

MAKLERWECHSEL/COURTAGEANSPRUCH

Was geschieht mit der laufenden Courtage nach den Maklerusancen bei einem Maklerwechsel?

| Bei einem Maklerwechsel stellt sich regelmäßig die Frage: Was geschieht mit der laufenden Courtage des Ursprungsvermittlers? In vielen Fällen greifen die Maklerusancen. Was aber gilt, wenn die Courtageregeln auf die Usancen nicht ausdrücklich Bezug nehmen? Einige Versicherer wenden die Usancen dennoch an mit der Begründung, dies sei schließlich „Handelsbrauch“. Zu Recht? |

Die Situation beim Maklerwechsel

Bei einem Maklerwechsel stellt sich die Situation wie folgt dar: Der Versicherungsnehmer (VN) kündigt während der Laufzeit des Versicherungsvertrags einen bestehenden Maklervertrag und beauftragt einen anderen Makler mit der Betreuung seiner Versicherungsangelegenheiten. In dem Fall ergibt sich grundsätzlich aus dem Versicherungsvertrag für den Versicherer nach § 241 Abs. 2 BGB die Nebenpflicht, den Maklerwechsel zu akzeptieren und mit dem neuen Makler zusammenzuarbeiten.

Die zu zahlende Folgecourtage ist in die Prämie eingepreist worden. Daher stellt sich die Frage, ob und wie die Courtageanteile für die weitere Betreuung aufzuteilen sind (vgl. Prölss/Martin, VVG, 30. Aufl., München 2018, § 59, Rz. 122).

Maklerusancen haben keine direkte gesetzliche Grundlage

Konkrete gesetzliche Vorgaben bezüglich eines Maklerwechsels gibt es nicht. Daher sind die Maklerusancen mangels Rechtsnormqualität zwischen Versicherer und Makler nicht automatisch bindend, wenn in den Courtagebestimmungen nicht ausdrücklich auf sie Bezug genommen wird (vgl. Mario Zinnert, Recht und Praxis des Versicherungsmaklers, 1. Auflage, 2008, Seite 324).

Orientierung kann allenfalls § 346 HGB geben. Dort ist geregelt: „Unter Kaufleuten ist in Ansehung der Bedeutung und Wirkung von Handlungen und Unterlassungen auf die im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche Rücksicht zu nehmen.“ Eine entsprechende Regelung findet sich in § 310 Abs. 1 S. 2, Hs. 2 BGB, der jedoch nur im Rahmen von AGB, die auch gegenüber Unternehmern (= Maklern) anwendbar sind, gilt: „.... auf die im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche ist angemessen Rücksicht zu nehmen.“

Wegen ihrer Unbestimmtheit lösen diese Regelungen jedoch die teils sehr unterschiedlichen Fallgestaltungen beim Maklerwechsel nicht in allen Fällen. In diesem Zusammenhang ist ohnehin fraglich, ob die Maklerusancen stets als Handelsbrauch anzusehen sind.

Versicherer
muss mit Makler
zusammenarbeiten

Maklerusancen nicht
automatisch bindend

Gesetz bietet
Orientierung – mehr
aber auch nicht

Zwei Fälle in der Praxis

Maklerusancen gelten bei vertraglicher Vereinbarung

Werden die Maklerusancen ausdrücklich in der Courtagevereinbarung bzw. -zusage geregelt und durch eine Individualabrede nicht abgewandelt, gilt üblicherweise Folgendes:

Maklerwechsel bei einjährigem Versicherungsvertrag

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

- Zeigt der neue Versicherungsmakler sein Mandat rechtzeitig unter Beachtung der Kündigungsfrist vor dem letzten Kündigungszeitpunkt an (z. B. für einen Schadenversicherungsvertrag mit der Fälligkeit 01.01. spätestens am 30.09. des Vorjahrs), geht der Courtageanspruch am 01.01. auf den neuen Makler über.
- Erfolgt der Maklerwechsel bei einem einjährigen Versicherungsvertrag erst nach dem 30.09., also z. B. zwischen 01.10. und 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 mehrjährigem Versicherungsvertrag

Bei mehrjährigen Sachversicherungsverträgen wird die Courtage nach den Maklerusancen üblicherweise bis zum Ende der ursprünglichen Laufzeit, also der Restlaufzeit des Versicherungsvertrags, zwischen den Versicherungsmaklern im Verhältnis 50 : 50 geteilt. Ab der nächsten Fälligkeit geht der volle Courtageanspruch auf den neuen Makler über.

Sonderfälle Lebens- und Kranken- versicherung

Im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung zahlt der Versicherer in der Regel nach Abschluss des Versicherungsvertrags eine einmalige Abschlusscourtage. In den folgenden Versicherungsjahren zahlt er eine laufende Courtage (Bestands- bzw. Betreuungscourtage). Diese steht allein dem neuen Makler zu.

Besonderheiten bei der Dynamik

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

Usancen in Courtagevereinbarung/-zusage nicht geregelt

Fehlt hingegen eine ausdrückliche Vereinbarung in Bezug auf die Maklerusancen in der Courtagevereinbarung bzw. -zusage, gilt: Hier ist durch Auslegung bzw. unter sachgerechter Interessenabwägung nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung eines etwaigen Handelsbrauchs nach § 157 BGB

zu ermitteln, wie hinsichtlich der Courtage zu verfahren ist (Beckmann/Matuschke-Beckmann, Versicherungsrechts-Handbuch, 2. Aufl., München 2009, § 5, Rz. 402; Prölss/Martin aaO., § 59, Rz. 136 f.).

Ob ein herrschender Handelsbrauch besteht, hat im Streitfall der jeweilige Tatrichter festzustellen, der sich hierbei erforderlichenfalls sachverständiger Hilfe bedienen muss, etwa indem er ein Gutachten der IHK oder anderer Sachverständiger einholt. Zumindest ist die Aufteilung der Provision, so der BGH, zwischen Erst- und Zweitmakler in der juristischen Literatur als teilweise verbreiteter Handelsbrauch ausdrücklich nur für Versicherungsverträge mit mehrjähriger Laufzeit anerkannt (BGH, Urteil vom 13.01.2005, Az. III ZR 238/04, Abruf-Nr. 050368; OLG Hamm, Urteil vom 08.12.1994, Az. 18 U 279/93, Abruf-Nr. 010317; a. A. Prölss/Martin aaO., § 59, Rz. 138).

Kein Automatismus – Einzelfall entscheidet

Die Rechtsprechung zeigt, dass es letztlich immer auf die jeweilige Fallgestaltung ankommt, um beurteilen zu können, ob die Maklerusancen mangels ausdrücklicher vertraglicher Regelungen anwendbar sind. Dabei werden dem Maklerwechsel Fälle gleichgestellt, in denen ein Versicherer die Betreuung eines Versicherungsvertrags selbst übernimmt und nach Handelsbrauch bei derartigen Verträgen der Courtageanspruch im Fall des Maklerwechsels dem Erstmakler ebenfalls verloren geht (BGH, Urteil vom 13.01.2005).

Insgesamt gibt es sehr unterschiedliche Regelungen in den Courtagevereinbarungen bzw. -zusagen. Nachfolgend finden Sie zwei gängige Regelungen:

■ Gängige Regelungen in Courtagevereinbarungen

- **Regelung mit Bezugnahme auf Maklerwechsel:** „Der Makler hat so lange einen Anspruch auf die laufende Courtage, solange der Versicherungsvertrag besteht, der Kunde die Versicherungsprämie zahlt und dem Versicherer kein anderer Betreuungswunsch des Kunden zur Kenntnis gebracht wird. Wünscht der Kunde den Wechsel der Betreuung, gelten die Maklerusancen als vereinbart.“

Hier ist es unstrittig, die Maklerusancen gelten als Grundlage dafür, wie mit der künftigen Courtagezahlung bei einem Maklerwechsel zu verfahren ist. Fehlt der zweite Satz in der Vereinbarung, sind die Maklerusancen nicht automatisch anwendbar. Einigen sich die Parteien nicht, müsste im Streitfall ein Richter nach Treu und Glauben entscheiden, wie im konkreten Fall hinsichtlich der Courtage zu verfahren ist und klären, ob ein etwaiger Handelsbrauch nach § 157 BGB zu berücksichtigen wäre (s. o.).

- **Regelung ohne Maklerwechsel:** „Der Makler hat so lange einen Anspruch auf die laufende Courtage, solange der Versicherungsvertrag besteht und der Kunde die Versicherungsprämie zahlt.“

Nach dem Wortlaut der Regelung würde ein Maklerwechsel für die Zahlung der laufenden Courtage keine Rolle spielen, solange der vom Ursprungsmakler vermittelte Versicherungsvertrag besteht und der Kunde die Prämie zahlt. Dennoch versuchen einige Versicherer in dem Fall immer wieder, eine andere Lösung durchzusetzen, um auch dem neuen Makler bzw. Vermittler eine Courtage zahlen zu können, bei gleichzeitiger Streichung der Courtage des Ursprungsvermittlers.

Aufteilung als Handelsbrauch nur bei mehrjährigen Verträgen

Wenn Versicherer direkt betreut, geht Courtageanspruch verloren

Courtageanspruch entfällt mit Ende der Betreuung

Einige Versicherer interpretieren Regelung anders

Bei Maklerwechsel
entfällt Rechtsgrund
für Courtage

PRAXISTIPP | Mit der vorstehenden Regelung hat der Ursprungsmakler gute Chancen, sich hiergegen erfolgreich zu wehren. Denn in der Courtage, die grundsätzlich die Vermittlung und die spätere Betreuung abgilt, ist auch ab dem zweiten Versicherungsjahr noch Vermittlungsentgelt enthalten (BGH, Urteil vom 27.11.1985, Az. IVa ZR 68/84, Abruf-Nr. 208661).

Betreuung als Voraussetzung für Courtage – ja oder nein

Wird die laufende Courtage vertraglich ausdrücklich von der Betreuung des Kunden abhängig gemacht, würde bei einem Maklerwechsel der Rechtsgrund für die Courtage mangels Betreuung durch den Ursprungsmakler wegfallen. Denn die Betreuung ginge dann auf den neuen Makler über. Der Versicherer könnte die Betreuungsentgeltvereinbarung mit dem Ursprungsmakler nach § 626 BGB aus wichtigem Grund kündigen (Prölss/Martin aaO., § 59, Rz. 122).

Setzt die laufende Courtage vertraglich hingegen keine Betreuung des Kunden voraus, könnte die Courtage auch als eine aus dem Abschluss des Geschäfts abgeleitete Courtage gewertet werden. Das hätte zur Folge, dass der Ursprungsmakler die Courtage nach wie vor für sich beanspruchen kann. Der neue Makler hat demzufolge nicht automatisch einen Anspruch auf eine Betreuungscourtage, zumal er die Betreuung als Sachwalter seinem Kunden, nicht jedoch (auch) dem Versicherer gegenüber schuldet.

Umgang mit Maklerwechsel in der Praxis

Klare Regelungen helfen. Je klarer Courtageregelungen im Falle des Maklerwechsels sind, desto weniger auslegungsbedürftig sind sie. Das gilt in Bezug auf die Maklerusancen insbesondere dann, wenn nicht nur pauschal auf sie Bezug genommen wird, sondern sie im besten Fall konkretisiert werden.

Fehlende Formulierungen begründen dagegen keine automatische Anwendung der Maklerusancen. Unklare Formulierungen weisen ebenfalls nicht in jedem Fall auf die Anwendbarkeit der Maklerusancen hin. Denn sie dürfen nicht per se zulasten des Maklers gehen, wie z. B. folgende Regelung zeigt, in der nicht bzw. nicht an anderer Stelle ausdrücklich auf die Maklerusancen Bezug genommen wird: „Muss das Versicherungsunternehmen Provision bzw. Courtage an einen Dritten zahlen, wird die Courtage des Maklers entsprechend gekürzt.“

Maklerusancen
stets vereinbaren

PRAXISTIPP | Rechtssicherheit sollte es bei einem Maklerwechsel sowohl für den abgebenden und übernehmenden Makler als auch für den Versicherer geben. Letztlich liegen klare Regelungen im Interesse aller Beteiligten. Denn nur so lassen sich gerichtliche Auseinandersetzungen vermeiden. Da die Maklerusancen nicht nur rechtsbegründende, sondern auch rechtsverpflichtende Bestandteile (Courtageverzicht) haben, sollten sie stets vertraglich vereinbart werden.

DOWNLOAD
Sonderausgabe
auf wvm.iww.de



WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- Sonderausgabe „Courtage: Die wichtigsten Regeln im Umgang mit der Maklercourtage“ auf wvm.iww.de → Abruf-Nr. 39325510