

Honorarberatung im Fokus

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Versicherungsvermittler haben nur äußerst eingeschränkte Möglichkeiten, Versicherungsnehmer gegen Honorar zu beraten. Weder das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts noch das 2008 kommende Rechtsdienstleistungsgesetz haben diese Chancen wesentlich verbessert. Versicherungsvermittlern ist damit wie bisher die rechtliche Beratung lediglich als Nebenleistung der von ihnen gemäß § 42 a VVG typischerweise ausgeübten Vermittlungstätigkeit gestattet.

Zwar erlaubt die Vorschrift des § 34 d Abs. 1 der Gewerbeordnung dem Versicherungsmakler nunmehr, Versicherungsnehmer bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten, wenn die Beratenen nicht Verbraucher sind. Die gesetzlichen Neuerungen beschränken damit jedoch die Möglichkeit der Honorarberatung für Versicherungsvermittler in dreifacher Hinsicht.

Zum ersten dürfen nur Versicherungsmakler Honorarberatung leisten. Zum zweiten darf sich die Beratungstätigkeit nur auf die Vereinbarung, Änderung und Prüfung von Versicherungsverträgen erstrecken. Zum dritten darf sie lediglich gegenüber gewerblichen Kunden ausgeübt werden.

Unsere Themen

- Honorarberatung im Fokus
- Vertreter oder Makler? Welches Schweinderl hätten's denn gern ?
- Geld zurück - auch für Luftballons
- Verjährung der Ansprüche aus 2003 und 2004 droht!
- Aktuelle Rechtsprechung

Eine Beratungstätigkeit gegen Honorar würde den Vertreter zudem verpflichten, die Interessen des Versicherungsnehmers wahrzunehmen, was der zwingenden Vorschrift des § 86 Abs. 1, 2. Halbsatz HGB widerspricht, nach der er das Interesse der vertretenen Versicherer wahrzunehmen verpflichtet ist.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hatte die Honorarberatung bisher auf abschlusskostenfrei kalkulierte Tarife beschränkt. Ein Honorar neben der Courtage verstöße gegen § 134 BGB mit der Folge, dass die Honorarvereinbarung unwirksam sei. Allerdings zeigen neuere gerichtliche Entscheidungen, dass einseitige Verstöße gegen gesetzliche Vorschriften nicht ohne weiteres zur Nichtigkeit einer Honorarabrede führen. Allenfalls dann, wenn sich der Versicherungsmakler in Allgemeinen Geschäftsbedingungen neben der Courtage ein Honorar versprechen ließe, könnte der den Versicherungsnehmer unangemessen benachteiligenden Honorarabrede die Wirksamkeit zu versagen sein. Die Rechtfertigung einer Honorarvereinbarung neben einer Courtage hingegen erfordert besondere Kundenvorteile. Der Versicherungsmakler könnte etwa eine kostenintensive Marktrecherche eigens im Interesse des Versicherungsnehmers durchführen. Der Aufwand muss dabei allerdings deutlich über die ihm nach § 42 b Abs. 1 VVG obliegende Pflicht zur Marktrecherche oder die ihm gemäß § 42 c VVG obliegende Befragungspflicht hinausgehen. In jedem Fall aber darf er dem Kunden gegenüber nicht verschweigen, dass er eine Courtage von dem Versicherer erhält, sonst riskiert er seinen Honoraranspruch gegen den Kunden gemäß § 654 BGB.

Die Möglichkeit zur Honorarberatung besteht nicht, wenn die Beratung keinen Bezug zum Abschluss, der Anpassung oder Analyse einer Versicherung hat.

Fraglich ist, ob der Versicherungsmakler beim Privatkunden wenigstens im Rahmen einer ganzheitlichen Finanzplanung für die Datenerhebung und Dokumentation der Analyseergebnisse sowie der Abschlussempfehlungen ein Honorar verlangen kann. Soweit die Datenerhebung dem



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

Abschluss von Versicherungsverträgen dient, erfüllt er lediglich die ihm obliegenden Dokumentationspflicht nach § 42 c Abs. 1 Satz 2 VVG. Die Datenerhebung zur Anbahnung eines Investmentfondsgeschäfts erfüllt zwar nicht eine ihn selbst treffende Befragungspflicht. Allerdings ist das betreffende Wertpapierdienstleistungsunternehmen gemäß § 31 Abs. 2 Nr. 1 WpHG verpflichtet, von dem Kunden Angaben über die mit dem Geschäft verfolgten Ziele und über dessen finanzielle Verhältnisse einzuholen. Dies dürfte auch für geschlossene Fonds gelten.

Im Ergebnis könnte dies auch auf ein erfolgsunabhängiges Honorar hinauslaufen. Erfolgsunabhängige Honorare eines Maklers weichen nach der Rechtsprechung vom gesetzlichen Leitbild der Erfolgsvergütung des Maklers ab und benachteiligen den Maklerkunden stets unangemessen. Sie führen deshalb zur Unwirksamkeit der Honorarabrede.

Möglich dürfte es allenfalls sein, dass der Versicherungsmakler mit dem Kunden ein Entgelt für den Fall vereinbart, dass seine gesamtheitliche Beratung zu einem bestimmten Mindesterfolg führt. In diesem Fall handelt es sich bei dem Honorar um ein Erfolgshonorar, dass für eine über die einzelnen Geschäftsanbahnungen hinausgehende gesonderte Leistung zum Gegenstand hat.

Vertreter oder Makler? Welches Schweinderl hätten'S denn gern?

Rechtsanwalt Sascha Alexander Stallbaum

Das Versicherungsvermittlergesetz (VVG) hat dazu geführt, dass das so heitere Berateratun nunmehr auf gerichtlicher Ebene ausgetragen wird. So war ein Handelsvertreter unlängst von einer Vertriebsgesellschaft auf Unterlassung in Anspruch genommen worden, weil er sich den Kunden als Makler vorgestellt hatte. Der Vertreter hielt dies für gerechtfertigt, weil er eine Handelsvertreterstätigkeit für eine Maklervertriebsgesellschaft ausgeübt hatte. Die klagende Mitbewerberin, die lediglich den Status eines Versicherungsververtreters hatte, rügte das Auftreten des Handelsvertreters als unlauteren Wettbewerb.

Das Landgericht Ulm gab dem Handelsvertreter recht. Es entschied, dass einem Mitbewerber ein Unterlassungsanspruch nach dem Gesetz über den unlauteren Wettbewerb nicht zusteht, wenn der für eine Vertriebsgesellschaft, die als Makler im Geschäftsverkehr auftritt, als Handelsvertreter Tätige im Verkehr ebenfalls als Makler auftritt. Zwar sei durchaus festzustellen, dass die gesetzlichen Definitionen im HGB und im Versicherungsvermittlergesetz voneinander abweichen; dies aber entspräche Sinn und Zweck der Neuregelung im VVG und der Versicherungsvermittlungsverordnung. Die danach erforderli-

chen statusbezogenen Erstinformationen sollten gewährleisten, dass der Angesprochene sachgerechte Entscheidungen treffen könne und Kenntnis davon erhalte, auf welcher Markt- und Informationsgrundlage die Vermittlungsleistung erbracht wird.

Für die sachgerechte Entscheidung des Versicherungsinteressenten sei maßgebend, ob ihm das Angebot von einem an Produktgeber gebundenen Vertreter oder einem ungebundenen Versicherungsmakler unterbreitet werde. Nur so sei die notwendige statusbezogene Transparenz dafür geschaffen, auf welcher Seite der Vermittler oder Berater stehe. Handelsvertreter, die für einen Makler tätig würden, seien daher im Außenverhältnis zum Kunden als Versicherungsmakler einzuordnen. Dass der Handelsvertreter sich vertraglich an den Versicherungsmakler gebunden habe, ändere daran nichts. In dem maßgeblichen Verhältnis zum Kunden sei der Handelsvertreter nach der Gesetzeslage verpflichtet, darauf hinzuweisen, dass er auf der Nachfragerseite stehe. Sein Auftreten als Versicherungsmakler sei daher statusbezogen korrekt und wettbewerbsrechtlich nicht zu beanstanden. Der Hinweis, er sei Versicherungs- oder Handelsvertreter, würde demgegenüber den Umfang seiner Pflichten dem Kunden nicht deutlich machen. Eine weitergehende Verpflichtung des Handels-

“



Sascha Alexander Stallbaum ist bei Blanke Meier Evers im Makler- und Agenturvertretungsrecht und im Recht der Kapitalbeteiligungsvermittlung tätig.

vertreters, den Kunden auch darauf hinzuweisen, dass er für den Versicherungsmakler als Handelsvertreter tätig werde, lässt sich dem Gesetz nicht entnehmen. Im Übrigen fehle es jedenfalls dann an einer Täuschung hinsichtlich des Status, in dem der Vermittler tätig werde, wenn der Vermittler auch eine gleich lautende Registrierung im Vermittlerregister beantragt habe.

Die Entscheidung stellt in erfreulicher Weise klar, dass Maklervertriebe, die im Hinblick auf die erforderlichen Compliance-Regelungen aus Gründen des Enthaltungsmanagements darauf angewiesen sind, mit Vertriebspartnern im Status eines Handelsvertreters zu kontrahieren, im Geschäftsverkehr auch über ihre Handelsvertreter als Makler auftreten können.

Aktuelle Rechtsprechung

Kontinuitätsprovision als Vermittlungsprovision

BfH, Urteil vom 19.04.2007

Die im Fondsgeschäft gezahlte Kontinuitätsprovision hat ein umsatzsteuerfreies Entgelt für die Vermittlungsleistung des Anlagevermittlers zum Inhalt, wenn eine über die Vermittlungsleistung hinausgehende Leistungspflicht des Anlagevermittlers, an die die Zahlung der Kontinuitätsprovision gebunden wäre, nicht existiert. Dies ist der Fall, wenn nicht ersichtlich ist, dass der Anlagevermittler weitere Leistungen neben der Vermittlung zu erbringen hat. Die Tatsache, dass eine Kontinuitätsprovision letztlich für den dauerhaften Vermittlungserfolg geleistet wird, lässt keinen Rückschluss auf eine dahinter stehende selbständige umsatzsteuerbare Leistung des Anlagevermittlers zu. Der Würdigung steht auch nicht entgegen, dass die endgültige Höhe des Entgelts bei Erbringung der Vermittlungsleistung noch nicht feststeht, weil sie von in der Zukunft liegenden Faktoren, dem stichtagbezogenen ermittelten Bestand, abhängt. Auch dann, wenn es wegen der Möglichkeit des Bankenwechsels denkbar ist, dass Fondsanteile zur Bemessungsgrundlage für die Kontinuitätsprovision herangezogen werden, deren Erwerb nicht zuvor von dem Anlagevermittler vermittelt worden sind,

rechtfertigt dies weder eine Einordnung als umsatzsteuerbare Leistung noch steht es der richterlichen Würdigung entgegen, die Kontinuitätsprovision die in unmittelbarem Zusammenhang mit der Vermittlungsleistung stehe. Dass muss jedenfalls dann gelten, wenn keine Anhaltspunkte dafür gegeben sind, dass der Anlagevermittler die Kontinuitätsprovision auch erhält, wenn er keinerlei Wertpapiere vermittelt hat.

Volle Provision für Zweitarrif

LG München, Urteil vom 25.06.2007

Das Landgericht München hat zwei Allianzvertretern für die von ihnen vermittelten Kraftkompakttarife die Provision nach den Sätzen für den Normaltarif zugesprochen. Die Allianz hatte einseitig eine verminderte Provision für den Zweitarrif festgesetzt. Mit einer niedrigeren Prämie spricht der Tarif preissensible Kunden an. Nach Ansicht des Gerichts handelt es sich bei dem Zweitarrif nicht um ein neues Vertriebsprodukt. Nur für dieses könne der Unternehmer die Provision frei festsetzen. Dies setze allerdings voraus, dass ein bisher nicht versichertes Wagnis oder eine neue Sparte versichert werde, für die bislang keine Provisionsfestlegung erfolgt sei. Die Allianz könne sich auch nicht auf die Regelung im Agenturvertrag berufen, mit der sie sich die Neufestsetzung der Provisionen bei Einführung neuer Tarife vorbehalten habe.

Die Klausel benachteilige die Vertreter unangemessen. Sie sei nicht auf schwerwiegende Gründe beschränkt und berücksichtige in ihren Voraussetzungen und Folgen die Interessen der Vertreter nicht hinreichend. Deshalb sei ihr die Wirksamkeit gemäß § 307 BGB zu versagen. Die Allianz hat Berufung gegen das Urteil eingelegt.

Keine Vorschussrückzahlung bei Kündigungserschwernis

LG Osnabrück, Urteil vom 25.05.2007

Grundsätzlich sind Vorschüsse des Unternehmers an den Handelsvertreter insbesondere bei Aufnahme der Tätigkeit nicht zu beanstanden. Zeitlich unbeschränkte monatliche Vorschusszahlungen, die über die Überbrückung eines regelmäßig zu Beginn des Vertretervertrages bestehenden Bedarfs zur Deckung des Lebensunterhalts erheblich hinausgehen und die keinen Bezug zu konkret zu erwartenden Provisionen haben, erfüllen den Tatbestand einer unzulässigen Kündigungserschwernis. Dies gilt jedenfalls dann, wenn die Höhe des Vorschusses praktisch nicht geändert wird, obwohl der Handelsvertreter nach einer Vertragsdauer von mehr als einem Jahr nicht annähernd Provisionen in Höhe der Vorschusszahlungen erwirtschaftet hat. Zur Folge hat dies, dass der Unternehmer die Rückzahlung des unverdienten Vorschusses nicht begehren kann, weil die Vorschusszahlung

Geld zurück – auch für Luftballons!

Rechtsanwältin Daniela Eikelmann

In einer Entscheidung des Landgerichts Heilbronn vom 11. Mai 2007 hatte sich das Gericht mit der Frage zu befassen, welche Unterlagen bzw. welches Material im Sinne des § 86 a Abs. 1 HGB erforderlich und dem Handelsvertreter damit unentgeltlich zur Verfügung zu stellen ist. Das Gericht urteilte, dass dem Handelsvertreter neben einer Kundenzeitschrift und Software auch Werbematerial wie Luftballons und Kugelschreiber zur Anpreisung der Produkte kostenlos zu überlassen sind.

In dem Urteil des Gerichts heißt es, dass eine vom Unternehmen herausgegebene Kundenzeitschrift mit nur einem sehr eingeschränkten Individualisierungsgrad und einer Bezugsverpflichtung des Handelsvertreters unentgeltlich zur Verfügung zu stellen sei. Dies gelte auch dann, wenn der Handelsvertreter aufgrund der Umstände davon ausgehen musste, zur Abnahme der Zeitschrift verpflichtet zu sein. Im entschiedenen Fall hatte das Unternehmen gegenüber seinen Handelsvertretern eine Bezugsverpflichtung auferlegt und im Verfahren behauptet, später sei eine abweichende Entscheidung getroffen worden, wonach die Weigerung eines Handelsvertreters, die Zeitung abzunehmen, akzeptiert würde. Allerdings wurde dies den Handelsvertretern gegenüber nicht kommuniziert. In einem solchen Fall müsse der Handels-

vertreter davon ausgehen, zum Bezug verpflichtet zu sein, so dass eine entsprechende unentgeltliche Überlassung seitens des Unternehmers geschuldet sei, so das Gericht. Weiter wird in der Entscheidung ausgeführt, dass Werbegeschenke erforderliche Unterlagen im Sinne des § 86 a Abs. 1 HGB seien. Mit den entsprechenden Artikeln habe der Berater einen besseren Zugang zu den Kunden und allein deshalb sei bereits eine unentgeltliche Bereitstellung vom Unternehmer geschuldet. Nach heutigem allgemeinen Verständnis über den Ablauf des Kundengesprächs gehöre hierzu auch die Zurverfügungstellung kleinerer Werbegeschenke wie Kugelschreiber oder Luftballons für die Kinder.

Zudem seien auch Schulungen und Software im Sinne des § 86 a Abs. 1 HGB erforderlich, wenn der Handelsvertreter ohne diese nicht mit dem EDV-System des Unternehmens arbeiten könne.

Überlässt der Unternehmer dem Handelsvertreter Unterlagen im Sinne des § 86 a Abs. 1 HGB nicht kostenfrei, so hat der Handelsvertreter einen Anspruch auf Rückzahlung der von ihm gezahlten Beträge aus ungerechtfertigter Bereicherung nach § 812 Abs. 1 1. Var. BGB. Dem Urteil kommt wegen der bislang in der Rechtsprechung vollkommen ungeklärten und für eine Vielzahl von Handelsvertreterverträgen erheblichen Frage der Reichweite

“



Daniela Eikelmann ist bei Blanke Meier Evers im Makler- und Agenturvertretungsrecht tätig.

des § 86a Abs. 1 HGB grundsätzliche Bedeutung zu. Die Entscheidung erweitert den Umfang der vom Unternehmen dem Vertreter unentgeltlich zur Verfügung zu stellenden Unterlagen in deutlichem Maße. Insbesondere ist die Klarstellung des Gerichts begrüßenswert, dass diejenigen Unterlagen, die für die Tätigkeit des Handelsvertreters unerlässlich sind, wie beispielsweise spezielle Softwarekomponenten, unter die Vorschrift des § 86 a Abs. 1 HGB fallen und daher kostenfrei dem Handelsvertreter zu überlassen sind. Erfreulich ist aus Sicht der Handelsvertreter, dass vom Unternehmer nach diesem Urteil auch bereit gehaltene Werbemittel kostenlos an den Handelsvertreter abgegeben sind. Ob sich der Entscheidung des Gerichts, dass dem Vertreter auch kleinere Werbematerialien unentgeltlich zur Verfügung zu stellen seien, weitere Gerichte anschließen werden, bleibt abzuwarten. Das Urteil ist zur Zeit noch nicht rechtskräftig.

den Handelsvertreter in seinen Rechten beeinträchtigt, den Vertretervertrag ordentlich oder außerordentlich zu kündigen. Dieses Recht wird durch die zwingenden Vorschriften des § 89 Abs. 2 Satz 1 HGB und des § 89 a Abs. 1 Satz 2 HGB geschützt.

Unternehmenspräsentation keine Abwerbung

LG Oldenburg, 27.07.2007

Besteht für die in einer Vertriebsgesellschaft tätigen Handelsvertreter ein Anlass, sich Gedanken über ihre Zukunft zu machen, weil die bisher vertretene Vertriebsgesellschaft in ein Wettbewerbsunternehmen eingebracht werden soll, so erfüllt ein mit Führungsaufgaben betrauter Handelsvertreter nicht den Tatbestand einer vertragswidrigen Abwerbung von Mitarbeitern, wenn er ihm unterstrukturierten Untervermittlern eine Präsentation zeigt, wie er sich eine eigene Vertriebsgesellschaft vorstellt. Dies gilt jedenfalls dann, wenn die Untervermittler an die Führungskraft herantreten sind, um in Erfahrung zu bringen, was an den Gerüchten dran ist, dass er eine eigene Vertriebsgesellschaft gründen möchte und er auf Wunsch dieser Untervermittler den Präsentationstermin vereinbart. Erforderlich ist ferner, dass es sich bei dem präsentierten Unternehmen um ein Modell ohne jeden festen Hindergrund handelt und lediglich eine vage Möglich-

keit einer geschäftlichen Zusammenarbeit vorgestellt wird. Dies ist immer dann der Fall, wenn von einer Umsetzung des Modells in zeitlicher Hinsicht keine Rede ist und die Führungskraft auch nicht zusätzlich auf die Untervermittler einwirkt, das Unternehmen zu wechseln. Unter diesen Umständen stellt das vorgestellte Modell lediglich eine Gedankenübung für ein Projekt dar, dass so allgemeingültig ist, dass es unbedenklich ist.

Bewusste Ausnutzung fremden Vertragsbruchs nicht mehr wettbewerbswidrig

BGH, Urteil vom 11.01.2007

Ein Unternehmer, der mit einem Handelsvertreter kooperiert, dem die Tätigkeit für Wettbewerber untersagt ist und der vertraglich noch auf ein anderes Unternehmen reversiert ist, handelt nicht bereits dann unlauter, wenn er den Vertragsbruch des Handelsvertreters lediglich ausnutzt, ohne ihn hierzu zu verleiten. Dies gilt entgegen der früheren Rechtsprechung selbst dann, wenn der Unternehmer das Wettbewerbsverbot kennen muss oder kennt. Der Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot entfaltet lediglich Wirkungen im Vertragsverhältnis zwischen dem Handelsvertreter und seinem Vertragspartner, nicht dagegen gegenüber dem Konkurrenten, für die der Handelsvertreter vertragswidrig tätig wird. Der vertretene Unternehmer ist

ausreichend dadurch geschützt, dass er seinen vertragsbrüchigen Handelsvertreter auf Unterlassung und Schadensersatz in Anspruch nehmen kann. Die Ausnutzung des Vertragsbruchs ist nur noch dann unlauter, wenn der Wettbewerber auf den Vertragsbruch hingewirkt oder den Vertreter dazu veranlasst hat oder wenn mit dem Ausnutzen des fremden Vertragsbruchs durch den Wettbewerber die Gefahr einhergeht, dass Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse des Mitbewerbers verwertet werden.

Pflicht zur bedarfs- und einkommensgerechten Beratung

BGH, Urteil vom 14.06.2007

Der Versicherungsmakler hat gegenüber dem Versicherungsnehmer eine umfassende Beratungs- und Betreuungspflicht. Dies bedeutet, dass er eine Lebensversicherung anbieten muss, die dem Bedarf des angesprochenen Versicherungsnehmers und dessen finanzieller Leistungsfähigkeit entspricht. Kommt er dieser Pflicht nicht nach und muss der Versicherungsnehmer den Lebensversicherungsvertrag bereits nach 4 Monaten kündigen, weil er sich die hohen Beiträge nicht mehr leisten kann, ist der Versicherungsmakler dem Versicherungsnehmer gemäß § 280 Abs. 1 BGB zum Schadensersatz verpflichtet.

Vorträge zu aktuellen Themen - Referent: Jürgen Evers
„Gewusst wie - Tücken einer Courtagezusage vermeiden“
 24.10.2007, 14:00-14:45, Workshop-Raum 1, Halle 5
„Renaissance des Mehrfachagenten - Trägerische Sicherheit!“
 25.10.2007, 14:00-14:45, Workshop-Raum 3, Halle 5

Achtung: Verjährung der Ansprüche aus 2003 und 2004 droht!

Rechtsanwalt Heiko Nicolaus

Im Dezember 2007 drohen Ansprüche der Parteien eines Versicherungsvertragsverhältnisses sowohl aus dem Jahr 2003 wie auch aus dem Jahr 2004 zu verjähren. Darüber hinaus können Ansprüche bereits mit Ablauf des 14. Dezembers 2007 und nicht - wie sonst - zum Jahreswechsel verjähren. Dies ist die Folge der am 15. Dezember 2004 in Kraft getretenen Aufhebung des § 88 HGB alte Fassung (a.F.) durch das Schuldrechtsmodernisierungsgesetz (SchuldRMoAnpG) vom 9. Dezember 2004.

Nach dem aufgehobenen § 88 HGB a.F. waren Ansprüche bislang nach vier Jahren verjährt, beginnend mit dem Schluss des Jahres, in dem sie fällig geworden sind. Nach den zukünftig stattdessen anzuwendenden allgemeinen Verjährungsvorschriften der §§ 194 ff. BGB verjähren auch Ansprüche aus einem Versicherungsvertragsvertrag binnen der regelmäßigen Verjährungsfrist von drei Jahren. Diese regelmäßige Verjährungsfrist beginnt gemäß § 199 BGB mit dem Schluss des Jahres, in dem

1.) der Anspruch entstanden ist und

2.) der Gläubiger von den anspruchsbegründenden Umständen und der Person des Schuldners Kenntnis erlangt hat oder ohne grobe Fahrlässigkeit hätte erlangen müssen. Unabhängig von der Kenntnis oder grob fahrlässigen Unkenntnis des Gläubigers verjähren diese Ansprüche aber spätestens zehn Jahre nach ihrer Entstehung. Nach einer für den juristischen Laien nur schwer verständlichen Überleitungsvorschrift gilt für Ansprüche, die vor dem Inkrafttreten des SchuldRMoAnpG, also vor dem 15. Dezember 2004, unverjährt bestanden, grundsätzlich Folgendes:

Die Verjährung besteht spätestens ab dem Zeitpunkt, zu dem nach der alten Rechtslage die Verjährung eingetreten wäre. Läuft aber die grundsätzlich ab dem

15. Dezember 2004 geltende, kenntnisabhängige Verjährungsfrist des § 195 BGB vorher ab, so tritt die Verjährung bereits zu diesem früheren Zeitpunkt ein. Im Ergebnis hat dies für die Ansprüche aus den Jahren 2003 und 2004 im Regelfall folgende Konsequenzen:

1.) Hatte der Gläubiger vor dem 15. Dezember 2004 Kenntnis von den anspruchsbegründenden Umständen und der Person des Schuldners bzw. grob fahrlässige Unkenntnis, so verjähren seine im Jahr 2003 fällig gewordenen Ansprüche bereits am 14. Dezember 2007. Hatte er diese Kenntnis bzw. grob fahrlässige Unkenntnis vor dem 15. Dezember 2004 nicht, tritt die Verjährung „erst“ mit Ablauf des 31. Dezembers 2007 ein.

2.) Sind die Ansprüche des Gläubigers zwischen dem 1. Januar 2004 und dem 14. Dezember 2004 fällig geworden bzw. entstanden, und hatte er vor dem 15. Dezember 2004 Kenntnis der anspruchsbegründenden Umstände und der Person des Schuldners bzw. grob fahrlässige Unkenntnis, so verjähren diese Ansprüche nach neuem Recht mit Ablauf des 31. Dezembers 2007. Nach dem Wortlaut der einschlägigen Übergangsvorschrift lässt sich aber keinesfalls ausschließen, dass eine Verjährung dieser Ansprüche bereits mit Ablauf des 14. Dezembers 2007 droht. Lassen Sie es hier nicht „darauf ankommen“. Hatte der Gläubiger diese Kenntnis bzw. grob fahrlässige Unkenntnis vor dem 15. Dezember 2004 nicht, tritt die Verjährung - insbesondere bei Kenntniserlangung zwischen dem 15. Dezember 2004 und dem 31. Dezember 2004 - möglicherweise bereits am 31. Dezember 2007, spätestens aber am 31. Dezember 2008 ein.

3.) Sind die Ansprüche des Gläubigers zwischen dem 15. Dezember 2004 und dem 31. Dezember 2004 entstanden, gilt ausschließlich das „neue Recht“.

Fazit: Durch die Abschaffung des § 88 HGB a.F. ist die Berechnung der Verjährungsfrist



Heiko Nicolaus ist bei Blanke Meier Evers im Makler- und Agenturvertretungsrecht tätig.

sten nicht leichter geworden. Insbesondere im Hinblick auf die in den Jahren 2003 und 2004 entstandenen Ansprüche sind zusätzlich die Übergangsvorschriften zu beachten. Wegen verschiedener Besonderheiten kann diese Übersicht eine Begutachtung des Einzelfalls nicht ersetzen. Es empfiehlt sich, ggf. rechtzeitig vor Ablauf des 14. Dezembers 2007 anwaltlichen Rat einzuholen.

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Daniela Eikermann**
Makler- und Agenturvertretungsrecht
- **Reinhold Friele**
Maklerrecht
- **Caroline Hattesoht**
Marketing & PR
- **Heiko Nicolaus**
Makler- und Agenturvertretungsrecht
- **Britta Oberst**
Makler- und Agenturvertretungsrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**
Makler- und Agenturvertretungsrecht und Recht der Kapitalbeteiligungsvermittlung
- **Anja Strüve**
Makler- und Agenturvertretungsrecht

Verlag und Herausgeber: Blanke Meier Evers
Rechtsanwälte in Partnerschaft
Kurfürstenallee 23
28211 Bremen
Tel: 0421 - 94 94 6 - 0
Fax: 0421 - 94 94 6 - 66
Internet: www.bme-law.de
E-Mail: info@bme-law.de

Redaktion: Rechtsanwalt Jürgen Evers
(Verantwortlicher)
Rechtsanwältin Caroline Hattesoht
Druck: Schintz Druck, Bremen
Layout und DTP: Stefanie Schürle