

COURTAGEANSPRUCH

Die wichtigsten Regeln im Umgang mit der Courtage des Versicherungsmaklers – Teil 4

■ 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. Der WVM erläutert Ihnen in mehreren Beiträgen die wichtigsten Courtageregeln. In diesem Teil geht es um den Courtageanspruch in Sonderfällen, wie z. B. bei Arbeitgeberwechsel und Übertragung der Direktversicherung. Am Ende finden Sie eine 20-Punkte-Checkliste für Courtage-Zusagen. ■

Arbeitgeberwechsel und Übertragung der Direktversicherung

Oft wird bei einem Arbeitgeberwechsel auch der Versorgungsträger gewechselt, z. B. von einer Direktversicherung zu einer Pensionskasse. Zudem arbeitet der neue Arbeitgeber meist mit einem anderen Vermittler zusammen. Rechtlich ist dagegen nichts einzuwenden. Doch was geschieht dann mit der Courtage innerhalb der Stornohaftzeit, z. B. wenn der bestehende Vertrag (Deckungsstock) auf den neuen Versicherer übertragen wird, die Versicherungsbeiträge (inklusive Dynamik) gleich bleiben und sich nur die Tarifvariante geändert hat? Muss die Courtage anteilig oder komplett zurückgezahlt werden?

Courtagevereinbarung/-zusage mit Schicksalsteilungsgrundsatz

Der ursprüngliche Versicherer kann die Abschlusscourtage vollständig oder anteilig (je nach vereinbartem Haftungszeitraum) nur zurückfordern, wenn das in der Courtagevereinbarung/-zusage geregelt wurde. Meist steht darin eine Regelung mit dem Hinweis auf den Schicksalsteilungsgrundsatz, der im Guten wie im Bösen gilt.

- Im Guten bedeutet: Der Courtageanspruch entsteht aufschiebend bedingt mit der Prämienzahlung.
- Im Bösen bedeutet: Der Courtageanspruch erlischt auflösend bedingt mit der Vertragsstornierung/-aufhebung. Der Makler muss die Courtage zurückzahlen – je nach Haftungszeitraum, der sich nach den jeweiligen Courtagebestimmungen ergibt.

Maklerusancen bei Wechsel des Vermittlers

Für den Fall des Maklerwechsels verweisen die Courtagebestimmungen in der Regel auf die Maklerusancen. Diese gelten vereinbarungsgemäß aber nur, wenn zwar ein Maklerwechsel stattfindet, der Vertrag jedoch beim selben Versicherer/Versorgungsträger verbleibt. Das bedeutet:

- Die Maklerusancen kommen nur zum Tragen, wenn der neue Arbeitgeber
 - den Vertrag mit dem alten Versorgungsträger übernimmt und
 - mit einem anderen Vermittler zusammenarbeitet.

Was wird aus der Courtage?

Zusage des ursprünglichen Versicherers ist das A und O

Alter Versorgungsträger – ja oder nein?

Maklerusancen
bei Wechsel des
Versorgungsträgers
nicht anwendbar

- Die Maklerusancen gelten dagegen nicht, wenn der neue Arbeitgeber
 - den Versorgungsträger wechselt und
 - mit Blick auf die Übertragung der ursprünglichen bAV und Neutarifizierung mit einem neuen Vermittler kooperiert.

Wichtig | In dem Fall gilt in Bezug auf den alten Versorgungsträger der Schicksalsteilungsgrundsatz „im Bösen“. Die bAV wurde aus seinem Bestand genommen („storniert“). Folge: Die Courtage ist zurückzuzahlen – je nach Haftungszeitraum.

Übertragungsablauf
ist geregelt

Übertragungsabkommen zwischen den Versorgungsträgern

Die überwiegende Zahl von Versicherern/Versorgungsträgern ist dem „Abkommen zur Übertragung zwischen den Durchführungswegen Direktversicherung, Pensionskasse oder Pensionsfonds bei Arbeitgeberwechsel“ (Abruf-Nr. 146056) beigetreten. Es ermöglicht die Fortsetzung von Verträgen der bAV bei Arbeitgeberwechsel und regelt den Übertragungsablauf wie folgt:

- Der Arbeitnehmer wechselt den Arbeitgeber und besitzt eine Versorgung beim alten Versorgungsträger.
- Der neue Arbeitgeber führt die bAV anschließend nach den Regeln des Abkommens mit dem neuen Versorgungsträger durch.
- Der neue Versorgungsträger richtet die Versorgung ein und zahlt ggf. einen Ausgleichsbetrag an den alten Versorgungsträger.

Das Übertragungsabkommen enthält Regelungen zu gezeilmerten Tarifen bzw. Abschlusskosten. Es regelt aber nicht das Verhältnis zwischen Versorgungsträgern und Vermittlern. Der GDV führt hierzu aus: „Provisionsvereinbarungen sind geschäftspolitische Entscheidungen der einzelnen Unternehmen, die unterschiedlich ausfallen und in die nicht eingegriffen wird.“

PRAXISHINWEIS | Besprechen Sie als Makler die Übertragungsproblematik mit den Versorgungsträgern und suchen Sie eine Lösung. Denn die dem Abkommen beigetretenen Versorgungsträger können in ihren Courtagebestimmungen (neben den üblichen Regelungen über den Haftungszeitraum) individuelle Regelungen treffen. Sie können z.B. vorsehen, dass der Vertriebspartner für die Übertragung eines Lebensversicherungsvertrags im Rahmen des Abkommens eine pauschale Übertragungsvergütung erhält, wenn dem Lebensversicherungsvertrag ein Monatsbeitrag in bestimmter Höhe zugrunde liegt. Ferner können sie regeln, dass der vom übernehmenden Versorgungsträger an den übertragenen Versorgungsträger geleistete Ausgleichsbetrag ganz oder teilweise von diesem an den Ursprungsmakler ausgezahlt wird.

Kein gesetzlicher
Anspruch auf
Abschlusscourtage

Kein Courtageanspruch gegen neuen Versorgungsträger

Schließt der neue Arbeitgeber die neutarifizierte bAV mit einem anderen Versorgungsträger ohne kausale Vermittlungstätigkeit des Ursprungsmaklers ab, scheidet ein Anspruch auf Abschlusscourtage nach §§ 354 Abs. 1 HGB, 653 BGB aus. Der Ursprungsmakler hat keinen Courtageanspruch gegen den neuen Versorgungsträger. Es fehlt an einer Mitursächlichkeit (vgl. Prölss/Martin, VVG, § 59, Rdnr. 76; Palandt, BGB, § 652, Rdnr. 47).

PRAXISHINWEIS | Der alte Versorgungsträger wird den übertragenen Vertrag in der Regel wie eine Vertragsstornierung behandeln. Deshalb greifen die Regelungen zum Hafungszeitraum aus den Courtagebestimmungen. Bei einem Arbeitgeberwechsel schuldet der neue Versorgungsträger dem ursprünglichen Makler eine Courtage nur bei einer gesonderten Vereinbarung zwischen den beiden.

Senkung der Abschluss- und Bestandscourtage

Einige Lebensversicherer senken die Sätze für Abschlusscourtage und reduzieren die Sätze für Bestandscourtage. Für Sie heißt das:

Keine einseitige Senkung der Courtagesätze

Es ist grds. nicht rechtens, wenn Versicherer Abschluss- bzw. Bestandscourtage einseitig kürzen. Der Versicherer muss sich an seine Courtagevereinbarung bzw. -zusage halten. Eine Ausnahme gilt nur, wenn der Versicherer die Möglichkeit, die Courtage zu kürzen, geregelt hat und Sie das akzeptiert haben. Das dürfte aber in der Regel nicht der Fall sein.

Das bedeutet: Der Versicherer muss mit Ihnen gesondert vereinbaren, dass die Courtage reduziert wird, damit die Reduzierung wirksam wird.

Neue Regeln für die Courtage bei Neugeschäft

Sind Sie mit der Reduzierung nicht einverstanden, kann der Versicherer die Courtagevereinbarung innerhalb der vereinbarten Kündigungsfrist kündigen bzw. die Courtagezusage widerrufen. Mit der Kündigung bzw. dem Widerruf kann der Versicherer Ihnen für das Neugeschäft neue Courtagebedingungen mit niedrigeren Abschluss- bzw. Bestandscourtagesätzen anbieten. Dieses Angebot können Sie annehmen oder ablehnen.

Lehnen Sie ab, werden die Versicherungsverträge, die beim Versicherer verbleiben, wie bisher verprovisioniert. Ihr Courtageanspruch bleibt so lange bestehen, wie die von Ihnen vermittelten und betreuten Versicherungsverträge bestehen. Er endet erst, wenn der Versicherungsvertrag endet oder eine andere Maklervollmacht für den Versicherungsvertrag vorgelegt wird. Das heißt: Der Versicherer müsste die Altverträge den Kunden gegenüber kündigen, um sich von den höheren Bestandscourtage lösen zu können.

Prüfung einer Courtage-Zusage

Nachfolgend finden Sie eine 20-Punkte-Checkliste für Courtage-Zusagen. Sie erfahren, worauf Sie bei einer Courtagezusage achten müssen, damit diese Ihrer Stellung als Makler gerecht wird und zudem für Sie vorteilhaft ausfällt.

■ 20-Punkte-Checkliste für Courtage-Zusagen

Erläuterung:		↑ Positiv für Makler	↓ Negativ für Makler
1.	Liegt eine Courtagezusage vor?	☐	↑
2.	Wer ist Courtage-Schuldner?	...	
3.	Gilt deutsches Recht und deutscher Gerichtsstand? Ist die ordentliche Gerichtsbarkeit gegeben?	☐	↑

Möglichkeit der Courtagekürzung selten vereinbart

Ende der Zusammenarbeit droht

Courtage, solange Versicherungsverträge bestehen

4.	Enthält die Courtage-Zusage eindeutig geregelte Courtage-Sätze (ohne Mindestumsätze) für die Vermittlung von Neugeschäft und die Bestands-Courtage?	☐	↑
5.	Ist die Courtage-Rückzahlungspflicht abschließend geregelt?		
	■ Grundsatz: „Die Courtage teilt das Schicksal der Prämie“	☐	↑
	■ Regelungen zur Courtage-Haftungszeit	☐	↑
	■ Regelungen zur Berechnung der Courtage-Rückforderung	☐	↑
	■ Keine Rückzahlungspflicht bei Verschulden des Versicherers	☐	↑
6.	Ist ein Teil der Courtage aufgrund von vertraglichen Klauselwerken gefährdet, welche Ihnen als Makler Pflichten gegenüber dem Versicherer auferlegen?	☐	↓
7.	Werden Sie durch vertragliche Regelungen gleich einem Vertreter zur Wahrung der Interessen des Versicherers angehalten? (§ 86 Abs. 1 HS. 2 HGB gilt nicht für Versicherungsmakler)	☐	↓
8.	Verpflichtet sich der Versicherer zu einer monatlichen Kontokorrentabrechnung und einer monatlichen Auszahlung auch ohne Saldoanerkennnis?	☐	↑
9.	Wird die Verjährung von Courtage-Ansprüchen verkürzt oder die Geltendmachung der Ansprüche durch Ausschlussfristen beeinträchtigt?	☐	↓
10.	Verlangt der Versicherer eine unangemessene Besicherung der unter der Courtage-Haftung stehenden Courtagen (z. B. unbegrenzte selbstschuldnerische Bürgschaften natürlicher Personen)?	☐	↓
11.	Können Sie Ihren Anspruch auf Bestands-Courtage trotz gültiger Maklervollmacht verlieren?	☐	↓
12.	Kann der Versicherer die Courtage-Zusage nur für Neugeschäft mit Wirkung für die Zukunft und unter Einhaltung einer Ankündigungsfrist widerrufen?	☐	↑
13.	Enthält die Zusage eine angemessene zeitliche Regelung, die festlegt, wann noch von einer Umdeckung und wann schon von einem (courtage-pflichtigen) Neugeschäft ausgegangen wird?	☐	↑
14.	Kann der Versicherer eine Anpassung seiner Courtage-Zusage nur bei Änderung zwingender gesetzlicher Regelungen vornehmen?	☐	↑
15.	Weicht der Versicherer den zeitlich unbegrenzten Kundenschutz dadurch auf, dass Sie in versteckten Klauseln Ihr Einverständnis zu Werbe- und Bestandsaktionen erklären?	☐	↓
16.	Gewährt der Versicherer Ihnen Mitarbeiter- und Untervermittlerschutz?	☐	↑
17.	Wird die Courtage-Zahlung im Falle der Rechtsnachfolge des Maklers von der Zustimmung des Versicherers abhängig gemacht?	☐	↓
18.	Schränkt der Versicherer Ihre gewerbliche Tätigkeit dadurch ein, dass Sie sich nur dann Untervermittlern bedienen dürfen, wenn der Versicherer aufgrund der einzureichenden Unterlagen jedem einzelnen Untervermittler zugestimmt hat?	☐	↓
19.	Genügt dem Versicherer eine nachgewiesene Versicherungsvermittlerregistrierung?	☐	↑
	Oder wird unter dem Deckmantel der Qualitätssicherung zum Beispiel die Teilnahme an Produktschulungen verlangt?	☐	↓
20.	Besonderheiten bei Courtage-Zusagen deutscher Vertriebsgesellschaften, die sich auf die Zwischenvermittlung für ausländische Versicherer konzentrieren:		
	■ Verlangt die Vertriebsgesellschaft von Ihnen die ausschließliche Zusammenarbeit mit dieser bei Vermittlung von Verträgen eines bestimmten Versicherers?	☐	↓
	■ Verpflichtet sich die Vertriebsgesellschaft zur Bestandsfreigabe auf einfache schriftliche Anforderung durch Sie?	☐	↑

DOWNLOAD

Beiträge und Abkommen



WEITERFÜHRENDE HINWEISE

- Beitrag „Die wichtigsten Regeln im Umgang mit der Courtage des Versicherungsmaklers“, Teil 1, WVM 3/2016, Seite 5, Teil 2, WVM 4/2016, Seite 5 und Teil 3, WVM 5/2016, Seite 5
- Abkommen zur Übertragung zwischen den Durchführungswegen Direktversicherung, Pensionskasse oder Pensionsfonds bei Arbeitgeberwechsel“, Abruf-Nr. 146056