

jetzt kostenlos abonnieren unter:
vr-aktuell@bme-law.de

Schwerer Schlag gegen die Dispositionsfreiheit

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Bisher herrschte das Prinzip der Entschlie-
ßungsfreiheit des Unternehmers im Han-
delsvertreterrecht. Die Dispositionsfrei-
heit verlieh insbesondere auch das unein-
geschränkte Recht, beliebige Sortiments-
änderungen vorzunehmen. Das Allianz-
Urteil des Oberlandesgerichts München
stellt dieses Prinzip in Frage.

Was war geschehen? Am 6. Februar 2008
verurteilte das Oberlandesgericht Mün-
chen die Allianz Beratungs- und Vertriebs
AG (ABV), die von den klagenden Vertre-
tern vermittelten Kfz-Zweitarrif-Versiche-
rungen zu den höheren, für den Normaltarif
vorgesehenen Sätzen zu verprovisionie-
ren. Der Versicherer hatte neben dem bis-
herigen Kfz-Tarif einen Zweitarrif einge-
führt, um ein preissensibleres Publikum
anzusprechen. Für die Vermittlung des
Tarifs sollten anstelle von 10 % lediglich
6 % Provision gezahlt werden.

Das Gericht begründete die Entscheidung
damit, dass die bestehende Provisionsre-
gelung auch bei Einführung anderer Tarife
bindend sei. Der Zweitarrif sei kein neues
Versicherungsprodukt, sondern lediglich
ein neuer Tarif für ein bestehendes Ver-
tragsprodukt. Dies ergebe die Auslegung
des Vertretervertrages. Maßgeblich stellte
der Senat insoweit auf eine Änderungs-
vorbehaltsklausel im Vertretervertrag ab.
Danach sollten die Provisionen nur für

gegenwärtig gültige Tarife gelten. Ferner
hatte die Gesellschaft sich die Neufestset-
zung der Provision u.a. für den Fall der
Einführung neuer Tarife vorbehalten. Dar-
aus folge, dass allein die Einführung eines
weiteren Tarifs für die Annahme eines
neuen "Vertriebsprodukts" nicht genügen
könne. Behalte sich der Unternehmer die
Entscheidung über die Provisionszahlung
und deren Höhe für nicht tarifierte Wag-
nisse und neu aufnehmende Versiche-
rungsarten vor, sei von einem neuen Pro-
dukt nur dann auszugehen, wenn ein bis-
lang nicht verzeichnetes Wagnis oder eine
neue Versicherungsart eingeführt werde,
für die bislang keine Provisionsvereinbar-
ung getroffen worden sei. Zudem rech-
tfertige nicht jede Änderung maßgeblicher
Leistungsinhalte die Annahme eines neuen
Produkts. Deshalb gelte die bisherige Pro-
visionsregelung auch für einen Zweitarrif,
wenn für das versicherbare Risiko allge-
mein eine Provision vereinbart gewesen
sei.

Zur einseitigen Änderung des Provisions-
satzes sei die Gesellschaft aber nicht
berechtigt, weil die Änderungsklausel
wegen der Durchbrechung des Grundsatzes
der Vertragsbindung unwirksam sei. Sie
werde weder durch schwerwiegende
Änderungsgründe gerechtfertigt, noch
berücksichtige sie die Interessen des Ver-
tragspartners in angemessener Weise. Im
Übrigen fehle es der Klausel auch an einer
hinreichenden Bestimmtheit, da sie weder
den Anlass noch den Maßstab der Aus-
übung konkret darlege.

Schließlich überschreite eine einseitige
Kürzung der Provision um 40 % jedenfalls
den Rahmen billigen Ermessens nach § 315
BGB. Es sei auch nicht dargelegt, dass die
Herabsetzung der Provision bezüglich des
neuen Tarifs angemessen sei.

Die Entscheidung missachtet die Disposi-
tionsfreiheit des Unternehmers. Sie über-
zeugt auch deshalb nicht, weil sie eine
Änderungsklausel für die Vertragsausle-
gung heranzieht, die nach der Überzeu-
gung des Gerichts unwirksam ist. Die
Rechtsfrage, ob die Provisionsabrede bin-
dend ist, muss nach allgemeinen Regeln
beurteilt werden. Der Senat hätte prüfen
müssen, ob der Zweitarrif Vertragsbe-



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei
Blanke Meier Evers, Bremen. Sein Spezialgebiet ist
das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Vertrieb
von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er
ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwer-
ke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfas-
sendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen
und ausländischen Vertriebsrecht.

standteil geworden war. Dies wäre der Fall
gewesen, wenn der Vertreter zumindest
verpflichtet gewesen wäre, den neuen
Tarif zu vermitteln. Mangels Regelung im
Vertretervertrag hätte die Frage nach all-
gemeinen Regeln (Angebot und Annahme)
geklärt werden müssen. Im Übrigen hätte
das Gericht den Änderungsvorbehalt als
Indiz dafür werten müssen, dass eine Bin-
dung im Provisionspunkt für neue Tarife
gerade nicht gewollt war.

Das Urteil hat die AVB gezwungen, die
Tätigkeit für den Zweitarrif einzustellen.
Allein deshalb ist die Entscheidung nicht
zu billigen. Sie ebnet einer Extremlösung
den Weg, die ebenso wenig wie der umge-
kehrte Weg der einseitigen Provisionsfest-
setzung zum Ziel führt. Die Wahrheit liegt
förmlich in der Mitte. Infolge der Entsch-
eidung wird die AVB Schwierigkeiten haben,
einen neuen Tarif mit einer Abweichung im
Vergütungspunkt zum Erstarrif einzufüh-
ren. Selbst wenn dies im Einvernehmen
mit der Vertretervereinigung gelingt,
könnten einzelne Vertreter stets auf die
Provisionsdifferenz klagen. Hätte das
Gericht allgemeine Regeln angewandt,
hätte der Tarif zumindest den Vertretern
zur Verfügung gestellt werden können,
die bereit sind, ihn zu den verringerten Kon-
ditionen zu vertreiben. Einseitig hätte die
Provision ohnehin nicht festgesetzt wer-
den können.

Unsere Themen

- Schwerer Schlag gegen die Disposi-
tionsfreiheit
- Ausgleichsanspruch und nachver-
traglicher Wettbewerb
- Aufklärungspflichten bei wider-
sprüchlichen Kundenangaben
- Vertragsinformativpflichten des
Maklers
- Aktuelle Rechtsprechung

Ausgleichsanspruch und nachvertraglicher Wettbewerb

Rechtsanwältin Britta Oberst

Bislang galt, dass der Ausgleichsanspruch im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung entsteht und spätere Entwicklungen dessen Höhe nur beeinflussen, wenn sie im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung absehbar waren. Mit seinem Urteil vom 20. März 2008 hat das Landgericht Freiburg über einen Fall entschieden, in dem ein ausgeschiedener Vertreter nach Erhalt des Ausgleichs veranlasst hatte, dass etwa die Hälfte des Bestandes an Versicherungen, für den er den Ausgleichsanspruch erhalten hatte, gekündigt wurden. Der Versicherer nahm den Vertreter auf Rückzahlung des Ausgleichs in Anspruch. Er begehrte darüber hinaus von dem Vertreter und dem Versicherungsmakler, für den dieser nachvertraglich tätig geworden war, die Unterlassung weiterer Wettbewerbsaktivitäten.

Das Landgericht wies die Unterlassungsklage ab, verurteilte den Vertreter jedoch zur Rückzahlung eines Teils des Ausgleichs. Zur Begründung führte das Gericht an, dass ein ausgeschiedener Vertreter ohne eine ausdrückliche nachvertragliche Wettbewerbsabrede nicht dazu verpflichtet sei, den von ihm für den Versicherer erworbenen Versicherungsbestand unangetastet zu lassen. Eine derartige Wettbewerbsbeschränkung könne weder aus einer Einigung über die Abrechnung des Ausgleichsanspruchs nach den „Grundsätzen“ noch aus dem Gesetz gegen den unlauteren

Wettbewerb hergeleitet werden, zumal das Abwerben von Kunden zum Wesen des Wettbewerbes gehöre. Im Hinblick auf die Teilrückzahlung des Ausgleichsanspruchs führte das Landgericht aus, dass der Versicherer zwar nicht wegen ungerechtfertigter Bereicherung, Verstoßes gegen die guten Sitten oder aus Deliktsrecht die Rückzahlung des gesamten Ausgleichs verlangen könne. Der Versicherer könne aber nach § 313 Abs. 1 BGB berechtigt sein, eine Anpassung einer von ihm nach den „Grundsätzen“ ermittelten und mit dem ausgeschiedenen Vertreter vereinbarten Ausgleichszahlung zu verlangen. Erkläre sich der Vertreter mit dem vom Versicherer nach den „Grundsätzen“ ermittelten Ausgleichsbetrag einverstanden und nehme er die Zahlung an, komme damit eine Ausgleichsvereinbarung zustande, deren objektive Geschäftsgrundlage es sei, dass der Vertreter jedenfalls für eine gewisse Zeit den von ihm für den Versicherer vermittelten Bestand unangetastet lasse. Mit dieser Ausgleichsabrede sei es unvereinbar, wenn der Vertreter trotz Eingriffs in den Versicherungsbestand den von ihm auch für ein Unterlassen solcher Aktivitäten erhaltenen vollen Ausgleichsanspruch behalten dürfe.

Die Höhe des Rückzahlungsanspruchs ermittelte das Gericht aufgrund der Differenz zwischen der erhaltenen Ausgleichszahlung und dem Betrag, den der Vertreter unter Zugrundelegung des nach der Abwerbung noch beim Versicherer verblie-



Britta Oberst ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

benen Bestands erhalten hätte.

Das Urteil stellt in aller wünschenswerten Deutlichkeit klar, dass ausgeschiedene Vertreter nicht gehindert sind, zu ihrem früheren Versicherer in den Beständen in Wettbewerb zu treten, für die sie einen Ausgleich erhalten haben. Im Hinblick auf die Verurteilung zur Rückzahlung des Ausgleichs begegnet diese als Novum zu bezeichnende Entscheidung allerdings durchgreifenden Bedenken. Das Landgericht unterstellt zum einen unzutreffend, dass zwischen dem Versicherer und dem Vertreter eine Ausgleichsvereinbarung geschlossen worden sei.

Die angebliche Bestandsrespektierungserwartung des Versicherers findet darüber hinaus auch im Gesetz keine Stütze, so dass kein Raum für die Wertung, diese Bestandsrespektierung sei Geschäftsgrundlage geworden, besteht. Es darf deshalb bezweifelt werden, dass sich die vom Landgericht vertretene Auffassung durchsetzen wird.

Aktuelle Rechtsprechung

Abwerben von Vertriebskräften OLG Oldenburg, 15.02.2007

Die gezielt und planmäßig betriebene Abwerbung von Vertriebskräften eines Konkurrenzunternehmens ist nicht ohne weiteres wettbewerbswidrig. Selbst das Verleiten zum Vertragsbruch ist nur dann als unzulässige Behinderung eines Konkurrenten zu werten, wenn es eine spezifische und wettbewerbswidrige Eigenart aufweist. Es liegt im Wesen des Leistungswettbewerbs, dass Wettbewerber um Mitarbeiter konkurrieren. Auch das Ziel, die bei der Tätigkeit für einen Unternehmer gewonnenen vertriebsrelevanten Kenntnisse eines Mitarbeiters des Unternehmers für sich fruchtbar zu machen und die Kunden des Unternehmers zu „übernehmen“, vermag allein nicht den Vorwurf des unlauteren Wettbewerbs zu begründen. Selbst das Fernziel, einen Handelsvertreter nach Beendigung seines Vertretervertrages mit dem Unternehmer im eigenen Vertriebsnetz zu beschäftigen, macht eine Abwerbung nicht unlauter. Die Grenze zu einem nicht mehr lauterem Verhalten wird erst über-

schritten, wenn nicht mehr der eigene Wettbewerbsvorteil, sondern die Schädigung des Konkurrenten im Vordergrund steht.

Handelsvertreter oder Arbeitnehmer? OLG Celle, Beschl. v. 8.6.2007

Nimmt ein Allfinanzvertrieb einen Handelsvertreter nach dessen Ausscheiden gerichtlich auf Rückzahlung unverdienter Provisionsvorschüsse in Anspruch, muss er damit rechnen, dass der Ausgeschiedene sich damit zu verteidigen sucht, er sei in Wahrheit abhängig beschäftigt oder jedenfalls als Einfirmenvertreter tätig gewesen. Als Hauptziel will der Ausgeschiedene so erreichen, dass die Vorschusszahlung als Arbeitsentgelt gewertet wird, weshalb eine Rückzahlung ausscheidet. Zumindest aber verfolgt er das Teilziel der Zuständigkeit der Arbeitsgerichte, weil er unter diesen Umständen selbst bei einer erfolgreichen Rückzahlungsklage zumindest nicht für die Anwaltskosten des klagenden Unternehmers aufkommen muss.

Fehlt dem Vortrag zum Arbeitnehmerstatus zumeist die Substanz, so waren Aus-

geschiedene doch teilweise damit erfolgreich, eine arbeitnehmerähnliche Stellung als Einfirmen-Handelsvertreter für sich zu reklamieren. Dabei wird in der Praxis nicht die Einfirmenvertreterstellung kraft Weisung in Anspruch genommen, weil der dafür erforderliche Nachweis nicht erbracht werden kann, dass dem Vertreter die Tätigkeit wegen Art und Umfang der von ihm geschuldeten Dienstleistungen tatsächlich möglich ist. Vielmehr wird eine Stellung als Einfirmenvertreter kraft Vertrags unter Hinweis darauf behauptet, dass die Tätigkeit für einen anderen Unternehmer vertraglich verboten sei.

Nach Ansicht des OLG Celle reicht es zur Begründung einer Stellung als Einfirmenvertreter nicht aus, wenn dem Vertreter nur die Tätigkeit für konkurrierende Allfinanzvertriebe untersagt ist, weil ihm damit nicht generell die Tätigkeit als Handelsvertreter für andere Unternehmer untersagt ist, sondern lediglich die Tätigkeit für Konkurrenzunternehmen. Dass dem Vertreter die Tätigkeit als Handelsvertreter in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche untersagt ist, reicht danach für die Einfirmenvertreterstellung nicht aus.

Aufklärungspflichten bei widersprüchlichen Kundenangaben

Rechtsanwalt Sascha Alexander Stallbaum

Ein Anleger, der sich selbst in einem WpHG-Fragebogen als „risikobewusst“ einstuft, kann für den Anlagevermittler zum Haftungsrisiko werden. Dies ist nach einem Urteil des BGH vom 25.10.2007 jedenfalls dann der Fall, wenn der Vermittler Zweifel an der inhaltlichen Richtigkeit der Kundenangaben haben muss und bestehende Widersprüche nicht zur Aufklärung bringt. Spricht der Anlagevermittler dann eine Empfehlung aus, die nicht dem tatsächlichen Risikoprofil des Anlegers entsprochen hat, macht er sich unter Umständen schadensersatzpflichtig.

In dem fraglichen Rechtsstreit hatte ein Anleger in dem Fragebogen alle Anlegertypen von „sicherheitsorientiert“ bis „risikobewusst“ als für sich relevant angegeben. Der Vermittler war auf dieser Grundlage davon ausgegangen, dass der Kunde jedenfalls bereit ist, das höchste Risiko zur Gewinnerzielung einzugehen. Er hatte ihm demgemäß einen spekulativen Investmentfonds zum Erwerb empfohlen.

In dem Prozess konnte der Anleger unter Zeugenbeweis belegen, gerade nicht risikobereit gewesen zu sein, sondern jeweils verdeutlicht zu haben, besonderen Wert auf den Kapitalerhalt zu legen. Auf den spekulativen Charakter der empfohlenen Anlageform sei er nicht hingewiesen worden. In dieser Konstellation sah der BGH den Anlagevermittler in der Pflicht, den

offenkundigen Widerspruch zwischen den schriftlichen Kundenangaben und den mündlichen Äußerungen des Kunden aufzuklären.

Der BGH verwies den Rechtsstreit an die Vorinstanz zurück, da noch die Frage zu klären war, ob den Kunden wegen der eigenen, widersprüchlichen Angaben ein Mitverschulden an dem eingetretenen Schaden trifft.

Für Anlagevermittler und -berater ist es daher von entscheidender Bedeutung, Dokumente zu verwenden, die insbesondere für den Anleger aus sich selbst heraus verständlich sind und die widersprüchliche Kundenangaben gar nicht erst zulassen. Ergeben sich aus den bei dem Anleger erhobenen Daten doch einmal inhaltliche Unklarheiten, müssen diese von dem Vermittler aufgelöst werden. Ein widersprüchliches Kundenprofil darf niemals zur Grundlage einer Anlageempfehlung erhoben werden.

Das Urteil des BGH ist im Zusammenhang mit dem Finanzmarkttrichtlinie-Umsetzungsgesetz (FRUG) zu sehen, das zum 01.11.2007 in Kraft getreten ist. Durch dieses Gesetz, insbesondere durch die Neuregelungen des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG), wurden die Pflichtenkreise von Dienstleistern, die ihren Kunden Wertpapiergeschäfte empfehlen wollen, deutlich erweitert:



Sascha Alexander Stallbaum ist bei Blanke Meier Evers im Recht der Kapitalanlagenvermittlung tätig.

So sind Wertpapierdienstleistungsunternehmen seit dem 01.11.2007 verpflichtet, bei dem Kunden alle Daten einzuholen, die zur Beurteilung der Eignung (bei Anlageberatung und Finanzportfolioverwaltung) und Angemessenheit (bei anderen Dienstleistungen) eines empfohlenen Geschäfts notwendig sind (§ 31 Abs. 4, Abs. 5 WpHG).

Neu ist seit dem 01.11.2007 insbesondere die bedeutsame Regelung des § 31 Abs. 6 WpHG: Waren die Angaben des Kunden unvollständig oder fehlerhaft, muss das Wertpapierdienstleistungsunternehmen sich diese Unvollständigkeiten oder Fehler selbst zurechnen lassen, wenn es sie erkannt hat oder hätte erkennen müssen (Unkenntnis aufgrund grober Fahrlässigkeit).

Kostenbeteiligung für Kundenzeitung und EDV-Sachkosten unzulässig

OLG Köln, 30.11.2007

Das OLG Köln hat entschieden, dass eine Vereinbarung, nach welcher der Handelsvertreter die Kosten für eine vom Unternehmer herausgegebene Kundenzeitschrift zu tragen hat, nach § 86 a Abs. 3 HGB unwirksam ist. Bei einer vom Unternehmer herausgegebenen Kundenzeitschrift handele es sich um eine Werbedrucksache im Sinne des § 86a Abs. 1 HGB. Sofern eine solche Zeitschrift den Versicherungsnehmern übersandt werde, um die Vertragsverhältnisse zu pflegen und weitere Abschlüsse zu erreichen, sei eine Kundenzeitschrift eine der Werbung des Versicherungsunternehmens dienende Drucksache. Des Weiteren entschied das Gericht, dass eine vom Handelsvertreter zu zahlende EDV-Sachkostenpauschale in einem Leasing-Vertrag ebenfalls nach § 86 a Abs. 3 HGB unwirksam ist. Da die Pauschale in dem entschiedenen Fall auch Vertriebssoftware betraf, welche speziell auf den Vertrieb des Unternehmers zugeschnitten war, handele es sich bei der Software um ein Arbeitsmittel, welches nicht der allgemeinen Geschäfts-

ausstattung des Handelsvertreters zuzurechnen sei, sondern speziell für die Ausübung der Tätigkeit eines Versicherungsvertreters des vertretenen Unternehmens erforderlich sei.

Vollstreckbarkeit eines titulierten Anspruchs auf Buchauszug

OLG Düsseldorf, 29.08.2007

Ein durch Urteil titulierter Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs kann nicht mehr im Wege der Zwangsvollstreckung durchgesetzt werden, wenn der Handelsvertreter bereits einen rechtskräftigen Titel auf Bucheinsicht erwirkt hat. Dies hat das OLG Düsseldorf in einem Fall entschieden, in dem der Unternehmer zunächst zur Erteilung eines Buchauszugs verurteilt worden war. Nachdem der Unternehmer einen - nach Ansicht des Vertreters lückenhaften - Buchauszug erteilt hatte, verfolgte der Vertreter die bereits eingeleitete Zwangsvollstreckung aus dem Buchauszugsurteil zunächst nicht weiter, sondern erwirkte eine Verurteilung des Unternehmers zur Gewährung einer Bucheinsicht. Die Einsichtnahme brach der Vertreter jedoch aus Kostengründen wieder ab, und wollte nun weiter die Zwangsvollstreckung aus dem

Buchauszugsurteil betreiben. Dieses Begehren hat das OLG zurückgewiesen. Mit der Bucheinsicht sei der Anspruch auf den Buchauszug erfüllt und erloschen, weil die Einsichtnahme stets die umfassendere Vergewisserung zugunsten des Vertreters biete.

Untervertreter sind Versicherungsmakler

OLG Stuttgart, 01.02.2008

Mit Urteil vom 04.09.2007 hatte das LG Ulm festgestellt, dass es sich bei Handelsvertretern i.S.d. §§ 84 ff. HGB, die für einen Versicherungsmakler tätig sind, im Verhältnis zu dem Kunden um Versicherungsmakler gemäß § 59 Abs. 3 S. 1 VVG handelt. Sie dürfen dem Kunden ihren Status als denjenigen eines Versicherungsmaklers offenbaren, Maklerleistungen erbringen und auch Maklerverträge mit dem Kunden abschließen. Im Berufungsverfahren wies das OLG Stuttgart darauf hin, dass es die Sach- und Rechtslage ebenso wie das Landgericht einschätzt, weshalb die Berufung keine Erfolgsaussichten hätten. Nach Rücknahme der Berufung ist das Urteil des LG Ulm rechtskräftig geworden.

Vertragsinformationspflichten des Maklers

Rechtsanwalt Reinhold Friele

Es ist geübte Praxis, dass der Versicherungsmakler vom Kunden als dessen Stellvertreter zur Abgabe und zum Empfang von Willenserklärungen bevollmächtigt wird. Dies ermöglicht es dem Versicherer, kostensparend seine Informationspflicht nach § 7 Absatz 1 VVG zu erfüllen und die Vertragsinformation rechtzeitig zuzustellen. Denn als treuhänderischer Sachwalter seiner Kunden ist der Makler allein dem Kunden verpflichtet, weswegen die ihm erteilte Empfangsvollmacht bewirkt, dass die geschuldeten Informationen mit der Mitteilung an den Makler gleichzeitig auch dem Kunden als zugegangen gelten. Hierdurch ist allerdings lediglich der Versicherer entlastet. Für den Makler stellt sich die Frage, ob es im Rahmen seiner Beratungspflichten obliegt, sicherzustellen, dass den Kunden die vorvertraglichen Informationen des Versicherers rechtzeitig vor Abgabe der Vertragserklärung erreichen.

Hat der Kunde dem Makler die alleinige Entscheidung über den Abschluss überlassen, indem er ihn zum Abschluss des Vertrages bevollmächtigt hat, ergibt es keinen Sinn, dass der Makler vorvertragliche Informationen dem Kunden vor Abgabe der Vertragserklärung zustellt. Anders liegen die Verhältnisse, wenn der Kunde sich die Entscheidung über die Abgabe der Vertragserklärung vorbehalten hat. Dann ist der Makler verpflichtet, den Kunden rechtzeitig vor dessen Vertragserklärung zu informieren. Nur so wird der Kunde in die Lage versetzt, die Vertragserklärung abgeben zu können. Auf Übermittlung und Aushändigung der Unterlagen kann der Makler dabei aber nur verzichten, wenn er den Kunden selbst umfassend über die Inhalte der Unterlagen vollständig informiert hat. Allein zur Erleichterung der Darlegung des Umfangs der erfolgten Information kommt der Makler nicht darum herum, dem Kunden alle Informationen zuzustellen. Dabei wird die Information im Allgemeinen erheblich zeitnä-

her zur Abgabe der Vertragserklärung erfolgen können als beim Versicherungsvertreter, wenn und soweit der Versicherungsmakler dem Kunden das Bedingungsmerkmal in Wahrnehmung der Interessen des Kunden fachgerecht erläutert.

Fazit: Makler können in rechtsgeschäftlicher Vertretung des Kunden die Vertragsinformationen nach § 7 Abs. 1, 2 VVG in Empfang nehmen. Um den Verbraucher hierüber aufzuklären, sollte die Maklervollmacht allerdings insoweit unmissverständlich formuliert sein. Ist der Makler nicht oder nicht vollumfänglich zum Abschluss bevollmächtigt, hat er für die rechtzeitige Information seines Auftraggebers vor dessen Vertragserklärung zu sorgen. Verletzt er diese ihm aus dem Maklervertrag erwachsende Pflicht, kann er dem Kunden gegenüber schadenersatzpflichtig sein. Dies ist der Fall, wenn dem Kunden die Informationen als zugegangen gelten und er infolgedessen die Möglichkeit verliert, seine Vertragserklärung, die er bei Kenntnis bestimmter darin enthaltener Regelungen nicht abgegeben hätte, gegenüber dem Versicherer zu widerrufen.

Praxishinweis

COMPLEMA BEWEGT DIE MAKLER-SZENE!

Seit dem 25.04.2008 finden sich Versicherungs- und Finanzmakler in der Online-Community complema zusammen, um einerseits auf branchenspezifische, aktuelle Informationen zugreifen und andererseits Erfahrungen austauschen zu können. complema erschließt überdies den Zugang zu einem umfassenden, modular aufgebauten Angebot führender Dienstleister in den Bereichen Beratung, Verkauf, Verwaltung, Recht und Unternehmensführung. complema ist kein Pool und verlangt keine Mitgliedsbeiträge. Die Mitglieder sind allein durch ihre Registrierung zur Nutzung der Site berechtigt. complema bietet registrierten Mitgliedern unter anderem die Möglichkeit, kostenlos auf das Archiv des Versicherungs-journals zuzugreifen. Im Bedarfsfall können Mitglieder ferner kostengünstig in der von BME herausgegebenen Rechtsprechungsdatenbank zum Makler- und Ver-

triebsrecht recherchieren. Durch technische und organisatorische Schnittstellen verbindet complema führende Softwaresysteme zur Optimierung von Beratungs- und Arbeitsabläufen.

Schließlich bietet complema Umsteigern aus der Vertreterschaft ins Maklergeschäft vollständige Lösungen für alle Aufgaben im Maklerbüro.

Blanke Meier Evers ist von der Idee complema überzeugt und berät und unterstützt daher diese Brancheninitiative als Kompetenzpartner unter anderem mit einem kostenlosen Ersteinschätzungsangebot.

Einzelheiten erfahren Sie unter www.complema.de.



Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Heiko Nicolaus**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Britta Oberst**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Reinhold Friele**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**
Recht der Kapitalanlagevermittlung
- **Daniela Eikelmann**
Recht der Vertragshändler
- **Anja Strüve**
Agenturvertragsrecht
- **Wolf Kindervater**
Agenturvertragsrecht

Verlag und
Herausgeber:

Blanke Meier Evers
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)
Rechtsanwalt Lüder Schierholz

Druck:

Schintz Druck, Bremen

Layout und DTP:

Stefanie Schürle