

Maklerverband IGVM will Doppelzulassung für Makler

Vorstand der IGVM e.V.

© IGVM

Makler sind immer wieder juristischen Versuchen der Versicherer ausgesetzt, die Geschäftsbeziehung im Sinne der Gesellschaften zu verändern. Über aktuelle Aspekte und Gegenmaßnahmen - darunter die Doppelzulassung von Maklern als Versicherungsberater - beriet die Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler (IGVM) am Freitag auf ihrem 10. Makler-Forum in Espenau bei Kassel.

Der Verband möchte bundesweit durchsetzen, dass Versicherungsmakler über ein zweites Unternehmen auch als Versicherungsberater zugelassen werden können. Hintergrund ist die juristische Streitfrage, ob Makler auch Verbraucher gegen gesondertes Entgelt in Versicherungsangelegenheiten beraten dürfen oder nicht. Die Frage stellt sich jedoch gar nicht mehr, wenn der Makler zugleich eine Zulassung als Versicherungsberater besitzt. „Voraussetzung ist, dass beide Tätigkeiten von unterschiedlichen Rechtspersönlichkeiten ausgeübt werden“, sagte Wilfried E. Simon in seinem Vortrag. „Das ist zum Beispiel dann der Fall, wenn das Maklergeschäft in Form einer GmbH und die Versicherungsberatung als Unternehmergeellschaft (UG) betrieben wird“, so der erste stellvertretende Vorsitzende der IGVM weiter.

Simon sieht auch kein Hindernis darin, wenn beide Firmen denselben Geschäftsführer hätten. Eine solche Lösung hat IGVM-Vorstandmitglied Michael Otto gewählt. Er ist Geschäftsführer der Otto Assekuranzmakler KG (Isernhagen) und inzwischen auch der Otto Versicherungsberatung UG (haftungsbeschränkt). Die Industrie- und Handelskammer (IHK) Hannover hat Ottos Doppelzulassung akzeptiert. Bei IGVM-Mitglied Wolfgang Ruch dagegen, der gleichzeitig Geschäftsführer einer Makler-GmbH und einer Versicherungsberater-UG ist, habe die IHK Potsdam eine Interessenkollision gesehen, berichtete Simon. Die Kammer stütze sich dabei auf den Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK). Gegen die Ablehnung seiner Doppelzulassung klagt Ruch jetzt. „In der ersten Instanz habe der Makler verloren, nun stehe ein Urteil in zweiter Instanz des Oberverwaltungsgerichts Berlin-Brandenburg an, sagte Simon und ergänzte: „Wir wollen eine Grundsatzentscheidung“.

Intensiv beschäftigten sich Simon und Otto auf dem Forum auch mit der Gestaltung von Courtagezusagen bzw. -vereinbarungen. „Eine Courtagezusage ist eine Absichtserklärung, eine Courtagevereinbarung dagegen ein Vertrag“, stellt Otto klar. Die Zusage sei häufiger anzutreffen, weil die Versicherer damit aufgrund ihrer Marktmacht durch einseitige Willenserklärung die Kooperation mit den unabhängigen Maklern regeln wollten. Im eigentlichen Sinne ist darin nur Courtagehöhe, Haftzeit, Abrechnungsmodalitäten und ähnliches zu regeln. Weitergehende Verpflichtungen bestünden nicht.

„Makler sollten als Kaufleute jedoch darauf achten, dass sie Änderungen der Courtagezusage, die ihnen nicht gefallen, dann auch ausdrücklich widersprechen müssen“, so Otto. Das verlange der Handelsbrauch (nach § 346 Handelsgesetzbuch - HGB). Wer nicht kontrolliert und gegebenenfalls widerspricht, muss die Änderungen der Versicherer dann klaglos hinnehmen und akzeptieren.

Eine Courtagevereinbarung sei dagegen ein Schuldverhältnis (nach § 311 Absatz 1 BGB). Zudem bestehen für beide Parteien, also Versicherer und Makler, weitergehende Pflichten, vor allem Aufklärungs- und Schutzpflichten (nach § 241 Absatz 2 BGB). „Die Erfahrung zeige, dass Versicherer unklare Formulierungen und Beschränkungen gnadenlos gegen uns verwenden“, berichtete Otto. Bei allem, was die Assekuranz beispielsweise im Moment in Sachen

Digitalisierung unternimmt, versuche sie Prozesse so zu rationalisieren, dass es für die Sachbearbeiter im Innendienst einfacher wird, nicht jedoch für die Makler.

Manche Versicherer, wie jüngst die Süddeutsche Krankenversicherung, wollen den Vertrieb immer noch nach HGB definieren und behandeln. Tatsächlich sind die Legaldefinitionen für gebundene Vermittler ebenso wie für Versicherungsmakler 2008 im neuen VVG geregelt. Der Handelsmakler (nach § 93 HGB) ist also passe. Es gilt Paragraph 59 III VVG: Versicherungsmakler im Sinn dieses Gesetzes ist, wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein.

Warum wollen manche Versicherer dennoch den Handelsmakler nach § 93 ff. HGB in die Courtagezusage schreiben? Ganz klar, weil der Makler dann nach § 98 HGB gegenüber dem Versicherer und dem Endkunden haften müsste“, informierte Otto. Da der Makler aber unparteiischer Vermittler sein soll, hätte er die Interessen beider Parteien wahrzunehmen. Das ist durch § 59 III VVG aber vorbei. Zum Glück: Das sogenannte Doppelrechtsverhältnis des Maklers nach HGB würde nämlich bedeuten, dass der Haftungsmaßstab (nach § 347 HGB) deutlich größer wäre als nach BGB.

Wie auch immer: Ist der Makler mit einer Courtagezusage einverstanden, müsste er eigentlich nichts unternehmen. Besser ist es jedoch im Zweifel für die Auslegung, wenn die als Zusage bezeichnete Erklärung des Versicherers durch schriftliche Antwort angenommen wird. „Dann könnte argumentiert werden, dass eine Courtagevereinbarung vorliegt“, sagte Rechtsanwalt Sebastian Lux von der Nürnberger Kanzlei Dr. Wiedemann, Dr. Bronnenmeyer, Dr. Zeug, Datzer bereits auf der IGVM-Tagung vor einem Jahr. Das habe den Vorteil, dass der Versicherer hinterher nicht ständig einseitige Nachträge schicken kann, denen sich der Makler beugen muss, sondern der Makler hat im Streitfall zumindest günstigeren methodischen Spielraum. Höchststrichterlich sei dieser Standpunkt jedoch noch nicht geklärt.

Detlef Pohl