



## Courtageanspruch bei Netto-Policen

**Durch das Urteil vom 06.03.2015 wies das Landgericht (LG Mannheim, Az. 1 S 74/14) die Klage eines Netto-Policen-Maklers auf seine Vergütung ab: „Ein in Fettdruck gestalteter Hinweis auf der vorformulierten Vergütungsvereinbarung, wonach der Vergütungsanspruch des Versicherungsvermittlers mit Zustandekommen des Versicherungsvertrags entstehe und der Kunde wegen der rechtlichen Unabhängigkeit der Vergütungsvereinbarung vom Versicherungsvertrag auch bei vorzeitiger Beendigung des Versicherungsvertrags zur Zahlung der Vergütung verpflichtet sei, stellt insoweit aber noch keine ausreichende Belehrung über das unabhängige Schicksal beider Verträge dar.“**

### Ohne Dokumentation der Belehrung hilft kein Fettdruck im Formular

\*von Dr. Johannes Fiala, RA

Das Gericht führt zur Begründung aus, dass der Makler die Belehrung des Kunden über das unabhängige Schicksal von Versicherungsvertrag einerseits und Vergütungsvereinbarung andererseits nachweisen müsse. Das Protokoll enthielt keinen deutlichen Hinweis darauf – die Vertragsunterlagen hatte der Versicherungsvermittler erst am Tage der Unterschrift zum Termin mitgebracht. Die fehlende Dokumentation ist der beste Beweis für unterlassene Aufklärung oder Belehrung. Die fehlende Dokumentation dreht die Beweislast um – zu Lasten des Versicherungsmaklers, §§ 6, 60, 61 VVG. Das Landgericht gestattete es dem Kunden wegen Beratungspflichtverletzung mit Schadensersatz aufzurechnen – und zwar in Höhe der Maklervergütung, die damit nicht (mehr) geschuldet war.

### Die Courtage schuldet sowieso erst mal der Kunde als Auftraggeber dem Makler

\* und Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Sachverständiger für Versicherungsmathematik

Im Jahr 2014 erschien im Verlag Versicherungswirtschaft das Buch „Die Nettopolice“ von Aline Icha als Band 43 in der Berliner Reihe (ISBN 978-3-89952-822-0) im Verlag Versicherungswirtschaft. Darin erklärt die Autorin die unterschiedlichen Courtagearten, eingeschlossen die Tatsache, dass diese (wie beim Immobilienmakler) stets vom Auftraggeber, also zunächst dem Versicherungsnehmer (VN), geschuldet wird.

Außer bei einer Netto-Police, kalkuliert der Versicherer die Vergütung des Vermittlers bei der Prämie stets mit ein. Der Kunde schließt dann nicht nur mit dem Versicherer eine Versicherung ab, sondern zugleich (konkulent, also stillschweigend) einen Vertrag zu Gunsten Dritter, also zu Gunsten des Maklers bzw. Vermittlers, wonach der

Versicherer die Prämie anteilig dazu verwendet beim Makler die (vom Kunden, VN geschuldete) Courtage zu bezahlen; analog §§ 354, 99 HGB, § 653 BGB (vgl. BGH, Urteil vom 28.01.1993, Az I ZR 292/90). Auf die in diesem Sinne herrschende Rechtsprechung wird in diesem Fachbuch (auch) für Versicherungsmakler verwiesen. Der VN kennt zwar nicht den gesamten Hintergrund, weiß aber doch, dass er der eigenen (konkludenten) Courtagezusage nur dadurch entgeht, dass der VR sie zahlt – im Zweifel gilt die übliche Courtage als vereinbart, so dass deren Höhe nicht verhandelt oder ausdrücklich vereinbart sein muss, sondern nur die Maklertätigkeit, § 653 BGB.

## Beim Nachweismakler teilt die Courtage nicht das Schicksal der Prämie

Ob und was der Makler wann bekommt, oder auch nicht, hängt davon ab, was der Versicherer (VR) oder VN verspricht. Dies kann auch gar keine Courtage sein – alternativ ein Zeithonorar vom VN, oder Courtage erst wenn 5 Jahre Beiträge gezahlt wurden, oder etwa abhängig davon, dass der Bestand des Maklers nicht abnimmt oder gar steigt.

Auch der bloße Nachweis kann genügen, wenn sich der Makler vom VN eine Courtage versprechen lässt dafür, dass er eine Tarifwechsellmöglichkeit der PKV mit Ersparnis ohne Leistungseinschränkungen (bis auf Selbstbehalt, der mit der Ersparnis verrechnet wurde) nachweist. Diese wurde ihm dann - sofern diese Voraussetzungen durch Sachverständigen-Gutachten nachgewiesen wurden - auch gerichtlich zugesprochen, obwohl der mögliche Tarifwechsel gar nicht stattfand. Geht der Kunde erst zum Nachweismakler, lässt sich beraten, und danach zum Billig-Vermittlungsmakler ohne Beratung, wird er im Zweifel – wie beim Immobilienmakler – doppelt zahlen dürfen. Eine Courtagezusage lässt für Handelsbräuche dann ggf. nur wenig Raum.

## Handlungspflicht bei Maklervollmacht über den Tod hinaus?

Besteht der Maklervertrag bzw. die (transmortal gestaltete) Vollmacht im Zweifel über den Tod hinaus mit den Erben weiter, wird der Makler vielleicht in deren Interesse gehalten sein, ein widerrufliches Bezugsrecht (BR) einer Lebensversicherung beim VR rasch zu widerrufen, damit im Interesse der Erben der Nachlass möglichst unbelastet bleibt, §§ 672, 1922 BGB. Besonders heikel wird es, wenn der Maklervertrag zwar weiter gilt (§ 672 BGB), aber die Vollmacht nur zu Lebzeiten gilt und daher der Widerruf des BR vom

VR zurückgewiesen wird, nachdem er keine neue Vollmacht vorgelegt hatte.

Vielleicht bis zu mehr als 15 Prozent der Versicherungsvermittler besitzen überhaupt Beratungsdokumentationen zu den vermittelten Versicherungen – damit stehen die Chancen auch schlecht den Erben nachweisen zu wollen, dass der Erblasser den Makler unwiderruflich angewiesen hatte, keinen Widerruf des BR im Todesfall zu erklären. Der Makler hätte vielleicht raten sollen, dies im Testament noch zusätzlich abzusichern, wenn das BR über den Tod hinaus wirtschaftlich weiter Bestand haben sollte? Mancher Erblasser ändert nach Art des Eumolpos in Kroton sein BR häufiger, je nachdem wer ihm öfters persönlich durch seine Gegenwart behilflich ist, die Zeit im Rollstuhl unterhaltsamer tot zu schlagen.

Ist der Maklervertrag als dauernde Verbindung ausgestaltet, kann der Makler im Todesfall gar nicht kündigen, bis gerichtlich nach Monaten oder Jahren festgestellt wurde, wer nun Erbe geworden ist. Er kann auch seinen Maklervollmacht solange an niemanden wirklich zurückgeben, § 175 BGB.

Als Erbe kann man also ggf. ganz ohne eigenes Zutun zu einem schönen Maklervertrag kommen, und den Makler auf Haftung in Anspruch nehmen, wenn der seinen neu infolge Erbschaft übernommenen Pflichten nicht nachgekommen ist. Versicherungsmakler mit entsprechenden Vertragsinhalten, bisweilen von Fachverlagen oder Verbänden empfohlen, dürfen regelmäßig keine Weisung abwarten, sondern müssen sich sofort um den neuen Kunden kümmern. Die schlechte Nachricht für den VN ist, damit rechnen zu müssen, dass sein eigentlich vielleicht noch immer gewünschtes Bezugsrecht vom Makler sofort nach dem Tod widerrufen wird, um einer Schadensersatzpflicht gegenüber den Erben vorzubeugen.

## Verstoß gegen Maklerpflichten kostet den Makler später die Courtage, § 654 BGB

Die Courtage kann der VN vom Makler herausverlangen – trotz ursprünglicher Zahlung durch den VR. Voraussetzung ist eine grobe Treuepflichtverletzung, ganz unabhängig davon ob daneben noch ein Schadensersatzanspruch gegen den Makler wegen Beratungspflichtverletzung(en) besteht. Das einfachste Einfallstor ist die Doppelmaklertätigkeit, also wenn der Makler sich gegenüber beiden Seiten bei der Vermittlung von Immobilien oder Versicherungen zu Tätigkeiten verpflichtet hatte, was regelmäßig zu einer vertragswidrigen Interessenkollision führt. Dies gilt auch bei der Vermittlung von Darlehen, Finanzierungen anderer Art, sowie Kapitalanlagen. Allein ein wirksam vereinbarter

Beratungsverzicht des Kunden begründet jedoch noch keine Verwirkung.

Ausreichend kann jedoch bereits die fehlerhafte Beratung oder Information sein (NJW-RR 97, 1278; 86, 601), so beim Netto-Tarif-Makler. Schlechterfüllung an sich ist indes kein Grund, die Courtage zu mindern, sondern nur für Nachbesserung oder Schadenersatz. Pflichtwidrig wäre etwa Preistreiberei – um eine höhere Courtage trotz geringerem Risiko zu erhalten. Mancher Makler vermittelt Haftpflichtdeckungen nach dem Motto „die BGH-Sachwalter-Kernpflichten der Risikoprüfung und Objektuntersuchung erspare ich mir“, um es dem Kunden zu überlassen durch Fragebogen „die gewünschte Deckungshöhe anzukreuzen“, um dann noch nachzulegen mit dem Hinweis „aus Gründen unserer Geschäftspolitik geben wir keine Information, Auskunft und Rechenschaft, was wir mit Versicherern in Ihrem Fall verhandelt haben“. Fehlt dann noch die seit 22.05.2007 gesetzlich vorgeschriebene Dokumentation, könnte es ungemütlich werden.

\*von Dr. Johannes Fiala, RA (München), RB, VB, MBA Finanzdienstleistungen (Univ.), MM (Univ.), Geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), Bankkaufmann ([www.fiala.de](http://www.fiala.de))

und

Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Sachverständiger für Versicherungsmathematik (Diethardt), Aktuar DAV, öffentlich bestellt und vereidigt von der IHK Frankfurt am Main für Versicherungsmathematik in der privaten Krankenversicherung ([www.pkv-gutachter.de](http://www.pkv-gutachter.de)).

Bild: (1) © lassedesignen / fotolia.com (2 & 3) © Dr. Johannes Fiala & Dipl.-Math. Peter A. Schramm

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942432/courtageanspruch-bei-der-netto-policen/>