

COURTAGEANSPRUCH

Die Courtage des Maklers (Teil 2): Die Regeln beim Maklerwechsel und ähnlichen Vorgängen

I Sie tun gut daran, sich hinsichtlich Ihrer Courtageansprüche zu informieren. Denn nur wer seine Rechte kennt, kann sie gegenüber den Versicherern fundiert geltend machen bzw. Forderungen der Versicherer qualifiziert abwehren. VVP erläutert Ihnen in mehreren Beiträgen die wichtigsten Courtageregeln. In diesem Teil geht es um den Courtageanspruch beim Maklerwechsel, beim Wechsel vom Vertreter zum Makler, bei übernommenen Versicherungsverträgen, bei gekündigtem Maklervertrag und um den Courtageanspruch bei Beitragsregulierungen infolge Maklerwechsels. |

Courtageanspruch bei Maklerwechsel

Der Courtageanspruch des Versicherungsmaklers besteht grundsätzlich so lange wie der von ihm vermittelte Versicherungsvertrag. Nun kann es aber während der Laufzeit eines Versicherungsvertrags zu einem Maklerwechsel kommen, z. B. weil ein Versicherungsnehmer einen anderen Versicherungsmakler mit der Verwaltung seiner Versicherungsverträge beauftragt und ihm eine Maklervollmacht erteilt.

Die Versicherungswirtschaft hat sich mit den Maklerusancen darauf geeinigt, dass der Courtageanspruch auf den neuen Makler übergehen soll – trotz der Tatsache, dass die Courtage Vermittlungsentgelt ist und der „neue“ Makler den übernommenen Versicherungsvertrag nicht selbst vermittelt hat. Zum einen wird damit dem Wunsch des Kunden entsprochen. Zum anderen unterstellt man, dass sich die Courtagegewinne und -verluste eines Maklers aus der Anwendung dieser „Usancen“ langfristig ausgleichen.

Die Vorlage der aktuellen Vollmacht beim Versicherer wirkt wie eine Änderungskündigung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, d. h. zum Ablauf des Versicherungsvertrags. Da der neue Makler mit seiner Vollmacht den Versicherungsvertrag auch hätte kündigen und umdecken können, regeln die Usancen, wie mit dem Courtageanspruch bei Fortbestehen des Versicherungsvertrags verfahren werden soll. Zwei Fälle sind in der Praxis zu unterscheiden:

- Der Maklerwechsel bei einem einjährigen Versicherungsvertrag
- Der Maklerwechsel bei einem mehrjährigen Versicherungsvertrag

Maklerwechsel bei einjährigem Versicherungsvertrag

Bei einem Maklerwechsel für einen einjährigen Versicherungsvertrag kommt es für die Courtage darauf an, wann der neue Makler sein Mandat anzeigt:

- Zeigt der neue Makler sein Mandat rechtzeitig unter Beachtung der Kündigungsfrist vor dem letzten Kündigungszeitpunkt an (z. B. für einen Schadenversicherungsvertrag mit der Fälligkeit 01.01. am 30.09. des Vorjahrs), geht der Courtageanspruch am 01.01. auf den neuen Makler über.

Usancen bestimmen Courtage-Anspruch

Anspruch geht auf neuen Makler über

In der Praxis wird zwischen zwei denkbaren ...

... Wechselfällen unterschieden

- Erfolgt der Maklerwechsel bei einem einjährigen Versicherungsvertrag erst nach dem 30.09., also beispielsweise zwischen dem 01.10. und dem 31.12., so behält der „abgebende“ Versicherungsmakler den Courtageanspruch auch ab der Fälligkeit 01.01. für den gesamten Jahresbeitrag. Der Courtageanspruch geht erst ein Jahr später auf den neuen Makler über, weil er mit seiner Vollmacht den Vertrag zum 01.01. nicht hätte kündigen können.

Aufteilung 50:50 für Restlaufzeit

Maklerwechsel bei mehrjährigen Versicherungsverträgen

Erfolgt ein Maklerwechsel bei mehrjährigen Sachversicherungsverträgen, wird die Courtage bis zum Ende der ursprünglichen Laufzeit, sprich Restlaufzeit des Versicherungsvertrags, zwischen den Maklern im Verhältnis 50:50 geteilt. Diese Usance hat sich durchgesetzt, obwohl bei Übernahme des Versicherungsvertrags durch einen neuen Makler der Vertrag nicht ohne Weiteres vor Ablauf hätte gekündigt werden können und der alte Makler die volle Courtage bis zum Ablauf beanspruchen könnte. Ab der nächsten Fälligkeit geht der volle Courtageanspruch auf den neuen Makler über.

Rechtsprechung weicht zum Teil ab

Wichtig | Allerdings werden diese Grundsätze – in der Versicherungswirtschaft mittlerweile Tagesgeschäft – von der Rechtsprechung nicht vollends mitgetragen.

Vor dem Hintergrund, dass die Courtage je 50 Prozent Vermittlungs- und Verwaltungsentgelt enthalten soll, billigt z. B. das OLG Hamm dem vermittelnden Makler den 50-prozentigen Vermittlungsanteil in der Courtage so lange zu, wie der von ihm vermittelte und mittlerweile durch einen anderen Makler betreute Versicherungsvertrag unverändert fortbesteht (OLG Hamm, Urteil vom 08.12.1994, Az. 18 U 279/93, Abruf-Nr. 010317). Folge: Der Versicherer müsste die Courtage fortan aufteilen und beiden Maklern einen 50-prozentigen Courtageanteil zubilligen, solange der Versicherungsvertrag unverändert fortbesteht.

Sonderfälle Lebens- und Krankenversicherung

In der Lebens- und Krankenversicherung sieht diese Regelung etwas anders aus: Die Abschlusscourtage wird mit der Annahme des Vertrags gezahlt. Sie gebührt dem Makler, der den Abschlusserfolg bewirkt hat.

Besonderheiten bei der Dynamik

Hinsichtlich einer vereinbarten Dynamik in der Lebensversicherung wird aber unterschiedlich verfahren: Manche Versicherer gewähren sie dem Abschlussvermittler unabhängig davon, ob die Maklervollmacht noch besteht, weil sie im Kern Abschlussvergütung darstellt. Andere übertragen sie auf den neuen Makler, weil dieser den Versicherungsnehmer beeinflussen kann, die Dynamik auch nach dem Maklerwechsel zu akzeptieren. Beide Verfahrensweisen sind akzeptabel.

Hinsichtlich der Betreuungsprovision oder Folgescourtage gilt Folgendes: Zeigt der neue Makler die Maklervollmacht an, so endet der Anspruch des alten Maklers auf Betreuungsprovision. Ob der neue Makler die Betreuungsprovision erhält, hängt von der Bereitschaft des Versicherers ab, auch für übertragene Personenversicherungsverträge eine Vergütung zu zahlen.

Wichtig | Im Zweifelsfall erhält also der abgebende Makler keine Betreuungscourtage mehr, weil die Maklervollmacht erloschen ist. Aber auch der übernehmende Makler erhält die Betreuungsprovision oder Folgecourtage nicht, weil die Courtagezusage dies so vorsieht. Gewinner ist in diesem Fall der Versicherer, der keine Betreuungscourtage mehr zahlt.

Courtageanspruch bei Wechsel vom Vertreter zum Makler

Übernimmt ein Makler per Maklervollmacht die Versicherungsverträge eines Kunden, der bisher von einem Ausschließlichkeitsvertreter betreut wurde, so gelten prinzipiell die obigen Ausführungen, insbesondere bei einjährigen Versicherungsverträgen. Bei mehrjährigen Versicherungsverträgen kommen verschiedene Varianten in Frage:

Weigerung des Versicherungsvertreters

Der Versicherungsvertreter weigert sich, die Betreuung des von ihm vermittelten Versicherungsvertrags für die mehrjährige Restlaufzeit abzugeben, und besteht auf Befriedigung seiner Provision bis zum regulären Kündigungstermin. Dann wird der übernehmende Makler ab sofort als Korrespondenzmakler geschlüsselt. Bisweilen erhält er auch die Differenz zwischen der Folgeprovision des Vertreters (die ja nach wie vor gezahlt werden muss) und der laufenden Courtage des Maklers. In vielen Fällen betreut er den übernommenen Versicherungsvertrag bis zum regulären Kündigungstermin – aber ohne Courtage.

Einverständnis des Versicherungsvertreters

Ist der Versicherungsvertreter einverstanden, geht der Versicherungsvertrag sofort in die Betreuung des Maklers über. Die restlichen Folgeprovisionen des Vertreters werden vom Makler pauschal mit 50 Prozent oder einem anderen individuell zwischen Makler und Vertreter vereinbarten Anteil abgegolten.

Wichtig | Gezahlt wird dieser „Ausgleich“ meist direkt zwischen Makler und Vertreter. Der Versicherer zahlt die Courtage fortan an den Makler.

Courtageanspruch bei übernommenen Verträgen

Täglich kommt es vor, dass Makler Versicherungsverträge in ihre Betreuung übernehmen, die bei Versicherern bestehen, mit denen der Makler keine aktive Geschäftsbeziehung unterhält oder unterhalten will oder die ihrerseits mit diesem Makler oder mit Maklern generell nicht zusammenarbeiten wollen. Dann löst die Vorlage der Maklervollmacht für diese bestehenden Verträge keine Courtage aus. Denn diese setzt die vermittelnde Tätigkeit voraus.

Mit anderen Worten: Auf die Usancen oder die Aufteilung der Courtage mit 50 Prozent für die betreuende Tätigkeit kann sich der Makler nicht berufen – es fehlt die Rechtsgrundlage. Denn der Versicherer kann immer den Vorbehalt geltend machen, mit einzelnen Maklern oder mit Maklern generell keine aktive Geschäftsbeziehung zu pflegen und ihnen deshalb keine Versicherungsverträge in die Betreuung geben zu wollen (Stichwort: Vertragsfreiheit). Als Korrespondenzmakler muss der Versicherer den Makler allerdings akzeptieren (BGH, Urteil vom 29.05.2013, Az. IV ZR 165/12, Abruf-Nr. 131967).

Im Extremfall kann kein Makler eine Betreuungscourtage beanspruchen

Bei mehrjährigen Versicherungsverträgen können ...

... unterschiedliche Szenarien eintreten

Versicherer braucht ohne Geschäftsbeziehung ...

... keine Courtage zu zahlen

Übernehmender wird als „Korrespondenzmakler“ geführt

Courtage nur für selbst vermitteltes Geschäft

Ein anderer Fall ist, dass der Versicherer in seinen Courtagebedingungen vorsieht, dass er eine Courtage nur für selbst vermitteltes Geschäft zahlt, z. B. um seine eigene Ausschließlichkeitsorganisation vor Maklereinbrüchen zu schützen. Der Makler wird dann als „Korrespondenzmakler“ geführt, aber eben ohne Courtage. Obschon die Gewährung einer Courtage auch für übernommene Verträge üblich ist, lässt sie sich rechtlich nicht einfordern.

Wichtig | Insbesondere in der Lebens- und Krankenversicherung wird bisweilen eine Folgecourtage oder ein Bestandspflegegeld nur für selbstvermittelte, nicht aber für übernommene Verträge gezahlt. Aber auch der „abgebende“ Makler erhält bei Vorlage einer neuen Vollmacht die Vergütung nicht mehr. Die zutreffende Begründung vieler Versicherer: Der Makler schuldet die Betreuung dem Kunden, nicht jedoch dem Versicherer gegenüber.

Umdeckung ist Ultima Ratio zum Erhalt einer Courtage

PRAXISTIPP | Wenn Sie Versicherungsverträge bei Versicherern übernehmen, die mit Ihnen nicht aktiv zusammenarbeiten, müssen Sie damit rechnen, ohne Courtage betreuen zu müssen. Zeigen Sie Ihre Betreuung rechtzeitig mit der ergänzenden Anfrage an, ob Sie eine Courtage für Ihre künftige Betreuung erhalten werden. Falls nicht, sollten Sie den Versicherungsvertrag auf einen Versicherer umdecken, von dem Sie eine Courtagezusage auch für in die Betreuung übernommene Verträge besitzen. Selbstverständlich wird dabei vorausgesetzt, dass diese Umdeckung nicht zum Nachteil des Kunden geschieht.

Kündigung allein lässt Anspruch nicht entfallen

Courtageanspruch bei gekündigtem Maklervertrag

Kündigt der Versicherungsnehmer den Maklervertrag und zeigt dies gegenüber dem Versicherer an, ohne einen neuen Makler zu beauftragen, tangiert das Ihren Courtageanspruch nicht. Es ist üblich, dass der Versicherer die Courtage weiterzahlt, da er vom Versicherungsnehmer ja auch die Prämie erhält (= Courtage teilt Schicksal der Prämie). Erst wenn ein neuer Vermittler mit der Betreuung der Verträge beauftragt wird, verlieren Sie Ihren Courtageanspruch.

Vorsicht vor Courtagezusagen mit Verzichtpositionen

Wichtig | Auch dieser Grundsatz gilt nicht mehr uneingeschränkt. Vor dem Hintergrund, dass die Rechtsprechung die Courtage in Vermittlungs- und Betreuungsentgelt aufzuteilen sucht, gewähren einzelne Versicherer den Courtageanspruch nur so lange, wie Ihr Maklervertrag und Ihre -vollmacht bestehen. Kündigt der Kunde Ihren Maklervertrag und schließt mit einem anderen Makler einen neuen Vertrag, geht der Courtageanspruch auf den anderen Makler über. Beauftragt er dagegen keinen neuen Makler, wird Ihnen je nach Courtagezusage der Courtageanspruch vollends oder anteilig streitig gemacht.

Beitragsregulierungen infolge Maklerwechsels

Bei einem Maklerwechsel stellt sich regelmäßig die Frage, wie sich Beitragsregulierungen auf den Courtageanspruch auswirken. Ohne eine ausdrückliche diesbezügliche Regelung zum Maklerwechsel in der jeweiligen Courtagevereinbarung werden in der Regel auch hier die Maklerusancen angewendet. Ferner kommt der Schicksalsteilungsgrundsatz zum Tragen.

Der Courtageanspruch entsteht aufschiebend bedingt (§ 158 Abs. 1 BGB) erst mit Zahlung der Prämie, aus der er finanziert wird. Daraus leitet sich der Schicksalsteilungsgrundsatz ab: Die Courtage teilt das Schicksal der Prämie, und zwar „im Guten wie im Bösen“. Der Courtageanspruch entsteht also erst mit der Prämienzahlung („im Guten“). Umgekehrt gilt: Wird z. B. ein einjähriger Versicherungsvertrag rückwirkend aufgehoben und die bis dahin gezahlte Prämie vom Versicherer an den VN zurückgezahlt, muss der Makler die Courtage an den Versicherer zurückzahlen („im Bösen“ und damit auflösend bedingt nach § 158 Abs. 2 BGB).

Entsprechendes gilt anteilig bei einer Beitragsregulierung, also bei einer Prämienerrhöhung („im Guten“) oder Prämienminderung („im Bösen“). Hier kommt es für die Courtage darauf an, ob der neue Makler den Maklerwechsel rechtzeitig anzeigt.

Neuer Makler zeigt Maklerwechsel rechtzeitig an

Zeigt der neue Makler den Maklerwechsel rechtzeitig an, hat er nach den Maklerusancen für die kommende Versicherungsperiode (also ab 01.01. des Folgejahrs) den Courtageanspruch. Erhöht oder mindert sich für die kommende Versicherungsperiode die Prämie, erhöht oder mindert sich auch sein Courtageanspruch.

Erfolgt für die laufende Versicherungsperiode (bis 31.12.) rückwirkend eine Prämienregulierung, für die noch der alte Makler die Courtage erhalten hat (z. B. bei Umsatzpolicen, bei denen der neue Makler zum Jahresbeginn die Prämie nach der Umsatzmeldung des VN für das Vorjahr ermittelt), erhöht oder mindert sich der Courtageanspruch des alten Maklers entsprechend je nach Prämienerrhöhung oder -minderung. Wird die Beitragsregulierung für das laufende Jahr erst im Folgejahr abgerechnet, gilt dies gleichermaßen. Der Courtageanspruch des neuen Maklers ist nicht betroffen.

Neuer Makler zeigt Maklerwechsel nicht rechtzeitig an

Zeigt der neue Makler den Maklerwechsel nicht rechtzeitig an, hat der alte Makler den Courtageanspruch auch für die kommende Versicherungsperiode. Findet hier eine Beitragsregulierung statt, hat er je nach Prämienerrhöhung oder -minderung Anspruch auf eine höhere oder geminderte Courtage. Für die laufende Versicherungsperiode (bis 31.12.) gilt dies ebenfalls, auch wenn hierfür die Abrechnung erst im Folgejahr erfolgt.

PRAXISTIPP | Als Faustregel gilt: Findet eine Beitragsregulierung nach einem angezeigten Maklerwechsel statt, ist mit Blick auf die Maklerusancen und den Schicksalsteilungsgrundsatz immer der Courtageanspruch des Maklers „im Guten wie im Bösen“ betroffen, der für den einschlägigen Zeitraum der Prämienerrhöhung bzw. Prämienenkung Courtagegläubiger des Versicherers war bzw. ist.

WEITERFÜHRENDE HINWEISE

- Beitrag „Courtage des Versicherungsmaklers von A bis Z: Das sind die wichtigsten Spielregeln – Teil 1“, VVP 3/2022, Seite 3 → Abruf-Nr. 47905483
- In der nächsten Ausgabe geht es unter anderem um den Courtageanspruch in Sonderfällen, wie z. B. beim Eigentumswechsel in der Gebäudeversicherung.

Courtage teilt
Schicksal der Prämie

Beitragsregulierung
für kommende ...

... oder laufende
Versicherungsperiode
ist zu unterscheiden

Alter Makler stets
von Beitragsregulierung
betroffen



ARCHIV
Ausgabe 3 | 2022
Seite 3–8