

Auch Versicherungsvertreter können Honorarberatung anbieten

Vergütungsvereinbarung zwischen Versicherungsvertreter und Versicherungsnehmer für die Vermittlung einer Nettopolice ist wirksam. Der Bundesgerichtshof hat in einer aktuellen Entscheidung zur Wirksamkeit von vorformulierten „Vergütungsvereinbarungen“ zwischen Versicherungsvertretern und Versicherungsnehmern für die Vermittlung von Nettopolicen Stellung genommen.

Vergütungsvereinbarung zwischen Versicherungsvertreter und Versicherungsnehmer für die Vermittlung einer Nettopolice ist wirksam.

Der Bundesgerichtshof hat in einer aktuellen Entscheidung zur Wirksamkeit von vorformulierten „Vergütungsvereinbarungen“ zwischen Versicherungsvertretern und Versicherungsnehmern für die Vermittlung von Nettopolicen Stellung genommen. Bei einer sogenannte „Nettopolice“ enthalten die zu zahlenden Versicherungsprämien keinen Provisionsanteil für die Vermittlung des Vertrages. Eine solche Vergütungsvereinbarung ist nach Ansicht des BGH grundsätzlich wirksam.

Ein Versicherungsmakler könne mit seinen Kunden wirksam vereinbaren, dass der Kunde bei der Vermittlung einer Nettopolice ratenweise eine Maklerprovision zu zahlen hat und der Kunde auch bei einer Kündigung des Versicherungsvertrages zur Fortzahlung der vereinbarten Provision verpflichtet bleibt. Einer solchen Vereinbarung stünden weder zwingende Vorschriften des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) noch die Regelungen über Allgemeine Geschäftsbedingungen im BGB entgegen. Ob dies auch für einen Versicherungsvertreter gilt, war in der höchstrichterlichen Rechtsprechung noch nicht entschieden.

Zwar stehe der Versicherungsvertreter im Unterschied zum Versicherungsmakler im Lager des Versicherers. Hieraus könne aber nicht geschlossen werden, dass ein Versicherungsvertreter aufgrund seiner Loyalitätspflicht gegenüber dem Versicherer nicht in der Lage ist, den Versicherungsnehmer interessensgerecht zu beraten. Denn dem Versicherungsvertreter seien gesetzlich umfassende Beratungs- und Dokumentationspflichten gegenüber dem Versicherungsnehmer auferlegt. Angesichts dessen sei es wenig verständlich, wenn ein Versicherungsvertreter diese Beratungstätigkeiten nicht zum Gegenstand einer Vergütungsvereinbarung mit dem Versicherungsnehmer machen kann. Eine Vergütungsvereinbarung betreffe nur das Verhältnis zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsnehmer. Daher könne offen bleiben, ob die Provisionsregelungen des HGB Vereinbarungen zulassen, wonach der Versicherungsvertreter eine Vergütung vom Versicherungsnehmer statt vom Versicherer erhält.

Es seien auch keine schutzwürdige Interessen des Versicherungsnehmers ersichtlich, die so gewichtig wären, dass selbständigen Vergütungsvereinbarungen zwischen Versicherungsvertreter und Versicherungsnehmer unwirksam sind. Der „Schicksalsteilungsgrundsatz“ sei auch nicht anwendbar. Danach teilt bei einer Bruttoversicherungspolice die Provision das Schicksal der Versicherungsprämie. Da der Versicherungsvermittler bei einer Nettopolice nach ordnungsgemäßer Beratung bereits mit Zustandekommen des Versicherungsvertrages seine Pflichten vollständig erfüllt hat, sei es nur folgerichtig, dass eine spätere Kündigung des Versicherungsvertrages auf die Höhe seiner Vergütung keinen Einfluss hat.

Jedoch könne sich der Versicherungsnehmer im Falle einer vorzeitigen Kündigung des Versicherungsvertrages bei einer Nettopolice deutlich schlechter stellen als bei einer Bruttopolice. Daher müsse der Versicherungsvertreter den Versicherungsnehmer im Rahmen der

Beratung deutlich darauf hinweisen, dass er bei einer Nettopolice auch dann zur Zahlung der vollen Vergütung verpflichtet bleibt, wenn der vermittelte Versicherungsvertrag beendet wird. Die Situation stelle sich insoweit beim Versicherungsvertreter anders dar als beim Versicherungsmakler, bei dem eine Vergütungsabrede vergleichbaren Inhalts dem gesetzlichen Leitbild entspricht. Fehlt es an einer solchen Belehrung, bestehe eine tatsächliche Vermutung dafür, dass sich der Kunde bei gehöriger Belehrung nicht für eine „Nettopolice“ entschieden hätte.

„Aus der Entscheidung folgt zweierlei“, meint der Geschäftsführer der GPC Law Rechtsanwaltsgesellschaft, Oliver Korn. „Für die grundsätzliche Wirksamkeit von Vergütungsvereinbarungen für die Vermittlung von Nettopolicen ist es ohne Belang, ob diese durch Versicherungsmakler oder Versicherungsvertreter vermittelt werden. Jedoch kann bei der Vermittlung durch einen Versicherungsvertreter der Durchsetzbarkeit der Vergütungsforderung entgegenstehen, wenn der Versicherungsnehmer nicht darüber aufgeklärt wurde, dass der Schicksalsteilungsgrundsatz nicht gilt.“ Rechtsanwalt Korn ist auf die Beratung von Versicherungsvermittlern spezialisiert und unterstützt Vermittler insbesondere bei der Durchsetzung von Honorarforderungen.

Die Pressemeldung sowie weiterführende Links sind hier online: http://www.gpc-law.de/public/2375233_Auch_Versicherungsvertreter_koennen_Honorarberatung_anbieten/

Rückfragen bitte an RA Oliver Korn, o.korn@gpc-law.de oder 030 / 68 08 571-0

Pressekontakt:

Frank Rottenbacher

Telefon: 030 / 68 08 57 - 10

Fax: 030 / 68 08 57 - 19

Unternehmen:

GPC Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Dudenstrasse 10

10965 Berlin

Internet: www.gpc-law.de

Über GPC Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Die GPC Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist eine auf den Finanzdienstleistungssektor spezialisierte Anwaltskanzlei inmitten der Metropole Berlin.

gpc