Landgericht (Urteil des LG München vom 13.7.2016, 37 O 15268/15) und Oberlandesgericht München (Urteil des OLG München vom 6.4.2017, 29 U 3139/16) wurde unmissverständlich festgestellt, dass Online-Makler keineswegs weniger Pflichten zu

erfüllen haben als „Offline“-Makler. So wurde seitens der Münchner Gerichte ausdrücklich entschieden, dass Check24 die Mitteilungspflicht nach § 11 Abs. 1 VersVermV (Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung) zu erfüllen habe sowie verpflichtet sei, die Befragungs- und Beratungspflichten des § 61 VVG einzuhalten (siehe u.a. VersVerm 07/08/2016, S. 264 f.; VersVerm 04/2017, S. 148 f.; VersVerm 09/2017, S. 334 f.). Die Richterinnen und Richter machten deutlich, dass zum Wohl der Verbraucher alle Vertriebswege grundsätzlich denselben Pflichten unterworfen sein sollen.

#### Tchibo sieht sich als Tippgeber

Neben der Online-Light-Version von Check24 und der Maklertätigkeit ohne Vermittlerpflichten von Verivox gab es bereits eine weitere Idee, den Online-Vertrieb „einfacher“ im Sinne der Anbieter zu gestalten. Der Kaffeeröster Tchibo versuchte es im

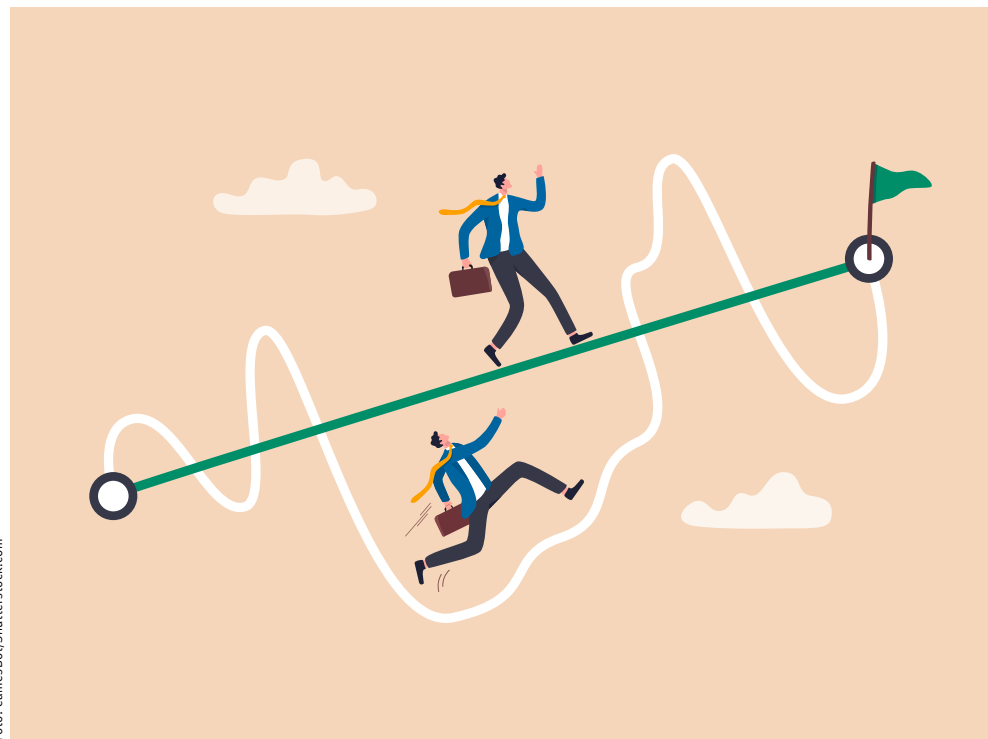


Foto: eamesBot/Shutterstock.com

Jahr 2013 mit der Argumentation, als „Tippgeber“ tätig zu sein. Das daraufhin vom Verband Wirtschaft und Wettbewerb e.V. angestrebte Verfahren wurde in Hamburg begonnen (Entscheidung des LG Hamburg vom 30.4.2010, 408 HKO 95/09; Entscheidung des OLG Hamburg vom 12.12.2012, 5 U 79/10) und schließlich vom Bundesgerichtshof (Urteil des BGH vom 28.11.2013, I ZR 7/13) entschieden. Das oberste Zivilgericht setzte sich ausführlich mit der Abgrenzung des Versicherungsvermittlers vom Tippgeber im Online-Vertrieb auseinander.

Der BGH stellte klar: „Die Abgrenzung der Versicherungsvermittlung von einer Tätigkeit, die ausschließlich darauf gerichtet ist, Kontakte zwischen einem potentiellen Versicherungsnehmer und einem Versicherungsvermittler herzustellen, richtet sich nach dem objektiven Erscheinungsbild der ausgeübten Tätigkeit“.

In den Urteilgründen wurde weiter ausgeführt, dass von einem bloßen Tippgeber ein potentieller Versicherungsnehmer keine Beratung erwarte, weil eine Konkretisierung auf bestimmte Produkte noch gar nicht stattgefunden habe. Eine Versicherungsvermittlung sei dem gegenüber dann anzunehmen, wenn nach objektivem Erscheinungsbild eine Tätigkeit vorläge, die auf einen konkreten Abschluss eines Versicherungsvertrages gerichtet sei (siehe Urteilsbesprechung in VersVerm 09/2014, S. 334 f.).

#### Weitere Beispiele aus der Rechtsprechung

Interessant waren u.a. auch eine Entscheidung des Landgerichts Leipzig (Urteil des LG Leipzig vom 9.9.2020, U 1789/19) sowie die Beschlüsse des OLG Dresden (Hin-

weisbeschluss vom 10.3.2021, 4 U 2372/20; Zurückweisungsbeschluss vom 3.5.2021, 4 U 2372/20) gegen www.tarifcheck.de bzw. das Vergleichsportal eines Maklerverbundes, mit welchen die Richterinnen und Richter die Pflichten von Vergleichsportalen präzisierten. Das Leipziger Gericht musste sich mit dem Bewertungssystem von tarifcheck auseinandersetzen. Das Vergleichsportal hatte von ihm vermittelte Versicherungen zum Teil selbst bewertet (wir berichteten in VersVerm 04/2021, S. 160 f.). Das LG hob hervor, dass auch im Online-Vertrieb den Verbrauchern keine wesentlichen Informationen vorenthalten werden dürfen.

Das OLG Dresden befasste sich insbesondere mit den Themen Zustandekommen eines Maklervertrages im Rahmen des Online-Vertriebes und Abgrenzung zur Tippgeber-Tätigkeit (siehe VersVerm 02/2022, S. 61 ff.). Das Gericht betonte, dass der in diesem Fall tätige Makler sich nicht darauf berufen könne, er habe lediglich im Rahmen eines Online-Vertriebes unverbindlich als „Tippgeber“ tätig sein wollen. Selbst wenn er in einer solchen Vorstellung gehandelt haben sollte, sei dies für die Kundin zu keinem Zeitpunkt erkennbar gewesen. Der beklagte Makler hatte die Kerntätigkeiten einer Versicherungsvermittlung sämtlich erfüllt, so dass ihm auch die damit einhergehenden Beratungspflichten oblagen. Das Fehlen einer schriftlichen Vereinbarung über eine dauernde Betreuung in einem Versicherungsmaklervertrag führt nicht dazu, dass damit kein solcher Vertrag vorliegt.

#### Ausblick

Es ist nicht zu erwarten, dass im Hinblick auf das Thema Vergleichsportale und Online-Vertrieb alle Argumente ausgetauscht sind. Auch

weiterhin werden sich die Gerichte mit den Anforderungen an Vergleichsplattformen auseinandersetzen müssen. Der Ausgangspunkt dürfte auch künftig sein, dass Wunsch und Wirklichkeit im Online-Vertrieb nicht übereinstimmen. Auf der einen Seite steht der Wunsch der Vergleichsportale, den Vertrieb möglichst „einfach“ – in ihrem Sinne – zu gestalten. Auf der anderen Seite steht die Wirklichkeit mit den berechtigten Ansprüchen der Verbraucherinnen und Verbraucher, dass auch im Online-Vertrieb mit offenen Karten gespielt wird und Online-Makler nicht eine Light-Version von „Offline“-Maklern darstellen, die den Versicherungsnehmern gegenüber nur eine abgespeckte Liste von Pflichten zu erfüllen haben.



von Rechtsanwältin  
Angelika Römhild, Bonn

# Maklerbarometer 2022 exklusiv: Mit der Rente in die Rente?

Das Thema Maklernachfolge bleibt ein zentrales Thema für viele der 46-tausend Versicherungsmakler in Deutschland. Im Policen Direkt-Maklerbarometer 2022 wurde deshalb der Schwerpunkt auf dieses Thema gelegt.



Im Fokus steht die Frage nach den präferierten Nachfolgemodellen und den wichtigsten Entscheidungsfaktoren für Makler bei der eigenen Nachfolge. Als BVK-Mitglied präsentiert Policen Direkt die Ergebnisse exklusiv in der Versicherungsvermittlung vor einer Vorstellung der Ergebnisse für die breitere Öffentlichkeit.

## Teilnehmer des Maklerbarometers waren zumeist mehrheitlich Einzelunternehmer

Insgesamt haben 413 Versicherungsmakler am Policen Direkt-Maklerbarometer teilgenommen. Davon sind 54 % Einzelkaufleute. Der Rest verteilt sich weitestgehend auf verschiedene Formen der Kapitalgesellschaft. Das Durchschnittsalter der Teilnehmer liegt bei 56 Jahren. Eine große Mehrheit der Makler ist

entweder Einzelkämpfer oder hat maximal drei Mitarbeitern. Nur 10 % der Teilnehmer haben mehr als 10 Mitarbeiter. Der Jahresumsatz von knapp zwei Drittel der Teilnehmer liegt bei maximal 60.000 Euro. Über 85 % der Teilnehmer gaben an, dass die eigenen Kunden überwiegend zwischen 41 und 60 Jahre alt sind.

## Viele Makler können sich nicht zu einer Entscheidung durchringen

Bei der Frage nach den eigenen Nachfolgeplänen lassen sich die Teilnehmer grob in drei Gruppen aufteilen. Ein Drittel der befragten Versicherungsmakler tendiert dazu, in den nächsten 1–2 Jahren in den Ruhestand zu gehen. Das zweite Drittel plant den Renteneintritt in mehr als drei Jahren. Das letzte Drittel – überwiegend die jüngeren Makler – hat aktuell noch keinen

genauen Zeitpunkt im Blick. Ein erfreuliches Ergebnis der Umfrage: Rund 75 % der Befragten gaben an, sich in den letzten drei Jahren mit der eigenen Nachfolge beschäftigt zu haben. Dies umfasst auch viele der jüngeren Makler. Es zeigt sich also, dass die zunehmende Präsenz des Themas in der Fachpresse Früchte trägt.

Die Hürde, mit einem potenziellen Nachfolger zu sprechen, bleibt jedoch hoch. Nur 41 % hatten bereits Kontakt mit potenziellen Nachfolgern. Davon sind die meisten direkt mit zwei Interessenten in Gesprächen. Nur 18 % der befragten Gruppe haben sich jedoch bereits für eine Nachfolgelösung entschieden. Entscheidend waren für diese Gruppe vor allem Konditionen und Vertragsgestaltung. Die noch Unentschiedenen gaben hingegen an, aus

Sorge um ihre Kunden noch zu zögern oder die Entscheidung als noch zu früh anzusehen.

#### Rentenmodell ist das präferierte Modell

Dass der eigene Bestand bzw. das eigene Unternehmen ein wesentlicher Teil der eigenen Altersvorsorge ist, gaben über 50 % der befragten Teilnehmer an. Auch Immobilien, Aktien, Fonds und Anleihen sind zudem wichtig für die Teilnehmer. Ein wesentlicher Aspekt für die eigene Nachfolge ist zudem der Hinterbliebenenschutz. Die Absicherung des Ehepartners im Todesfall ist für 75 % der Makler im Rahmen einer Nachfolgelösung ein Muss. Ein Viertel geht davon aus, dass sich die eigene finanzielle Situation im Ruhestand deutlich verschlechtern wird und ist deshalb sehr stark auf ein lukratives Nachfolgemodell angewiesen, um die eigenen Hinterbliebenen im Fall der Fälle abzusichern. Unter den Nachfolgelösungen erfreuen sich Verrentungsmodelle größter Popularität. Rund 42 % der Makler nennen die Rente als präferierte Lösung, gefolgt von Unternehmensverkauf (25 %) und Bestandsverkauf (21 %). Das Auslaufen des Bestandes ist noch für 7 % der Makler der beste Weg in den Ruhestand – immer noch erstaunlich viele angesichts der sehr hohen Risiken, die damit einhergehen.

#### Makler vertrauen vor allem ihren Kollegen

Für 35 % der Teilnehmer sind die Maklerkollegen die wichtigsten Ratgeber bei der Nachfolgeentscheidung. Für eine reibungslose Ruhestandsplanung ziehen zudem 30 % der befragten Makler Nachfolgeberater als wichtige Informationsquelle zurate. Allerdings sind nur 10 % offen für kostenpflichtige Beratungsangebote. Nahezu irrelevant für die

Ruhestandsplanung sind Rechtsanwälte, Steuerberater und Versicherungsgesellschaften.

Die persönliche Kundenbetreuung und Regionalität sind weitere Themen, die für über die Hälfte der Umfrageteilnehmer bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger von hoher Relevanz sind. Allerdings ist nur für rund 10 % entscheidend, dass der Nachfolger aus der eigenen Region kommt. Für 51 % ist dies sogar komplett irrelevant.

#### Wenige starke Marken im Maklernachfolgemarkt

Ebenfalls Teil des Maklerbarometers war die Frage nach dem Bekanntheitsgrad von Nachfolgeanbietern. 20 % der Befragten gaben an, „Blau Direkt“ als Anbieter von Nachfolgelösungen zu kennen. Da die Umfrage von Policen Direkt durchgeführt wurde, wurde nach der Marke „Policen Direkt“ nicht gefragt. Bemerkenswerterweise schafft es kein weiterer Anbieter auf mehr als 5 % Bekanntheitsgrad. Insbesondere scheinen auch Maklerpools (mit Ausnahme von Blau Direkt) beim Thema Nachfolge kaum relevant zu sein. Nur bei 7 % hat einer der Mak-

lerpools einen wichtigen Einfluss auf die eigene Nachfolgeentscheidung – obwohl die Mehrheit der Makler durchaus Poolanbindungen pflegt. Hier wurde in der Umfrage die Fonds Finanz mit den meisten Anbindungen genannt, gefolgt von VEMA, Blau direkt, DEMV, Qualitypool und MAXPOOL.

#### Fazit

Das Policen Direkt-Maklerbarometer erlaubt spannende Rückschlüsse darauf, was Maklern beim Thema Nachfolge wirklich wichtig ist. Wer als Anbieter von Nachfolgelösungen in der Breite erfolgreich sein will, sollte ein attraktives Rentenmodell in petto haben, möglichst viele positive Referenzen von Maklerkollegen anbieten können und generell auch auf den eigenen Ruf in der Fachpresse achten. Wer dazu noch regionale Betreuung und Hinterbliebenenschutz anbieten kann, hat definitiv einen Pluspunkt. Auch wenn sich viele Makler bereits über das Thema informiert haben, sind nur wenige Anbieter von Nachfolgelösungen bundesweit bekannt.



von Dr. Philipp Kanschik,  
Geschäftsführer, Policen Direkt  
Versicherungsvermittlung GmbH



# Maklervertrieb entwickelt sich positiv

## Aber: Der Online-Vertrieb gewinnt an Boden

Seit mehr als 25 Jahren beobachtet der Kundenmonitor Assekuranz den deutschen Versicherungsmarkt und ermittelt seit dieser Zeit jährlich auch die Präferenzen und tatsächlichen Nutzungswerte für die verschiedenen Vertriebswege im Hinblick auf Versicherungen.

Die Ergebnisse der letzten – jetzt veröffentlichten – Langzeitbefragung des Beratungsunternehmens Sirius Campus (zum Thema Akzeptanz und Nutzung der Vertriebswege) machen zwei Megatrends deutlich:

1. Der Online-Vertrieb wird immer wichtiger.
2. Die Bedeutung des personengebundenen Vertriebs geht dementsprechend zurück.

Ein erster Indikator ist die generelle Abschlussbereitschaft („der Abschluss über diesen Vertriebsweg sagt mir zu“). Für einen Online-Abschluss (über die Internetseite der Gesellschaft oder ein Vergleichsportale) hat sich die Abschlussbereitschaft in den letzten Jahren von 16 % (2005) auf inzwischen 44 % erhöht. D. h., fast jeder Zweite kann sich inzwischen vorstellen, Versiche-

rungen direkt im Internet abzuschließen. In der ersten Euphorie des Internets waren sogar noch schnellere Entwicklungen prognostiziert worden, tatsächlich hat sich die Online-Abschlussbereitschaft jedoch langsam, aber stetig entwickelt. Die Ursache für diese langsame Entwicklung ist auch in der nach wie vor hohen Akzeptanz des personengebundenen Vertriebs zu sehen. Trotz aller gegenläufiger Entwicklungen ist der Ausschließlichkeitsvertreter nach wie vor der wichtigste Vertriebsweg: Noch immer sagt es den weitaus meisten Versicherungskunden (80 %) zu, eine Versicherung im Büro oder in der Agentur des Vertreters abzuschließen. Mit 66 % Akzeptanz liegt der Abschluss zu Hause mit dem Vertreter zwar noch auf Rang zwei, jedoch mit einem deutlichen Negativ-Trend (2011: 80%). Der

Abschluss über eine Bank oder eine Sparkasse hat zwar an Akzeptanz verloren, jedoch nur ein wenig – von 50 % Mitte der Nuller-Jahre hin zu 40 % im Jahr 2021.

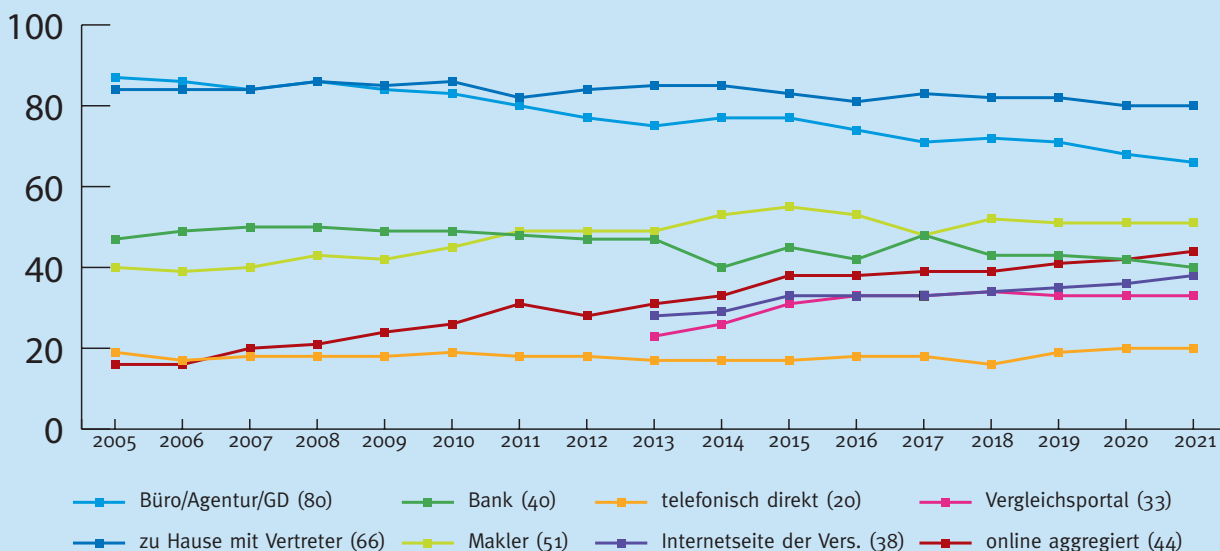
Doch die langsam schwindende Akzeptanz des Bankenvertriebs wird zu 100 % durch die in gleichem Maße zunehmende Akzeptanz des Maklervertriebs kompensiert (40 % 2007, 51 % im Berichtsjahr 2021.) Andere Vertriebswege (Arbeitgeber, schriftlicher oder telefonischer Direktvertrieb, Annex oder Point of Sale) liegen seit Jahren auf konstant geringem Akzeptanzniveau und spielen für die Gesamtbetrachtung nur eine untergeordnete Rolle.

Deutlich klarer werden die Entwicklungen, schaut man auf die tatsächlich genutzten Vertriebswege:

### Stetiges Wachstum der Akzeptanz von Online-Abschlüssen und konstante Präferenz für Vermittlerabschlüsse

— | sirius campus

Wie sagen Ihnen die folgenden Arten, eine Versicherung abzuschließen – jetzt oder in Zukunft – zu?



Quelle: Sirius Campus Kundenmonitor e-Assekuranz – Der Vertriebswege-Monitor, Angaben in % aus 11 abgefragten Vertriebswegen

› Online-Abschlüsse: Inzwischen hat jeder vierte Versicherungskunde zumindest einmal einen Versicherungsvertrag online abgeschlossen. Dieser Anteil schlägt sich auch in der Vertriebswegenutzung bei Neuabschlüssen nieder. 26 % der Neuabschlüsse 2020 und 2021 wurden online abgeschlossen. (Die Berechnung des Anteils der Neuabschlüsse erfolgt hier stets auf Stückzahlbasis, konkrete Umsätze werden in dieser Auswertung nicht berücksichtigt.)

Wurden 2003 noch drei Viertel aller Neuabschlüsse vom Vertreter verantwortet, ist dieser Anteil inzwischen auf nur noch 45 % geschrumpft. Neben der zunehmenden Nutzung von Online-Abschlüssen machte den Vertretern dabei auch der Niedergang der Kapital-Lebensversicherung zu schaffen, die einst ein Zugpferd der Vertreter war, aufgrund der lang andauernden Niedrigzins-Periode jedoch inzwischen fast obsolet ist.

· Makler: Gegen den Trend äußerst positiv hat sich der Maklervertrieb entwickelt. Aus 7 % Anteil an den Neuabschlüssen in den Jahren 2003 und 2004 sind inzwischen ganze 13 % geworden – was somit fast eine Verdopplung darstellt. Besonders stark sind die Makler in den Sparten fondsgebundene Rente, Riester-Rente, Berufsunfähigkeit und private Krankenvollversicherung, während die Anteile der Makler in Komposit hingegen eher unterdurchschnittlich sind.

› Personengebundener Vertrieb:  
· Vertreter: Die tatsächlichen Abschlüsse über den Vertreter sind in den letzten zwei Jahrzehnten kontinuierlich gesunken.

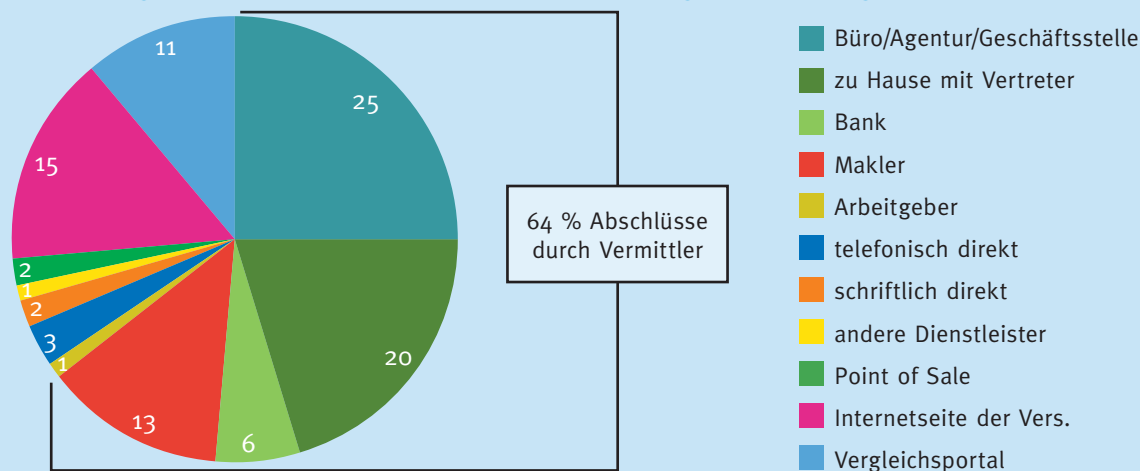
· Banken: Der Anteil des Bankvertriebs am Neugeschäft ist in den letzten Jahren nahezu unverändert und liegt in etwa bei rund 6 % der Abschlüsse.

Die Gründe für diese Entwicklung sind vielfältiger Natur: Zum einen haben Maklerinnen und Makler schon recht früh Abschied von wenig zukunftsträchtigen Policen

## Produktübergreifend werden immer noch zwei Drittel aller Versicherungen bei Vermittlern abgeschlossen



Vertriebswege, die in den letzten 2 Jahren bei Versicherungsabschlüssen genutzt wurden



Quelle: Sirius Campus Kundenmonitor e-Assekuranz – Der Vertriebswege-Monitor, Angaben in %

genommen, wie z. B. der oben schon erwähnten Kapital-Lebensversicherung. Stattdessen wurde sich auf zukunftsträchtige und beratungs-

intensive Produkte konzentriert, wie z. B. die fondsgebundene Renten- oder die Berufsunfähigkeitsversicherung. Auch wenn es häufig vermutet

wird, sind Maklerkunden keinesfalls ausschließlich besonders vermögende Menschen – die Einkommensverteilung ist im Gegenteil ganz ähnlich

der der Vertreterkunden: Rund ein Drittel der Kunden haben weniger als 2.000 Euro netto im Monat zur Verfügung.

Kunden schätzen an ihren Maklern die große Auswahl an Produkten, die gute Beratung und den persönlichen Kontakt. Die Schwerpunktuntersuchung „Banken- und Agentur-

vertrieb“ (2021) zeigt, dass über 80 % der Maklerkunden mindestens einmal im Jahr Kontakt zu ihrem Makler haben. Der höhere Kontakt der Maklerkunden zu ihrem Vermittler rührt unter anderem auch daher, dass Maklerkunden häufiger selbst die Initiative ergreifen und den Kontakt aktiv suchen, während Ver-

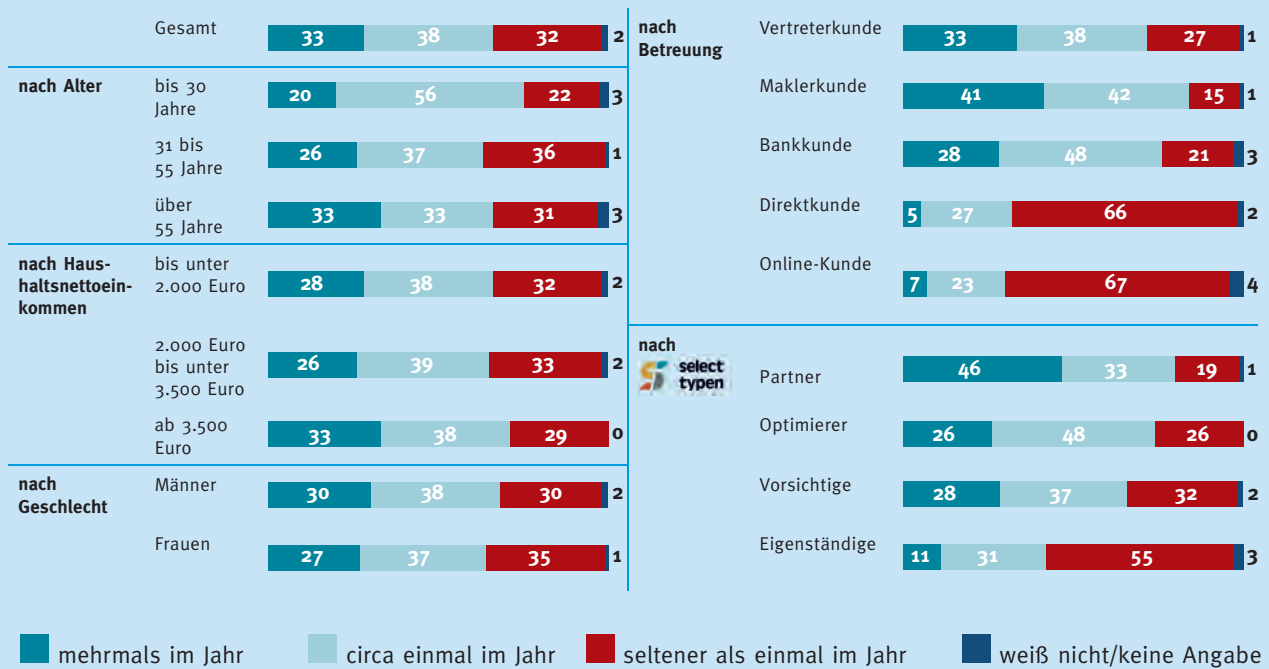
treterkunden und auch Bankkunden in dieser Hinsicht generell etwas passiver sind.

Auch die Corona-Krise konnte dem Trend zum Makler bislang nichts anhaben, im Gegenteil. Zwar hat Corona viele Menschen im Umgang mit Online-Tools geschult und hat auch die Kenntnis und Akzeptanz

## Maklerkunden haben den intensivsten Kontakt zu ihrem Vermittler



Wie häufig haben Sie Kontakt zu Ihrem Vermittler / Ihrer Gesellschaft?



Quelle: Sirius Campus Kundenmonitor e-Assekuranz 2021 – Highlight „Banken- und Agenturvertrieb“, Angaben in %

von Videoberatung erhöht, aber zugleich wurde bei vielen auch eine große Sehnsucht nach persönlicher Nähe geweckt. Und die Potenzialbeurteilung bestätigt nach wie vor: Kein Vertriebsweg hat so ein hohes ungenutztes Potenzial wie der Maklervertrieb: 51 % Akzeptanz und 23 % tatsächliche Nutzung bedeuten, dass 28 % der Versiche-

rungskunden noch nie über einen Makler abgeschlossen haben, obwohl ihnen diese Möglichkeit grundsätzlich zusagt. An diesen Wert reicht kein anderer Vertriebsweg heran. Doch Maklerkunde ist noch lange nicht gleich Maklerkunde. Maklerinnen und Makler sollten daher auf die folgenden unterschiedlichen Ent-

scheidertypen – die Select Typen – vorbereitet sein:  
**Partner** erwarten von ihren Vermittlern viel Fachkompetenz, aber auch eine langfristig ausgerichtete Servicebeziehung.  
**Optimierer** suchen das besondere Etwas, wenn Sie eine Versicherung abschließen. Makler können Optimierer durch die Vorstellung inno-

vativer Produkte überzeugen, z. B. Telemetrie-Kfz-Versicherungen, eine besonders hohe Flexibilität der Versicherung oder herausragende Leistungen.

**Vorsichtige** brauchen „nur“ eine wohlwollende und einfache Beratung, die mit wenigen

anschaulichen Argumenten eine klare Empfehlung ausspricht.

**Eigenständige** schließlich finden sich kaum im Maklervertrieb.

Anhand ihrer Sprache, ihrer Fragen, ihrer Haltung zum Vermittler und ihrer Präferenz für bestimmte

Produkte lassen sich die Select Typen im Beratungsgespräch schnell erkennen.

Die aufgeführten Ergebnisse entstammen der Sirius Campus Marktuntersuchung „Kundenmonitor e-Assekuranz – Der Vertriebswege-Monitor“ mit jährlich 10.000 repräsentativen

## Versicherungen werden entlang von Heuristiken (Faustformeln) abgeschlossen, die sich in den Select Typen abbilden



### Eigenständige



„Wo finde ich das günstigste Angebot im Markt, um möglichst viel Geld bzw. Kosten zu sparen?“

### Partner



„Ist mein Vermittler bereit, sich für mich ins Zeug zu legen und eine partnerschaftliche Beziehung einzugehen?“

Wer die Entscheidungsmotive seiner Kunden kennt, kann Kunden erfolgreicher beraten und während der gesamten Vertragslaufzeit betreuen.

### Vorsichtige



„Wie kann ich sichergehen, dass ich nicht über den Tisch gezogen werde?“

### Optimierer



„Was springt für mich dabei heraus?“

Online-Interviews unter privaten Versicherungsnehmern sowie der Schwerpunktuntersuchung „Banken und Agenturvertrieb“ aus dem Kundenmonitor Assekuranz 2021.

Nähere Informationen sind online verfügbar unter [www.siriuscampus.de/untersuchungen](http://www.siriuscampus.de/untersuchungen) sowie unter [www.select-typen.de](http://www.select-typen.de).



**sirius  
campus**



von Christoph Müller,  
Geschäftsführer,  
Sirius Campus GmbH, Köln



# Courtage und Courtagezusage

## Fragen und Antworten

*Es gibt Themen, die sind einfach „Dauerbrenner“ bei der juristischen Beratung der Maklerinnen und Makler im BVK. Dazu gehören auch Fragen zur Courtage und Courtagezusage. Einige dieser FAQs werden im folgenden Beitrag kurz beantwortet.*

Foto: Alano Design/Shutterstock.com

Die Unterstützung der Verbandsmitglieder bei der Bewältigung der im Berufsalltag anfallenden Probleme ist eine der vorrangigen und wesentlichen Verbandsleistungen des BVK. Die Erfahrung der BVK-Geschäftsführung zeigt, dass es immer wieder neue Herausforderungen gibt, die gemeinsam zu meistern sind. Aber auch die „alten Hüte“ können für neuen Ärger sorgen. Ob alte oder neue Probleme, der BVK hilft als Lotse durch die Tücken des Vermittleralltags.



### Wie sollte der Inhalt einer Courtagezusage aussehen?

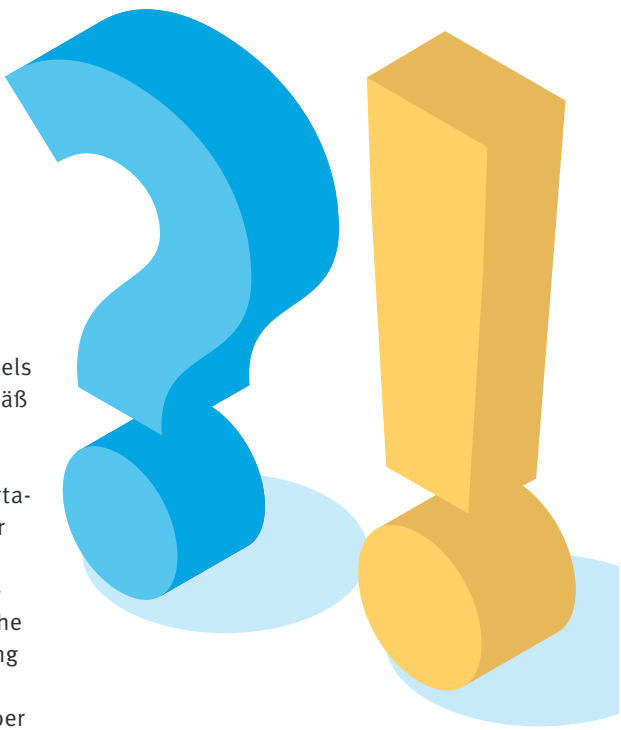
Leider werden Courtagezusagen nicht selten dazu genutzt, Versicherungsmaklerinnen und -maklern

fragwürdige und ausufernde Verpflichtungen aufzuerlegen. Oftmals sind diese Verpflichtungen im Sinne der Vermittler nicht sinnvoll oder notwendig – vielleicht sogar nachteilig – aber: Wird eine derartige Vereinbarung unterschrieben, ist sie grundsätzlich bindend. Der BVK hat wiederholt klargestellt, dass es sich bei dem notwendigen Inhalt einer Courtagezusage um einige wenige Aspekte handelt. Zunächst sollten die Formulierungen natürlich keinen Zweifel an der Rechtsstellung als Versicherungsmakler lassen. Der Inhalt der Courtagezusage sollte eindeutig und unmissverständlich widerspiegeln, dass es sich um eine Vereinbarung mit einem unabhängigen Makler handelt, der nicht „im Lager“ des

Versicherers steht, sondern „Sachwalter“ des Versicherungsnehmers ist.

Weiterhin ist die Verpflichtung des Versicherers zur Leistung von Courtagezahlungen für zugeführte Versicherungsverträge auf der Grundlage festgelegter Vergütungssätze zu regeln. Eine Courtagezusage könnte also folgende Aspekte enthalten:

1. Bezeichnung des Status als Versicherungsmakler gemäß §§ 34 d 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 Krankenversi-



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.)

bvk.de finden BVK-Mitglieder ein Mitglieder-Info, das die Thematik „Provisions-/Courtageanspruch nach Beendigung der Zusammenarbeit“ näher beleuchtet.)

cherung 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 Versicherungsnehmer erbringt.



#### **Erlischt der Courtageanspruch mit Widerruf der Courtagezusage durch den Versicherer?**

**!** Courtagezusagen können grundsätzlich vom Versicherungsunternehmen widerrufen werden. Im Hinblick auf den Courtageanspruch des Versicherungsmaklers gilt allerdings der Grundsatz der Schicksals- teilung von Versicherungsentgelt und Vermittlervergütung. Wie ist das zu verstehen? Es gilt der Grundsatz „Die Courtage teilt das Schicksal der Prämie“. Daher hat der Widerruf der Courtagezusage seitens des Versicherers nicht automatisch den Wegfall des Vergütungsanspruchs des Maklers für die von ihm vermittelten bzw. von ihm betreuten und noch fortbestehenden Versicherungsverträge zur Folge. (Auf der BVK-Website [www.bvk.de](http://www.bvk.de)



#### **Und was gilt bei Vermittlung ohne Courtagezusage?**

**!** Es kommt durchaus vor, dass eine Courtagezusage nicht (oder nicht direkt) zustande kommt, und ein Versicherungsmakler einem Versicherer dennoch Geschäft anbietet. Wenn der Versicherer in einem solchen Fall einen seitens des Maklers angeordneten Antrag annimmt, der Versicherungsvertrag zustande kommt und der Versicherungsnehmer die Prämie zahlt, ist insoweit auch die Courtage verdient. Die Höhe der Courtage richtet sich dann im Zweifel nach den „an dem Orte üblichen Sätzen“, so ergibt es sich aus § 354 Abs. 1 HGB.

Was „üblich“ ist, hat allerdings nicht der betreffende Versicherer zu bestimmen. Nicht die von ihm üblicherweise gezahlten Courtagesätze sind maßgeblich, sondern die Maßstäbe der Branche.

**?** **Setzt die Zahlung einer nachvertraglichen Courtage voraus, dass der Makler über eine Erlaubnis gemäß § 34 d Abs. 1 Gewerbeordnung (GewO) verfügt?**

**!** Sofern es in einem solchen Fall um eine bereits verdiente Folgecourtage geht, die keine aktive, laufende Maklertätigkeit voraussetzt, ist juristisch nicht nachzuvollziehen, warum dieser Courtageanspruch von der Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO abhängig sein soll. Problematisch wird es natürlich, wenn eine Maklerin oder ein Makler eine entsprechende „Courtageverzichtsklausel“ in einer Courtagevereinbarung unterzeichnet. Lassen sich Makler darauf ein, sämtliche Courtageansprüche zu verlieren, wenn die nötige Gewerbeerlaubnis nicht mehr vorhanden ist, binden sie sich erst einmal an diese Abmachung.

**?** **Wann verjährt der Courtageanspruch?**

**!** Gemäß § 195 BGB beträgt die regelmäßige Verjährungsfrist drei Jahre. Die Frist beginnt grundsätzlich mit

dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist und der Gläubiger (also Maklerin oder Makler) „von den den Anspruch begründenden Umständen und der Person des Schuldners Kenntnis erlangt oder ohne grobe Fahrlässigkeit erlangen müsste“ (§ 199 Abs. 1 BGB).

Unabhängig von der Kenntniserlangung beginnt die Verjährung bei allen Ansprüchen (außer Schadensersatzansprüchen und Ansprüchen, die auf einem Erbfall beruhen) spätestens in zehn Jahren von ihrer Entstehung an, § 199 Abs. 4 BGB.

**Für den Merktzettel** 

Im Hinblick auf die regelmäßige Verjährungsfrist ist also anzumerken: Entsteht der Courtageanspruch z. B. im Jahr 2022, beginnt die Verjährungsfrist am 31. Dezember 2022 und endet am 31. Dezember 2025. In diesem Fall ist der Courtageanspruch also ab dem 1. Januar 2026 verjährt.

Die mit dem vorliegenden Beitrag beantworteten FAQs stellen natürlich

nur eine Auswahl der für Maklerinnen und Makler interessanten Fragen zum Themenbereich Courtage und Courtagezusage dar. Falls gewünscht, werden wir das Thema gerne noch einmal mit weiteren Fragestellungen aufgreifen. Sollten Sie Vorschläge haben, schicken Sie diese einfach an [bvk@bvk.de](mailto:bvk@bvk.de).

Grundsätzlich gilt aber natürlich: Wenden Sie sich mit Ihren konkreten, individuellen Fragestellungen an die BVK-Geschäftsführung. Profitieren Sie von unseren Fachkenntnissen und Erfahrungen. Probleme so früh wie möglich zu erkennen und auszuräumen, ist im Vergleich zur Option, berechnete Interessen vor Gericht durchsetzen zu müssen, die bessere Wahl.



von Rechtsanwältin  
Angelika Römhild, Bonn



**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  
[bvk@bvk.de](mailto:bvk@bvk.de)  
[www.bvk.de](http://www.bvk.de)



# 10. DKM-Kongress

**W**ir feiern Jubiläum! Zum mittlerweile zehnten Mal findet anlässlich der DKM in Dortmund am 27. Oktober 2022 in den Westfalenhallen, Passage OG / Raum 1 der Kongress „Unternehmertum“ statt. Damit zeigt der BVK deutlich, dass neben Ethik, guter Bildung und einer nachhaltigen Ausrichtung das Selbstverständnis des Vermittlers als Unternehmen ein unersetzlicher Baustein des Berufsbildes erfolgreicher und zukunftssicherer Vermittlerbetriebe ist. Auch in diesem Jahr hat die durchführende BVK-Dienstleistungs GmbH eine bunte Palette von Themen zusam-

mengestellt, so dass für jeden Besucher der Leitmesse ein oder mehrere Slots interessant sein dürften. Teilweise werden die halbstündigen Themenblöcke von akkreditierten BVK-Unternehmerberatern gestaltet, teilweise werden Kooperationspartner, Influencer und Produktgeber interessante Einblicke geben, und auch der Präsident ist in einer Begrüßungsrunde mit dabei! Wie in jedem Jahr wird auch diesmal der Eintritt zum Kongress kostenfrei sein, Mitglieder des BVK haben darüber hinaus auch die Möglichkeit eines kostenlosen Messtickets.



Foto: Matej Kastelic/Shutterstock.com



# „Unternehmertum“ 2022

**BVK-Kongress**  
am 27. Oktober 2022 in Dortmund  
(Westfalenhallen, Passage OG/Raum 1)

## DAS KONGRESS-PROGRAMM

- 10:00 – 10:30 Uhr: Aktuelle und zukünftige Rahmenbedingungen erfolgreicher Maklertätigkeit**  
Michael H. Heinz, BVK-Präsident und Prof. Dr. Matthias Beenken
- 10:45 – 11:15 Uhr: Warum Sie Ihrer Arbeitgeberrolle mehr Gewicht geben sollten**  
Fred Rodenbusch, akkreditierter BVK-Unternehmerberater,  
Inhaber Rodenbusch Consulting **IDD-KONFORM**
- 11:30 – 12:00 Uhr: Status-Quo und Entwicklung des Erfolgsfaktors „Nachhaltigkeit“**  
Timo Biskop, Fokusgruppenleiter GSN German Sustainability Network,  
Prof. Dr. Matthias Beenken und Stefan Frigger, GF BVK-DLG mbH **IDD-KONFORM**
- 12:15 – 12:45 Uhr: Warum Vermittler nun auch LinkedIn nutzen und davon profitieren sollten**  
Martin Müller, Inhaber Müllerconsult **IDD-KONFORM**
- 13:00 – 13:30 Uhr: Vorsicht Vermittler: Coachingschlümpfe immer noch unterwegs!**  
Andreas Lohrenz, GGF Rockit. UG und Vermittler-Gruppen-Profi (FB)  
im Gespräch mit Stefan Frigger **IDD-KONFORM**
- 13:45 – 14:15 Uhr: Durch Servicevereinbarungen mehr Werte schaffen**  
Dirk Erfurth, Geschäftsführer IQ<sup>2</sup>strategies
- 14:30 – 15:00 Uhr: So finden Makler mit Kennziffern aus der betriebswirtschaftlichen Sackgasse**  
Hartmut Pfaffinger, BVK-Unternehmerberater,  
Inhaber Pfaffinger Consulting **IDD-KONFORM**
- 15:15 – 15:45 Uhr: Die Gretchenfrage eines Maklers: Wie lange soll ich noch arbeiten?**  
Philipp Kanschik, Geschäftsführer Policen Direkt  
Versicherungsvermittlung GmbH **IDD-KONFORM**

Der Kongress findet am **27. Oktober 2022** in den  
**Dortmunder Westfalenhallen, Passage OG/Raum 1** statt.

**Der Eintritt zum Kongress ist kostenfrei!**

Für Mitglieder des BVK besteht über

[www.die-leitmesse.de/bvk/2022](http://www.die-leitmesse.de/bvk/2022)

die Möglichkeit, kostenlose Eintrittskarten  
für die DKM und den Kongress zu beziehen!



# DKM sorgt für Optimismus

*Bereits zum 25. Mal fand die DKM statt, in diesem Jahr vom 25. bis 27. Oktober. Die Leitmesse der Finanz- und Versicherungswirtschaft konnte endlich wieder als Präsenzveranstaltung in den Dortmunder Westfalenhallen stattfinden, nach einer in 2020 digitalen und 2021 einer hybriden DKM aufgrund der Kontaktbeschränkungen der Corona-Pandemie. So fanden sich 276 Aussteller und rund 6.261 Fachbesucher ein.*

**A**uch der BVK war mit zahlreichen Formaten mit von der Partie: Mit einer Pressekonferenz zu Messebeginn, einem Unternehmerkongress (siehe Seite 461), einer Vorstellung der BVK-Junioren auf der Plattform Plaza sowie – nicht zu vergessen – einem Messestand in Halle 3.

## Gemeinsame Pressekonferenz

Messechef Konrad Schmidt von dem DKM-Ausrichter, der bbg Betriebsberatungs GmbH, informierte die Medienvertreter über die Key-facts der 25. DKM. Er zeigte sich angesichts der Herausforderungen bei der Vorbereitung einer Messe in dieser Größenordnung zufrieden: „Trotz der Probleme der Logistikbranche, den steigenden Preisen und der Pandemie ist es uns gelungen, sowohl Ausstellern als auch Besuchern wieder die altbekannten DKM-Momente zu erschaffen.“ Zwar konnte die 25. DKM in Sachen Aussteller- und Teilnehmerzahl nicht ganz an die DKM 2019 anknüpfen, aber damit hatte man gerechnet und das Messekonzzept entsprechend angepasst.



40 Medienvertreter verfolgten die BVK-Pressekonferenz

252 Programmpunkte in 13 Kongressen und Speakers Corner haben die DKM ([www.die-leitmesse.de](http://www.die-leitmesse.de)) begleitet. Vier Themenparks wurden in den Messemarktplatz inte-



Hochkarätige Redner wie Versicherungsvorstände, Ex-Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier und Prof. Marcel Fratzscher, Präsident des DIW Berlin, sprachen auf der Speakers Corner

griert. Und im Vorfeld fanden auf der Plattform DKM365 über 70 digitale Workshops im Rahmen der Streaming-Days statt.

Nach Messechef Schmidt sprach BVK-Präsident Michael H. Heinz. In seiner eigenen Art kritisierte er zunächst die überbordende EU-Regulierung und die EU-Pläne, Provisionen zu verbieten. In diesem Zusammenhang monierte er auch das Programm der Bündnisgrünen. Versöhnlich gab sich der BVK-Präsident gegenüber der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Diese hatte nämlich kurz vor der DKM Signale ausgesendet, die umstrittenen Provisionsrichtwerte nicht einzuführen. „Offensichtlich konnten wir überzeugend darstellen, dass BVK-Mitglieder eine regelkonforme Vergütung erhalten und eine Maßregelung nicht notwendig ist“, erklärte BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Dies ist ein großer Erfolg für die Interessenvertretung des BVK.“



Konrad Schmidt, Michael H. Heinz und Ulrich Neumann (v.l.)

Die Hauptthemen der Pressekonferenz waren aber die BVK-Mitgliederumfrage (siehe Seite 436 ff.) und der BVK-Maklerbeirat. So stellte BVK-Präsident Heinz die Ergebnisse der Umfrage vor und freute sich über den überragenden Zuspruch der Mitglieder zu den Leistungen ihres Verbandes und der BVK-Dienstleistungen: „Die überwältigende Mehrheit der Teilnehmer ist mit ihrer Mitgliedschaft sehr zufrieden bzw. zufrieden. Mit rund 92 Prozent erreichen wir hier Spitzenwerte“, sagte er. „Es freut mich persönlich außerordentlich, dass über 80 Prozent der Teilnehmer das Informationsangebot des BVK mit seiner Verbandszeitschrift *VersicherungsVermittlung*, seiner übersichtlichen Website sowie Newslettern und den Social Media-Kanälen zusagt.“

Nicht nur über den Status quo des Verbandes referierte Heinz, sondern berichtete auch über den Zukunftsplan des Präsidiums, das Maklerprofil des BVK durch die

**Internationaler Besuch auf der DKM**

Anlässlich der diesjährigen DKM konnte ein Treffen mit dem französischen Verband der Vermögensverwaltungsberater „Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine“ (CNCGP) vereinbart werden. Der Präsident von CNCGP, Julien Seraqui, sowie der Vizepräsident Yves Mazin trafen sich mit Anja C. Kahlscheuer, Geschäftsführerin des BVK, auf der DKM. Ziel war es, sich über die einzelnen Märkte, aber auch über die Organisationen auszutauschen.

Von Interesse für beide Seiten war es, zu erfahren, wie sich der Agentenmarkt in den einzelnen Ländern in den letzten Jahren entwickelt hat und welche Herausforderungen für die Zukunft anstehen. Aber auch die Leistungen der unterschiedlichen Verbände im Hinblick auf Weiterbildung und rechtliche Unterstützung wurden besprochen. Die Vertreter von BVK und



Yves Mazin, Anja C. Kahlscheuer und Julien Seraqui (v.l.)

CNCGP kamen überein, die persönlichen Kontakte zu intensivieren und sich im neuen Jahr erneut persönlich zu treffen.

von Anja C. Kahlscheuer, Bonn

Gründung eines Maklerbeirats zu schärfen. Heinz: „Der Maklermarkt verändert sich derzeit sehr. Mit dem Maklerbeirat setzen wir ein Zeichen und positionieren den BVK zum führenden Maklerverband in Deutschland. Der Maklerbeirat des BVK wird den dafür fachlichen Input liefern und neue Impulse setzen.“

Als Vorsitzenden des Maklerbeirats konnte der BVK den profunden Branchenkenner Ulrich Neumann gewinnen. Er war bis Ende Juni Leiter Partnervertriebe bei der Gothaer Versicherung und ergänzte auf der Pressekonferenz neben BVK-Präsident Heinz einige Aspekte des BVK-Maklerbeirats: „Aufgrund der demografischen Entwicklung und der erlebbaren Konsolidierung sowie zunehmender Regulierung und Digitalisierung werden neue und anspruchsvolle Themen den Maklermarkt bestimmen. Der Maklerbeirat des BVK soll die dafür entscheidenden Antworten identifizieren, um weiterhin die hohe Professionalität seiner berufsständischen Arbeit zu sichern und weiter auszubauen. Insbesondere jetzt braucht der Mittelstandsmakler einen starken unabhängigen Verband an seiner Seite, der seine Interessen vertritt und ihn begleitet. Dafür steht der BVK mit seinen Werten, und das macht ihn so wertvoll für die gesamte Branche“, betonte Ulrich Neumann.

**10. DKM-Kongress „Unternehmertum“**

Ein Jubiläum konnte auch der DKM-Kongress Unternehmertum feiern: Zum mittlerweile zehnten Mal fand er im Rahmen der DKM statt. Damit zeigte der BVK deutlich, dass das Selbstverständnis des Vermittlers als Unternehmer ein unersetzlicher Baustein des Berufsbildes erfolgreicher und zukunftssicherer Vermittlerbetriebe ist.

Die durchführende BVK-Dienstleistungs GmbH stellte eine bunte Palette von Themen zusammen, so dass für jeden Besucher der Leitmesse einer oder mehrere der halbstündigen Slots interessant waren. BVK-Unternehmerberater, Kooperationspartner und Influencer gaben interessante Einblicke, u.a. wie Nachhaltigkeit im Versicherungsvertrieb erfüllt werden kann, warum Vermittler ihrer Arbeitgeberrolle mehr Beachtung schenken sollten und wie man „Coaching-Schlümpfen“ aus dem Weg gehen kann. Auch die Erzeugung von Mehrwerten durch Servicevereinbarungen und die Maklernachfolge wurden thematisiert (siehe auch folgende Seite).

Auch der in Halle 3 gut platzierte BVK-Messestand wurde häufig von den Messebesuchern frequentiert. BVK-Referenten, die BVK-Verwaltungsleiterin Christel Burghardt und BVK-Verbandscoach Boris Göttelmann brachten Interessierten den Verband nahe und informierten über die umfangreichen Verbandsleistungen. Einige der Besucher ließen sich überzeugen und unterschrieben gleich den Mitgliedsantrag.



BVK-Messestand

Ebenfalls in Halle 3 stellten sich auf der sogenannten DKM-Plazabühne die BVK-Junioren vor. Hier berichteten die BVK-Vizepräsidenten Marco Seuffert und Andreas Vollmer sowie die BVK-Juniorin Jana Budde über die BVK-Untergliederung und forderten junge Vermittler/innen zum Mitmachen auf.

Insgesamt bot die DKM ein lebendiges und vielstimmiges Forum von Vorträgen, Informationsveranstaltungen, Workshops und Messeauftritten. Dass die Branche zusammenhält, war auf der DKM in der einen oder anderen Form häufig zu spüren. So sorgte die Messe trotz der allgemein schwierigen Wirtschaftslage für Optimismus. Dies ist gerade in dieser Zeitenwende für die Vermittler als Kümmerer des Kunden eine gute Botschaft.

Dafür sorgte nicht zuletzt auch ein Leuchtturmprojekt des Messeausrichters, der bbg GmbH: Gemeinsam mit den Ausstellern bessergrün und Pangaea Life übernahm der

Veranstalter pro DKM-Besucherin, pro DKM-Besucher (6.261) die Patenschaft für einen Quadratmeter Buchenwald in der Eifel, also rund 6.200 Quadratmeter Wald. Der Schutz der Fläche wurde im Grundbuch durch einen Notar sichergestellt. Damit hinterlässt die DKM einen positiven ökologischen Fußabdruck und kompensiert ein Stück weit die durch die Veranstaltung entstandene Klimabelastung (Emissionen durch Fahrten der Messebesucher und Aufbauunternehmen, Energie- und Materialverbrauch Messestände etc.). Laut des Messeveranstalters bbg GmbH soll das Nachhaltigkeitskonzept im nächsten Jahr durch den Aufbau von Systemständen optimiert werden.

**In 2023 findet die DKM vom 24. bis 26. Oktober statt, wieder in den Westfalenhallen Dortmund.**

von Christoph Gawin, Bonn

## Zukunftsfähigkeit in Häppchen

*Erfolgreicher Kongress „Unternehmertum“ auf der DKM 2022*

Erstmals seit Beginn der Pandemie konnte der mittlerweile als fester Termin etablierte BVK-Kongress „Unternehmertum“ auf der Leitmesse DKM wieder vor Ort in Dortmund stattfinden. 249 Messe-Teilnehmer nahmen sich die Zeit, einen oder mehrere der halbstündigen Slots zu besuchen, was insgesamt der Besucherentwicklung der DKM und den Erwartungen des Veranstalters entspricht.

### Rahmenbedingungen der Zukunftsfähigkeit

Die Themen des Kongresses geben einen Überblick über die BVK-Sicht auf die Haupteinflussfaktoren der Zukunftsfähigkeit der Vermittlerbetriebe. So kamen mit dem BVK-Präsidenten Michael H. Heinz und Prof. Dr. Matthias Beenken gleich zu Beginn sowohl die berufspolitische als auch die wissenschaftliche Perspektive zur Sprache.

Die beiden langjährigen Branchenkenner bestätigten ihre Einschätzung, dass die Regulatorik, die Digitalisierung, die demografische Entwicklung und die verbesserungswürdige Reputation auch weiterhin den Rahmen für erfolgreiche Vermittlerbetriebe darstellen werden. Ob und wie stark sich die Krisenherde Sicherheit, Inflation und Klimawandel auswirken werden, ist nur zu prognostizieren, beide Experten schätzen aber die Widerstandsfähigkeit der Vermittler schon aus Erfahrung hoch ein.

Der Klimawandel und die Notwendigkeit der Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft haben über die ESG-Regulierungen die Vermittlerbetriebe erreicht. Dass hier vieles im handwerklichen Argen liegt, gleichzeitig aber Grund zur Zuversicht besteht, verdeutlichte Timo Biskop vom German Sustainability Network (GSN). Er reduzierte erfolgreich die hochkomplexe Thematik auf wenige Kernpunkte, die aktuell bekannt und zu berücksichtigen sind. Grundlage waren Erkenntnisse aus aktuellen Umfragen, auch der Blitzumfrage, die BVK und GSN im September nach der Einführung der Abfragepflicht der Nachhaltigkeitspräferenzen durchgeführt hatten. Kurz gefasst: Die Vermittler sind interessiert an Nachhaltigkeitsthemen, warten aber noch auf die Konkretisierung der Rahmenbedingungen und taugliche Produkte.

### Klassiker des Unternehmertums

Dass der DKM-Kongress „Unternehmertum“ des BVK mit diesem Titel auch weiterhin hochaktuell bleibt, verdeutlicht die hohe Besucherzahl der Slots, die sich mit den „Klassikern“ beschäftigten. Der langjährige akkreditierte BVK-Unternehmerberater Hartmut Pfaffinger konnte die Teilnehmer davon überzeugen, dass eine Betriebsführung anhand von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen unerlässlich ist. Darin liegen nicht nur Potenziale für die Vermeidung unnötiger Ineffizienzen, sondern auch für die





In acht Vorträgen erhielten die Teilnehmer am 27.10. auf dem BVK-Kongress Unternehmertum aktuell Wissenswertes über die Vermittlerbranche

Hebung weiterer Ressourcen. Voraussetzung sei allerdings, dass die Kennzahlen auf die Bedürfnisse von Vermittlern maßgeschneidert sind und auch mit der entsprechenden Kompetenz angewendet werden. Eine Vertiefung abseits des Kongresses ist dringend geraten!

Ebenfalls ein sehr gut besuchter „Klassiker“ ist der Umgang mit Social Media. Der in der Branche bekannte und akkreditierte BVK-Unternehmerberater Martin Müller traf mit seinen Erläuterungen über die Vor- und Nachteile eines Umzugs von XING nach LinkedIn offenbar den Nerv vieler Vermittler, die soziale Netzwerke in ihr Geschäftsmodell integrieren. In der Kürze der Zeit konnte festgehalten werden, dass die Strategien zwar grundsätzlich ähnlich zu gestalten sind, die Besonderheiten der jeweiligen Netzwerke aber sehr genau betrachtet und berücksichtigt werden müssen. Auch hier gilt: Unbedingt vertiefen!

### Arbeitgeberattraktivität für Vermittlerbetriebe

Ein noch relativ neues Thema stellte der akkreditierte BVK-Unternehmerberater Fred Rodenbusch vor. Auch Vermittlerbetriebe befinden sich längst im Wettbewerb um Arbeitskräfte, was insbesondere für unabhängige Vermittler mit der Nachfolgefrage eine existenzielle Bedeutung erlangt. Die Besetzung von Vakanzen ist maßgeblich von der erkennbaren und von den Adressaten empfundenen Attraktivität als Arbeitgeber abhängig. Die gute Nachricht des Referenten: Das lässt sich strategisch und handwerklich sehr erfolgreich gestalten. Die konkreten Hinweise und Beispiele machten neugierig auf mehr vom Thema.

### Zusatzleistungen durch Servicevereinbarungen

Die Zuversicht über positive Entwicklungsperspektiven der Branche entsteht auch aus der ständigen Innovation. Gerade für unabhängige Vermittler stellen Servicevereinbarungen als Reaktion auf die allgegenwärtige Vergü-



tungssituation auch eine bedenkenswerte Ergänzung dar. Dirk Erfurth und sein Team von IQ2strategies stellten unterschiedliche Modelle und ihre Abrechnungsplattform Dipay vor. Interessenten können hierfür und für viele andere der vorgestellten Dienstleistungen auf der Seite [www.dlg-bvk.de](http://www.dlg-bvk.de) weiterführende Informationen abfragen.

### Eine neue Spezies: Coaching-Schlümpfe

Er hat keine Wortmarke auf den Begriff angemeldet, aber mit dem Begriff „Coaching-Schlümpfe“ hat Andreas Lohrenz in seinen mit über 13.000 Mitgliedern stärksten Vermittler-Gruppen in Facebook ein deutliches Zeichen gesetzt. Er warnt vor den Versprechungen einer speziellen Sorte von Beratern und Coaches, die u.a. Vermittlern unhaltbare Versprechen machen. Jeder kennt sie, aber wie sie von den seriösen Anbietern unterschieden werden können, erläuterte der Referent im Gespräch mit dem Moderator Stefan Frigger, der durch den Kongress führte.

### Rechtzeitig und besonnen an das Ende denken!

Für viele unabhängige Vermittler stellt der Vermittlerbetrieb gleichzeitig einen erheblichen Beitrag für das eigene Alterseinkommen dar. Mittlerweile haben sich sehr unterschiedliche Modelle entwickelt, mit denen hochspezialisierte Dienstleister Hilfestellungen anbieten. Davon, dass der Zugang zu diesem sehr persönlichen und individuellen Thema gleichzeitig sowohl menschlich wertschätzend als auch professionell sein kann, konnte zum Ende des Kongresstages Philipp Kanschik von Policen Direkt in seinem Vortrag überzeugen.

**Der nächste Unternehmerkongress wird auf der 26. DKM vom 24. – 26. Oktober 2023 stattfinden.**

von Stefan Frigger, Geschäftsführer der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH, Bonn

Interessierte können den Vortrag von Hartmut Pfaffinger unter diesem Link als Podcast nachhören:  
<https://volledeckung.podigee.io/22-onstage-unternehmertum-pfaffinger>



# Neuer Beirat unterstützt den Maklerverband BVK

*Der Markt der unabhängigen Vermittler ändert sich aktuell mit einer zeitlich und inhaltlich bisher unbekanntem Dynamik.*

Die Anforderungen der Digitalisierung, insbesondere in der Anbindung an die Produktgeber, stellen viele Makler vor neue Herausforderungen. Stand jahrzehntelang nur die Auswahl des passenden Maklerverwaltungsprogramms (MVP) auf der Tagesordnung, stellt sich heute die Frage nach der Anbindung an die Lösungen auf digitale Kommunikation und Abwicklung spezialisierter Dienstleister. Dies hat neue Aspekte des Erhalts der Unabhängigkeit zur Folge.

Die Übernahmeaktivitäten von Maklerpools durch neue Marktplayer, insbesondere durch reine Investoren, nehmen deutlich an Fahrt auf. Dadurch und durch Fusionen und Übernahmen von Maklerhäusern und Dienstleistern entstehen neue Fragen nach Marktmacht und der Verschiebung der Perspektiven auf Renditeerwartungen der Kapitalgeber.

Der demografische Wandel und die offenen Fragen der Attraktivierung des Berufsbildes stellen immer mehr Makler am Ende ihrer geplanten Berufstätigkeit vor die Fragen der Nachwuchsgewinnung, Übergangsgestaltung oder Verrentung des Maklerbetriebes.

Der BVK versteht sich in diesem Marktsegment als „unabhängiger Verband für unabhängige Vermittler“. Um auch in Zukunft auf der Höhe der berufspolitischen Aufgaben zu bleiben, ergänzt er seine Expertise durch einen Maklerbeirat, der am 13. Dezember 2022 in Berlin zu seiner konstituierenden Sitzung zusammentraf.

Seine Aufgabe wurde von Präsident Michael H. Heinz als „Leuchtturm und Wegweiser“ beschrieben, der „unserem Verband wichtige Anstöße für die berufsständische Interessenvertretung geben soll.“

Ulrich Neumann, der seit vielen Jahrzehnten in Führungspositionen der deutschen Versicherungswirtschaft tätig ist und die Funktion des Vorsitzenden des BVK-Maklerbeirats übernimmt, betonte die Botschafterrolle der Beiratsmitglieder und wies darauf hin, dass „gerade in der gegenwärtigen Marktlage Mittelstandsmakler den BVK als starken Interessenvertreter an ihrer Seite brauchen, auf den sie sich verlassen können und der sie in ihrer Unabhängigkeit unterstützt. Als Beiratsvorsitzender werde ich zusammen mit den anderen Mitwirkenden hier die nötigen Impulse setzen.“

Die erste Besetzung des BVK-Maklerbeirats besteht aus aktiven Maklern wie Bernd Helmsauer, Andreas Lorenz, Klaus Liebig und Michael Richthammer, etablierten Beratern wie Michael Franke, Dr. Christian Durchholz und Dieter Knörner sowie Dienstleistern wie Simon Nörtersheuser. Seit dem 1. Januar 2023 vervollständigt Dr. Hans-Georg Jensen das Gremium. Das BVK-Präsidium wird die Runde durch weitere Mitglieder erweitern, die die Repräsentativität der Branche sicherstellen können.

von Stefan Frigger, Bonn



Dr. Wolfgang Eichele, Dr. Hans-Georg Jensen, Ulrich Neumann, Andreas Lorenz, Michael H. Heinz, Stefan Frigger, MdB Maximilian Mordhorst, Andreas Vollmer, Klaus Liebig, Michael Richthammer, Michael Franke, Bernd Helmsauer und Simon Nörtersheuser (v.l.)

# Neues von der Arbeit der Makler und Mehrfachagenten im BVK

## Sitzung der Kommission für Makler und Mehrfachagenten

Am 30. November 2022 tagte die Kommission für Makler und Mehrfachagenten unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer per Webmeeting.

Auf der Agenda stand zunächst die Nachbesprechung der Sitzung der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten der Bezirksverbände vom 18. Mai 2022 in Berlin. Im Rahmen dieser Sitzung hatte Vollmer u.a. die Ergebnisse der Studie „Pools und Dienstleister für Versicherungsmakler“ vorgestellt. Der BVK hatte in einer von der bbg Betriebsberatungs GmbH, den Versicherungsforen Leipzig und der Maklerforen Leipzig GmbH unterstützten Studie mögliche kritische Folgen für die Unabhängigkeit von Versicherungsmaklern durch Maklerpools und andere Dienstleister untersucht. Vollmer informierte die Beauftragten über die Ergebnisse und hob insbesondere folgende Kernaussagen der Studie hervor:

- › Unabhängige Vermittler benötigen Dienstleister, um den aktuellen Anforderungen gerecht werden zu können. Diese Dienstleistungen werden u.a. von Pools übernommen.
- › Dreiviertel der Befragten arbeiten mit Pools zusammen.
- › Unter sonstigen Dienstleistern finden sich häufiger Maklerverbände, die offenbar nicht immer als Pools wahrgenommen werden.
- › Unabhängigkeit ist Maklern sehr wichtig. Relevant ist für sie insbesondere, Produkte frei auszuwählen und unabhängig von Produktionsvorgaben und anderen Steuerungsmaßnahmen der Versicherer zu sein.

„Cyberversicherung – Marktausblick und Fragen der IT-Sicherheit“ war ein weiteres Thema auf der Agenda und wurde von Simon Fölting (Cogitanda

Dataprotect AG) präsentiert. Ein Vortrag von Ricardo Testart (HDI Lebensversicherung AG) zum Thema „BU-Annahmepolitik, Einblicke eines Risikoprüfers“ rundete die Tagesordnung der Sitzung der Beauftragten der Bezirksverbände mit weiteren fachlichen Informationen für die Praxis ab.

Der thematische Schwerpunkt der Sitzung für Makler und Mehrfachagenten war die Gesamtausrichtung des BVK im Hinblick auf den Maklermarkt.

Vollmer informierte die Kommissionsmitglieder über die Entscheidung des Präsidiums zur Gründung eines

Makler-Beirats im BVK. Das Ziel dieses Beirats soll sein, Makler für den BVK zu gewinnen, die Außenwirkung des BVK als Maklerverband auszubauen und das Präsidium zu beraten. Ergänzt wurden seine Ausführungen von Ulrich Neumann, dem Vorsitzenden des neuen Beirats, der über ein virtuelles „Auftrittreffen“ berichtete. Er kündigte das Gründungstreffen des Makler-Beirats an. Dieses Treffen fand zwischenzeitlich am 13. Dezember 2022 statt (s. Beitrag auf der vorhergehenden Seite). Über die künftige Arbeit des Beirats werden wir informieren.

von Angelika Römhild, Bonn

### 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

# Müssen sich Maklerinnen und Makler vor ihren Pflichten fürchten?

## Nein: Die Haftung hat Grenzen

*Wenn Versicherungsvermittlerinnen und -vermittler vor der Entscheidung stehen, ob sie als Makler arbeiten wollen, spielt nicht selten die Frage der Reichweite der Maklerhaftung eine Rolle.*

Einschlägig für die Ausgestaltung der Maklerhaftung ist nach wie vor das „Sachwalterurteil“ aus dem Jahr 1985 (Urteil des BGH vom 22.5.1985 IVa ZR 190/83). Viele sehen in dieser Entscheidung den erhobenen Zeigefinger der Rechtsprechung, die Mahnung, immer die drohende Haftung im Blick zu haben. Hier finden sich die vielzitierten Sätze: *„Die Pflichten des Versicherungsmaklers gehen weit. Er wird regelmäßig vom Versicherungsnehmer beauftragt und als sein Interessen- oder sogar Abschlussvertreter angesehen. Er hat als Vertrauter und Berater des Versicherungsnehmers individuellen, für das betreffende Objekt passenden Versicherungsschutz zu besorgen. Dem entspricht, dass der Versicherungsmakler von sich aus das Risiko untersucht, das Objekt prüft und den Versicherungsnehmer ständig, unverzüglich und ungefragt über die für ihn wichtigen Zwischen- und Endergebnisse seiner Bemühungen, das aufgegebenen Risiko zu platzieren, unterrichten muss. Wegen dieser umfassenden Pflichten kann der Versicherungsmakler für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm betreuten Versicherungsnehmers als dessen treuhänderähnlicher Sachwalter bezeichnet und insoweit mit sonstigen Beratern verglichen werden“.*

Diese Ausführungen sollten bei angehenden Maklerinnen und Maklern jedoch nicht zu „kalten Füßen“ oder Panikattacken führen. Die Gerichte haben sich auch nach 1985 selbstverständlich immer wieder mit dem Thema der Maklerhaftung beschäftigen müssen. Daraus hervorgegangen sind weitere Konkretisierungen und Klarstellungen zur Sachwalterhaftung.

Zwar sind Versicherungsmaklerinnen und -makler ihren Kunden und Auftraggebern, in deren Lager sie stehen, verpflichtet. Allerdings gibt ein Versicherungsnehmer mit Beauftragung eines Maklers seine eigene Verantwortung nicht komplett ab. Makler sind keine Super-Nannies, sie sind Dienstleister, die von eigenverantwortlichen Auftraggebern beauftragt werden.

Daraus folgt, dass Maklerpflichten keineswegs uferlos sind, vielmehr hat die Sachwalterhaftung ihre Grenzen. Auch einem verantwortungsvollen Makler kann daher nicht vorgeworfen werden, dass er seine Tätigkeit innerhalb dieser Grenzen ausüben möchte.

In diesem Zusammenhang lohnt sich ein Blick auf insbesondere zwei Entscheidungen, die zum Thema „Grenzziehung“ einschlägig und ergiebig sind.

### Das OLG Hamm und ein abgebranntes Lagerzelt

In diesem Fall stellte sich das Oberlandesgericht Hamm (Urteil des OLG vom 21.5.2015, 18 U 132/14) auf die Seite des beklagten Maklers. Das Gericht wies den klagenden Versicherungsnehmer darauf hin, dass es keine Verpflichtung des Versicherungsmaklers gebe, die gesamte Versicherungssituation des Kunden ungefragt einer umfassenden Prüfung zu unterziehen (siehe Besprechung des Urteils in VersVerm 09/2015, S. 322 f.).

Im Hinblick auf die Konkretisierung der Sachwalterhaftung finden sich in dieser Entscheidung einige bemerkenswerte Ausführungen:

- › Zwar hat der Versicherungsmakler grundsätzlich weitgehende Pflichten, die nach dem Grundsatzurteil des BGH vom 22.5.1985 auch die Untersuchung des Risikos und die Prüfung des Objekts umfassen.
- › Aus dieser Rechtsprechung folgt aber umgekehrt auch, dass sich der Maklerauftrag in der Regel nur auf das aufgegebenen Risiko und Objekt bezieht.
- › Eine Verpflichtung des Maklers dahin, den Kunden im Rahmen der ersten Kontaktaufnahme ungefragt einer umfassenden Analyse seiner gesamten Versicherungssituation zu unterziehen, besteht grundsätzlich nicht.
- › Das Pflichtenprogramm des Maklers beschränkt sich daher bei Fehlen abweichender Abreden auf das konkrete Absicherungsanliegen des Versicherungsnehmers und die in diesem Zusammenhang dem Versicherungsmakler erkennbaren weiteren Absicherungsbedürfnisse.
- › Wendet sich der Kunde also zur Absicherung eines speziellen Risikos an den Makler, bezieht sich der Maklervertrag nicht ohne weitere Anhaltspunkte auch auf andere Versicherungsangelegenheiten des Kunden. Dem Makler nicht zur Prüfung aufgegebenen – erst recht ihm unbekanntes – Risiken, können daher keine vertraglichen Beratungspflichten auslösen.





Foto: 3rdtimeluckystudio/Shutterstock.com

- › Allerdings können den Makler bei augenfälligen Sachverhalten eine entsprechende Erkundigungs-, Aufklärungs- und Beratungspflicht treffen.

### Das OLG Köln und die nicht (mit)beratene Ehefrau

Mit dieser Entscheidung stellte das OLG Köln (Urteil vom 26.2.2016, 20 U 102/15) klar, dass sich die Pflichten aus einem zwischen Versicherungsnehmer und Makler geschlossenen Maklervertrag grundsätzlich nicht automatisch auf den Ehepartner des Kunden erstrecken (siehe Besprechung des Urteils in VersVerm 05/2016, S. 191 f.).

Auch diese Entscheidung bietet einige wichtige Anhaltspunkte zum Thema Grenzziehung:

- › Bei der Beratung über einen Versicherungswechsel hat der Makler dem Versicherungsnehmer alle mit dem Wechsel möglicherweise verbundenen Konsequenzen aufzuzeigen.
- › Vor einem Wechsel von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung hat er auch auf die Vor- und Nachteile, die sich aus einem solchen Wechsel der Systeme ergeben, hinzuweisen.
- › Mögliche Auswirkungen eines solchen Wechsels sind auch Veränderungen in den Versicherungsverhältnissen von Personen, denen der Versicherungsnehmer Fürsorge zu gewähren hat. Erwägenswert ist daher eine Pflicht des Maklers, den Versicherungsnehmer darauf hinzuweisen, dass der beabsichtigte Wechsel in die private Krankenversicherung sich auf den Versicherungsschutz seines Ehepartners und dessen damit verbundene finanzielle Belastungen auswirken kann.
- › Der Umfang der Aufklärungs- und Beratungspflicht richtet sich aber nach den konkreten Umständen des Einzelfalls, insbesondere nach der Kenntnis des Maklers

von den bestehenden Versicherungsverhältnissen seines Vertragspartners und der von einem Wechsel mittelbar betroffenen Dritten. Als Vermittler von privaten Krankheitskostenversicherungen schuldet er jedoch nicht von sich aus eine Aufklärung über das System der gesetzlichen Krankenkassen und die Berechnung der dort zu entrichtenden Beiträge.

- › Die gesetzliche Dokumentationspflicht beschränkt sich auf die Beratung des Versicherungsnehmers zu seinem Versicherungsverhältnis und erstreckt sich nicht auch auf die Wahrung von Belangen dritter Personen.
- › Die Beweislast für eine Pflichtverletzung durch den Versicherungsmakler trifft grundsätzlich den Versicherungsnehmer.

### Kein Grund zur Panik

Auch wenn also die Pflichten der Versicherungsmakler weit gehen, finden sie doch ihre Grenzen spätestens da, wo die Pflichten der Versicherungsnehmer beginnen. Der Maklerauftrag, das Absicherungsanliegen, die Ausgestaltung des jeweiligen Einzelfalls und die Frage nach erkennbaren Absicherungsbedürfnissen helfen bei der Grenzziehung.

Und – wie überall im Leben – ist eine funktionierende Kommunikation immer von Vorteil. Können Missverständnisse vermieden werden, sollte es auch keinen Grund für „kalte Füße“ geben.



von Rechtsanwältin  
Angelika Römhild, Bonn

**Noch ein Tipp:** Sollte ein anderer Nutzer einen sehr negativen Kommentar hinterlassen, besteht in der Regel die Möglichkeit, diesen Kommentar einfach zu löschen und den Nutzer bei Bedarf auch zu blockieren. So kann dieser keine Kommentare mehr hinterlassen.

### Erscheinungsbild Lieber nicht tun

#### Kein einheitliches Erscheinungsbild

Besonders Instagram ist eine visuelle Plattform. Haben Vermittler kein ansprechendes und vor allem einheitliches Design, erscheint dies oft unprofessionell. Außerdem sollten zum Beispiel private Bilder von Partys oder dem letzten Urlaub bei dem Unternehmensauftritt nicht verwendet werden.

### Besser so umsetzen Individuell und professionell erscheinen

Professionell aussehende Titelbilder, Profilbilder und Inhalte können in dem Gestaltungstool Canva [partner.canva.com/leona](https://partner.canva.com/leona) ganz einfach erstellt werden. Kombiniert mit qualitativ hochwertigen Fotos und Videos steht dem professionellen Unternehmensauftritt als Vermittler auf Social Media nichts mehr im Wege.

Exklusiv: Mitglieder des BVK können hier ein kostenloses Feedbackgespräch zum Erscheinungsbild des eigenen Social Media Auftritts buchen:



von Leona Spauszus,  
Düsseldorf

## Über die Autorin:

Leona Spauszus ist seit über 15 Jahren in der Versicherungsbranche tätig.

Als Social Media und Canva Expertin und hat sie bereits mit bekannten Influencern in der Versicherungsbranche zusammengearbeitet.

Auf Instagram gibt sie unter dem Profilnamen leonamediaedesign kostenlose Social Media-Tipps für Vermittler

## MAKLER

# Unabhängigkeit von Maklern gefördert

## 4. Düsseldorfer Maklergespräche 2023

*Ganz im Zeichen der digitalen Kommunikation standen am 2. Februar die diesjährigen Düsseldorfer Maklergespräche (DMG), die bereits zum vierten Mal und – nach einer Corona-bedingten Pause – auch wieder in Präsenzform stattfanden.*

Unter dem Agenda-Titel „Werden Sie digital und zum Gewinner der Zukunft“ wurden mehrere Referate gehalten. Los ging es am Vormittag, als Frank Schrills, geschäftsführender Präsident der Brancheninitiative Prozessoptimierung (BiPRO), das Publikum zum Auftakt begrüßte und dem Publikum offenbarte, „was war, was ist und was kommt“. In seinem Vortrag gab er einen breiten Überblick über die BiPRO-Aktivitäten in 2023.

Der Hamburger Unternehmensberater Dr. Manuel Reimer hielt unter dem provokativen Titel „Das F in der Digitalisierung steht für Faxgerät“ einen hörenswerten und interessanten Vortrag über die Friktionen der Kommunikation von Maklern zu Versicherern. Denn trotz aller Standardisierung

von digitalen Schnittstellen und der Einführung von BiPRO-Normen besteht kein normengestützter Übertragungsweg in der Kommunikationsrichtung vom Makler zum Versicherer. Die 430-er Normen unterstützen nur die Übertragung von Dokumenten vom Versicherer zum Makler. Daher kommunizieren Makler fast ausschließlich via E-Mail mit den Versicherern. Da bei datenintensiven Übertragungen (Fotos, Videos, umfangreiche Dokumente) eine E-Mail an ihre Leistungsgrenzen stößt und die Übertragung im datenschutzrechtlichen Sinne auch Fallstricke birgt, kommen hilfsweise Faxgeräte oder andere Formen zum Einsatz. Überspitzt formuliert bliebe so – ähnlich wie den Gesundheitsämtern in der Corona-Pandemie – den Maklern häufig nur das Faxgerät als das Mittel der Wahl zur Kommunikation.



Am Rande der Veranstaltung gab BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer der Fachpresse ein Interview

### Medienbrüche verhindern

Mit diesen Medienbrüchen von digitaler zu analoger Kommunikation werden aber nicht nur viele Übertragungsfehler produziert, sondern sind – wie viele der 40 anwesenden Maklerinnen und Makler bestätigen konnten – unnötig, zeitraubend und äußerst arbeitsintensiv. Auch die Upload-Funktionen auf den Extranet-Seiten der Versicherer sind für Makler, die sich mit vielen Unternehmen zu ihren Kundenverträgen austauschen müssen, keine wirkliche Alternative. Hierbei müssen schließlich unterschiedlich konzipierte und mit Passwörtern geschützte Online-Zugänge der Versicherer bedient werden. Dies verhindert eine effiziente und entbürokratisierte Bestandsverwaltung.

Deshalb schlug Dr. Manuel Reimer vor, die von den Versicherern geschaffene Einbahnstraße der Kommunikation zu einer in beide Richtungen verkehrende zu öffnen. Dazu sollten die BiPRO-Normen 430.1, 430.4 und 430.5 zur datenschutzrechtlich abgesicherten Form des Austauschs von Maklern zu den Unternehmen erklärt und genutzt werden.

„Auf den 4. Düsseldorfer Maklertag erlebten wir die Geburtsstunde dieser guten Idee“, kommentierte BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer den Vortrag von Dr. Reimer. „Die VU müssen sich jetzt überlegen, wie sie die Tür bauen, damit sie die von den Maklern generierte BiPRO-Post empfangen und weiterverarbeiten können.“

### Vermittlerinkasso optimieren

Über das Vermittlerinkasso und die Optimierung des Abrechnungsverkehrs sprach Thomas Beckmann von der bm Informatik AG, langjähriger BiPRO-Experte, unter dem Vortragstitel „Jeder bekommt, was er verdient und gerne auch mehr“. Da sich bei Versicherungsmaklern die Courtagen aus den einzelnen Kundenverträgen unterschiedlicher Sparten vieler Versicherer zusammensetzen, ist eine Abrechnung nicht trivial. Schließlich muss ein mittelgroßes Maklerunternehmen bei 1.300 Kunden mit ihren 5.000 – 6.000 Verträgen mit teilweise verschiedenen

Courtagesätzen einen Überblick über die korrekten Courtageneingänge behalten. Hier erklärte Beckmann, wie die BiPRO-Norm 430.7 zur Anwendung kommt und unterstützen kann, die hochkomplexe Buchung von Courtagen nachvollziehbar zu machen.

Zwischen den Referaten hatten die Maklerinnen und Makler die Möglichkeit zum Netzwerken, und sich mit ihren Verbandsvertretungen auszutauschen.



Maklerinnen und Makler notierten sich wichtige Punkte aus den Vorträgen

„Die 4. Düsseldorfer Maklertage zeigten, dass sie die unternehmerische Unabhängigkeit von Maklerinnen und Maklern fördern“, bilanzierte BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer. „Darum kümmern sich eigentlich nur zwei Maklerverbände, nämlich der BVK und der Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM). Der BVK führte in Kooperation mit dem BDVM die Veranstaltung durch. Gedankt sei der BiPRO, die in diesem Jahr für die Maklertage ihre Räume in Meerbusch zur Verfügung stellte.“

### BiPRO e.V.

Der BiPRO e.V. wurde 2006 als neutraler und Non-Profit orientierter Verein in Düsseldorf gegründet. Mit den Mitgliedern entwickelt man gemeinschaftlich fachliche und technische Normen zur Optimierung unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse für die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche. Der BiPRO e.V. steht ferner für den intensiven Austausch im Bereich der strategischen und operativen Prozessoptimierung. Aktuell zählt der Verein mehr als 300 Mitglieder, dazu zählen u. a. Versicherer, Softwareunternehmen, Pools, Vermittler, Verbände, Vergleicher, Intermediäre sowie Berater. Der nächste BiPRO-Tag wird am 24. und 25. Mai stattfinden. Mehr über BiPRO unter [www.bipro.net](http://www.bipro.net)

von Andreas Vollmer, Bielefeld / Christoph Gawin, Bonn

# Wirtschaftliche Unabhängigkeit spricht gegen Rentenversicherungspflicht

## Sozialgericht gibt Pool-Makler recht

Mit diesem weiteren Urteil zum Thema Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung stellte sich das Sozialgericht Lüneburg (Urteil vom 2.11.2022, S 4 BA 32/19) auf die Seite des Maklers und hob den Bescheid der Deutschen Rentenversicherung Braunschweig-Hannover auf.

Foto: create jobs 51/Shutterstock.com

Gestritten wurde in diesem Fall wieder einmal über die Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung – nach § 2 Satz 1 Nr. 9 Sozialgesetzbuch Sechstes Buch (SGB VI) – als selbständig tätiger Versicherungsmakler. Der klagende Makler war zunächst als selbständiger Versicherungsvertreter tätig. Für diesen Zeitraum wurde seitens der beklagten DRV die Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung festgestellt.

Mittels eines Fragebogens hatte der Makler die DRV darüber informiert, dass er zum 1.8.2018 seine Versicherungsagentur aufgeben werde und künftig als Versicherungsmakler tätig sein würde. Unter Bezugnahme auf § 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI stellte die DRV fest, dass die grundsätzliche Versicherungspflicht des Maklers fortbesteht, weil er im Zusammenhang mit seiner selbständigen Tätigkeit keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftige sowie auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sei. Auf einen entsprechenden Antrag hin wurde lediglich eine zeitweise Befreiung von der Versicherungspflicht festgestellt.

### Der Bescheid der DRV

Dem Urteil kann folgende Argumentation der DRV entnommen werden:

*„Ein Selbständiger sei im Wesentlichen für einen Auftraggeber tätig, wenn er mindestens fünf Sechstel seiner gesamten Betriebseinnahmen aus den Tätigkeiten allein aus der Tätigkeit für einen Auftraggeber erziele. Der Kläger habe sich als Makler einem Maklerpool angeschlossen und nutze die geschäftlichen Verbindungen des Maklerpools zu den einzelnen Gesellschaften, die Vertriebsunterstützung durch den Maklerpool, dessen Marktmacht und die ihm dadurch zukommenden Wettbewerbsvorteile. Es sei fraglich, ob ohne diese Anbindung er überhaupt Einkünfte in nennenswertem Umfang erzielen könne“.*

Diese Ausführungen ähneln den Entscheidungsgründen eines Urteils des Bayerischen Landessozialgerichts (LSG) aus dem Jahr 2016 (Urteil des LSG vom 3.6.2016, L 1 R 679/14), mit dem das Gericht damals die Rentenversicherungspflicht eines Pool-Maklers feststellte (eine Bespre-





chung dieser Entscheidung hatten wir in VersVerm 07/08/16, S. 276 ff. veröffentlicht). Das LSG berief sich damals insbesondere auf die wirtschaftliche Abhängigkeit des Maklers, die nach der Einschätzung der Richter unter anderem an der faktischen Exklusivbindung des Maklers an den Pool sowie an der Integration in das Organisationskonzept des Pools erkennbar gewesen sei.

Das norddeutsche Gericht beurteilt den nunmehr zu prüfenden Sachverhalt und die Anbindung an den Maklerpool „Fonds Finanz Maklerservice GmbH“ (nachfolgend: Fonds Finanz) allerdings anders.

Die zugrundeliegende Rechtsnorm ist nach wie vor der § 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI, wonach versicherungspflichtig selbständige Personen sind, die

- a) im Zusammenhang mit ihrer selbständigen Tätigkeit regelmäßig keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen und

- b) auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind; bei Gesellschaftern gelten als Auftraggeber die Auftraggeber der Gesellschaft.

Unstrittig ist, dass im vorliegenden Fall der Kläger eine selbständige Tätigkeit ausübt und keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt. Anders als die DRV ist das Lüneburger Gericht jedoch der Ansicht, dass der Makler gerade nicht auf Dauer und im Wesentlichen „nur für einen Auftraggeber“ tätig ist. Das Gericht beruft sich insbesondere auf folgende Aspekte:

### Keine Ausschließlichkeit

Der Begriff des „Auftraggebers“ im Sinne von § 2 Satz 1 Nr. 9 b SGB VI ist gesetzlich nicht definiert und mangels eines bestimmten juristischen und allgemeinen Sprachgebrauchs in seiner Bedeutung offen. Nach der Rechtsprechung des Bundessozialgerichts (BSG) ist davon erfasst „jede natürliche oder juristische Person oder Personenmehrheit, die im Wege eines Auftrags oder sonstiger Weise eine andere Person mit einer Tätigkeit betraut, sie ihr vermittelt oder ihr Vermarktung oder Verkauf von Produkten nach einem bestimmten Organisations- und Marketingkonzept überlässt“.

Diese Voraussetzung liegt – bezogen auf die Tätigkeit des klagenden Maklers für die Fonds Finanz – nicht vor. Eine Bindung in dem Sinne, dass er als Versicherungsvermittler nur oder weitgehend ausschließlich Produkte vertreiben kann, die ihm von der Fonds Finanz zur Verfügung gestellt werden, besteht nicht, und zwar weder rechtlich noch faktisch (so das SG Lüneburg).

Aus der Vereinbarung zwischen Fonds Finanz und Makler ergibt sich, dass der Vermittler im Verhältnis zur Fonds Finanz weder ständig damit betraut noch generell verpflichtet ist, an diese Produktverträge zu vermitteln.

Nach der Vertriebsvereinbarung ist der Makler bei seiner Vermittlungstätigkeit weder auf die ihm über den Pool zur Verfügung gestellten Produkte beschränkt, noch ist er dazu verpflichtet, von ihm vermittelte Verträge bei den „Produktpartnern“ (also Versicherungsunternehmen, Investmentgesellschaften, Bausparkassen etc.) über den Pool einzureichen, selbst wenn zwischen diesen und der Fonds Finanz Vertragsbeziehungen bestehen. Der Makler vermittelt damit Verträge zwischen Kunden und Produktgebern, also Versicherungsunternehmen, Bausparkassen etc. Ein Auftragsverhältnis im juristischen Sinne oder auch nur vom Sprachgebrauch besteht zwischen ihm und der Fonds Finanz damit nicht; erst recht ist nach den Regelungen eine Ausschließlichkeit der Tätigkeit für die Fonds Finanz gerade nicht vorgesehen.



### Keine Integration in das Organisationskonzept des Pools

Das Gericht betont, dass der Makler im Rahmen der Vereinbarung mit Fonds Finanz frei ist, einen von ihm vermittelten Vertrag über diesen Vertriebspartner, einen anderen Maklerpool oder auch direkt bei der Produktgesellschaft einzureichen und dass auch kein Weisungs- oder Direktionsrecht der Fonds Finanz bei der Vermittlungstätigkeit besteht. Das Gericht hält es auch nicht für ersichtlich, dass bestimmte Betriebsmittel oder Vertriebswege, die auf ein Organisations-, Vertriebs- oder Marketingkonzept schließen lassen, für den Makler vorgehalten oder ihm vorgegeben werden.

### Einfluss auf Bestandsübertragungen

Die Richter führen weiterhin aus, dass gegen die wirtschaftliche Abhängigkeit des Maklers im vorliegenden Fall spricht, dass der Kläger die Übertragung der vermittelten Kundenverträge auf seine Direktanbindungen oder auf einen anderen Maklerpool verlangen kann. Der Versicherungsmakler könne jederzeit entscheiden, einzelne, eine Vielzahl oder alle Verträge über einen anderen Pool oder anderweitig selbst einzureichen. Allein die tatsächliche Inanspruchnahme des Maklerpools der Fonds Finanz in einem frei bestimmten Umfang macht diese weder zur (alleinigen) Auftraggeberin des Klägers, noch begründet dies eine wirtschaftliche, zur Versicherungspflicht führende Abhängigkeit des Vermittlers.

### Auftraggeber sind die Kunden

Das Lüneburger Gericht erläutert, dass der Begriff „Auftraggeber“ aufgrund des Schutzzwecks der Norm des § 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI weit auszulegen ist und dass nach der Gesetzesbegründung ausreichend ist, dass der selbständig Tätige tatsächlich (wirtschaftlich) im Wesentlichen von einem einzigen Auftraggeber abhängig ist. Eine solche wirtschaftliche Abhängigkeit des Vermittlers wird aber nach den Entscheidungsgründen vorliegend nicht dadurch begründet, dass die Vermittlungsprovision (Courtage) über die bei ihr eingereichten Verträge über die Fonds Finanz abgerechnet und von ihr ausgezahlt wird. Denn sie wird nicht von der Fonds Finanz, sondern unmittelbar vom Versicherer geschuldet, so dass eine Bindung an (nur) diesen Auftraggeber dadurch nicht entsteht. Nicht der Maklerpool, sondern die einzelnen, vom Makler aufgrund seiner Vermittlungstätigkeit geworbenen Kunden, sind als Auftraggeber anzusehen.

### Unterschied zum Franchisevertrag

Das Bayerische Landessozialgericht setzte im Jahr 2016 die Rolle eines Franchisegebers mit der Rolle des Pools gleich. Das Lüneburger SG betont – zutreffend – die Unterschiede zum Bereich „Franchise“.

Anders als bei einem Franchisegeber, der dem Franchisenehmer ein Konzept zur Verfügung stellt und ihm damit erst den Marktzugang sichert, gibt es in einem Fall wie dem vorliegenden, also bei einem Makler, dem verschiedene Produkte sowie unterschiedliche Wege für die Produktvermittlung offenstehen und der an kein bestimmtes Konzept gebunden ist, nicht nur den einen – mit dem Franchisegeber vergleichbaren – Auftraggeber.

### Die Bedeutung der Unabhängigkeit

Sowohl diese Unterscheidung zum Franchisesystem, die das SG Lüneburg hervorhebt, als auch die übrigen Ausführungen der Richter verdeutlichen, dass die im vorliegenden Fall festgestellte Unabhängigkeit des Maklers als der entscheidende Grund für die Ablehnung der Rentenversicherungspflicht angesehen wird.

Diese Tatsache ist sowohl für Makler als auch für Pools interessant, und es spricht natürlich – bereits ohne Blick auf eine eventuelle Rentenversicherungspflicht – viel dafür, Vereinbarungen zwischen Pools und Maklern so zu formulieren, dass kein Zweifel an der Unabhängigkeit der Maklerinnen und Makler bestehen kann.

Entstehen solche Zweifel gar nicht erst, ergibt sich aber somit ein weiterer, nicht zu vernachlässigender Effekt, nämlich die Vermeidung von nicht wünschenswerten Bescheiden der Deutschen Rentenversicherung.



von Rechtsanwältin  
Angelika Römhild, Bonn