

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

Wenig Zustimmung für die neue Finanzanlagenvermittlungsverordnung

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Am 2. Mai 2012 wurde die Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) verabschiedet. Für Anlageberater und Anlagevermittler sind damit existentielle Umstellungen im Geschäftsbetrieb verbunden. Bereits bis zum 1. Januar 2013 müssen sie die Neuregelungen umsetzen.

Ab diesem Zeitpunkt benötigt jeder Finanzvermittler eine Erlaubnis zur Ausübung seiner Tätigkeit nach § 34 f Abs. 1 der Gewerbeordnung (GewO). Eine Tätigkeit ohne Erlaubnis bedeutet eine Ordnungswidrigkeit und kann erhebliche Geldbußen nach sich ziehen. Für viel Diskussionsstoff sorgte die „Alte-Hasen-Regelung“: Die GewO knüpft auch für langjährig tätige Vermittler eine Ausnahme von der Sachkundeprüfung an Voraussetzungen, die voraussichtlich nur schwer zu erfüllen sein werden. So muss der Vermittler zum Nachweis seiner ununterbrochenen Tätigkeit beispielsweise Prüfberichte gemäß § 16 Abs. 1 S. 1 der Makler- und Bauträgerverordnung – MaBV – vorlegen.

Die FinVermV verpflichtet Anlageberater und Anlagevermittler sodann dazu, bei den Kunden Informationen einzuholen, um eine im Kundeninteresse erfolgende Tätigkeit

des Gewerbetreibenden zu gewährleisten. Dabei unterscheidet die Verordnung zwischen Anlageberatung und der Anlagevermittlung. Für die Praxis ist zu empfehlen, im Zweifel eine Anlageberatung mit ihren strengeren Voraussetzungen anzunehmen, um sich nicht unnötigen Haftungsrisiken auszusetzen. Als Anlagevermittler ist der Gewerbetreibende verpflichtet, bei dem Kunden sämtliche Informationen abzufragen, die erforderlich sind, um die Angemessenheit einer Kapitalanlage beurteilen zu können. Hierzu gehören die Arten von Finanzanlagen, mit denen der Anleger vertraut ist sowie Art, Umfang, Häufigkeit und Zeitraum der Geschäfte des Anlegers mit Finanzanlagen und schließlich die Ausbildung sowie gegenwärtige und relevante frühere berufliche Tätigkeiten. Erhält der Gewerbetreibende die erforderlichen Informationen nicht, muss er den Anleger darauf hinweisen, dass eine Beurteilung der Frage, ob eine Anlage für ihn angemessen ist, nicht möglich ist.

Für die Anlageberatung erweitert die FinVermV den Umfang der einzuholenden Informationen. Die Verpflichtung des Gewerbetreibenden besteht zusätzlich darin, dem Anleger für diesen geeignete Kapitalanlagen zu empfehlen. Als geeignet stuft die FinVermV eine Anlage ein, die den Anlagezielen des Anlegers entspricht, deren Risiken für den Anleger unter Berücksichtigung seiner Anlageziele tragbar sind und deren Risiken der Anleger mit seinen Kenntnissen und Erfahrungen verstehen kann. Zur Vorbereitung hierfür muss der Gewerbetreibende zusätzlich die Grundlage und Höhe regelmäßiger Einkommen, bestehende regelmäßige finanzielle Verpflichtungen, vorhandene Vermögenswerte sowie Anlageziele, insbesondere Anlagedauer, Risikobereitschaft des Anlegers und Anlagezweck erfragen. Liegen dem Gewerbetreibenden diese Angaben nicht vor, darf er keine Anlageempfehlung aussprechen. Bevor ein Anlagegeschäft abgeschlossen wird, muss der Finanzvermittler dem Anleger Informationen zur Verfügung



“

Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit dem Schwerpunkt des Vertriebs von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

stellen, anhand derer er die Anlage selbst sowie insbesondere deren Chancen und Risiken nachvollziehen kann. Dabei handelt es sich vor allem um Verkaufsprospekte für Vermögensanlagen i.S.d. Vermögensanlagegesetzes bzw. des Investmentgesetzes. Wird der Gewerbetreibende als Anlageberater tätig, muss er dem Anleger vor Geschäftsabschluss zusätzlich die Kurzinformationen zu der jeweiligen Anlage zur Verfügung stellen.

Jeder Gewerbetreibende ist zukünftig außerdem verpflichtet, offenzulegen, in welchem Umfang er für welche Tätigkeit eine Provision erhält. Dies betrifft jede Zuwendung, die er entweder von Dritten erhält oder an Dritte gewährt, die nicht Kunden der Dienstleistung sind. Bei hierarchisch organisierten Vertriebsstrukturen muss die Vertriebsgesellschaft daher sowohl die eigene Provision offenlegen als auch die des Beraters. Der Gewerbetreibende muss ferner für den Fall einer Anlageberatung vor Geschäftsabschluss die Beratung protokollieren und dem Anleger ebenfalls noch vor Geschäftsabschluss zur Verfügung stellen. Für die Anlagevermittlung sieht die FinVermV kein Beratungsprotokoll vor, jedoch empfiehlt sich auch insoweit eine Protokollierung aus Beweisgründen.

Unsere Themen

- Wenig Zustimmung für die neue Finanzanlagenvermittlungsverordnung
- Bereitstellungspflichten: Wem gehört der Telefonanschluss?
- Aussage gegen Aussage im LV-Geschäft
- Eingriff: Das Gesetz zur Begrenzung der Abschlusskosten in der KV
- Aktuelle Rechtsprechung

Bereitstellungspflichten: Wem gehört der Telefonanschluss?

Rechtsanwalt Thimo Heinrich

Wird der Vertrag zwischen Vertreter und Versicherer beendet, bestehen häufig unterschiedliche Auffassungen über die Eigentumsverhältnisse an betroffenen Unterlagen. Das Amtsgericht Krefeld hatte jüngst über einen entsprechenden Fall zu entscheiden.

Im Einzelnen verlangte der Versicherer von seinem gebundenen Agenten die auf dessen Namen und Rechnung angemeldeten Telefonanschlüsse. Dabei berief er sich auf ein Vertragsformular, das die Nutzungsmodalitäten der dem Vertreter für die Tätigkeit überlassenen Geschäftsstellenräumlichkeiten regelte. Eine Klausel darin verpflichtete ihn, die Telefonanschlüsse direkt bei ausgewählten Telekommunikationsanbietern auf eigenen Namen und eigene Rechnung zu beantragen. Der Vertreter verpflichtete sich ferner unwiderruflich, ihm zugeteilte Telefonanschlüsse sowie alle Verträge und Rufnummern im Falle seines Ausscheidens dem Versicherer zur Nutzung zu übertragen. Konkret hatte er mit Vertragsbeendigung eine entsprechende Erklärung gegenüber der Telefongesellschaft abzugeben. Danach war der Vertreter in jedem Fall der Vertretervertragsbeendigung dazu verpflichtet, einer Übernahme der Rufnummern durch den Versicherer zuzustimmen sowie das Nutzungsrecht an den jeweils zugeordneten Rufnummern unverzüglich aufzugeben.

Der Vertreter setzte sich gegen das Herausgabeverlangen des Versicherers zur Wehr. Er wies darauf hin, dass die Vereinbarung

für eine Vielzahl von Anwendungsfällen vorformuliert sei, weshalb sie eine Allgemeine Geschäftsbedingung darstelle. Diese benachteilige ihn unangemessen. Deshalb sei ihr die Wirksamkeit zu versagen. Das Gericht sah dies anders und gab der Klage des Versicherers statt. Die betreffende Klausel benachteilige den Vertreter nicht unangemessen, weil dieser die Anschlüsse erkennbar und ausschließlich in seiner Funktion als Handelsvertreter des Versicherers angemeldet habe. Die Anschlüsse stünden in untrennbarer Verbindung zur Tätigkeit des Vertreters. Diese habe die Vermittlung und Betreuung der Versicherungsverträge des vertretenen Versicherers zum Gegenstand. Dementsprechend handele es sich um Telefonanschlüsse, die unmittelbar dem wirtschaftlichen Handeln und dem Unternehmenszweck des Versicherers zuzuordnen seien. Dies gelte ungeachtet des Umstandes, dass der gebundene Agent selbstständiger Unternehmer sei und er die Anschlüsse auf seinen Namen und auf eigene Rechnung beantragt habe. Denn der Versicherer besitze ein nachvollziehbares Interesse an einer vertraglichen Regelung, durch welche ihm die Telekommunikationsanschlüsse nach Beendigung des Vertretervertrages weiterhin für seinen Geschäftszweck zur Verfügung stünden.

Ein ähnlich nachhaltiges Interesse des gebundenen Agenten, die auf seinen Namen geführten, aber mit seinem Tätigwerden für den Versicherer untrennbar verknüpften Anschlüsse auch nach Beendigung des Vertretervertrages weiter nutzen zu dürfen, sei nicht festzustellen. Jedenfalls bestehe insoweit kein deutlich überwie-



Thimo Heinrich ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

gendes Interesse des Ausschließlichkeitsvertreters, welches unter Berücksichtigung der Gebote von Treu und Glauben eine unangemessene Benachteiligung begründen könnte.

Auch die Umstände, dass der Vertrag keine Entschädigung vorsehe und sich die Herausgabepflicht sogar auf Fälle einer vom Versicherer verschuldeten Vertragsbeendigung erstrecken würde, führten nicht dazu, dass eine unangemessene Benachteiligung anzunehmen wäre. Entscheidend sei, dass die Telekommunikationsanschlüsse letztlich der Geschäftstätigkeit des Versicherers zuzurechnen seien. Von daher sei nicht erkennbar, weshalb dem Vertreter nach einer - durch welche Umstände auch immer herbeigeführten - Beendigung seiner Tätigkeit für den vertretenen Versicherer für die geschuldete Übertragung der Telekommunikationsanschlüsse in jedem Fall eine Entschädigung zugebilligt werden müsse.

Aktuelle Rechtsprechung

Rückzahlung von Ausbildungskosten abhängig vom Kündigungsgrund
BAG (Az. 3 AZR 791/09)

Ein Arbeitgeber kann keine Rückzahlung von Ausbildungskosten verlangen, wenn eine entsprechende vertragliche Vereinbarung seinen Außendienstmitarbeiter unangemessen benachteiligt. Stellt die Klausel eine allgemeine Geschäftsbedingung dar, die den Arbeitnehmer unangemessen benachteiligt, ist sie unwirksam. Eine Rückzahlungsklausel benachteiligt den Arbeitnehmer dann unangemessen, wenn dieser im Falle der von ihm ausgesprochenen Kündigung ungeachtet der Hintergründe zur Rückzahlung für Ausbildungskosten verpflichtet ist. Unterscheidet die Klausel nämlich nicht danach, ob der Grund für die Eigenkündigung dem Arbeitgeber oder dem Arbeitnehmer zuzuordnen ist, müsste der Arbeitnehmer auch dann zahlen, wenn der Arbeitgeber

die Eigenkündigung durch ein vertragswidriges Verhalten mitveranlasst hat. Eine Rückzahlungsklausel ist nur dann ausgewogen, wenn der Arbeitnehmer es selbst in der Hand hat, durch eigene Betriebstreue der Rückzahlungsverpflichtung zu entgehen.

Makler trägt Schaden für Unterversicherung
OLG Hamm (Az. 18 U 141/06)

Ein Makler ist verpflichtet, dem Auftraggeber sämtliche durch einen Gebäudebrand erlittenen Vermögensschäden zu ersetzen, sofern er es unterlassen hat, eine Gebäudeversicherung mit einer Versicherungssumme zu vermitteln, die die Wiederherstellungskosten für den zerstörten Altbau vollständig abdeckt. Der Maklervertrag verpflichtet den Makler, in Bezug auf den nachgefragten Versicherungsschutz umfassend zu beraten und zu betreuen. Der Makler schuldet insbesondere

die Beschaffung und Aufrechterhaltung eines bestmöglichen Versicherungsschutzes und in diesem Rahmen die Beratung und Betreuung seines Auftraggebers. Zu den Pflichten des Maklers gehört unter anderem die Deckungsanalyse, d.h. die Ermittlung der richtigen Versicherungsart und der bedarfsgerechten Versicherungssumme. Zudem darf der Maklerkunde davon ausgehen, dass der Makler als Versicherungsfachmann benötigte Informationen erfragen und notwendige Unterlagen von ihm anfordern wird.

Rentenversicherungspflicht für Handelsvertreter
Bundessozialgericht (Az. B 12 R 1/10 R)

Auch dann, wenn Handelsvertreter für verschiedene Unternehmen tätig sind, kann eine Rentenversicherungspflichtige Tätigkeit für einen Auftraggeber vorliegen. Diese gilt etwa, wenn die vertretenen Unternehmen einer Unter-

Aussage gegen Aussage im LV-Geschäft

Rechtsanwältin Britta Oberst

Bei der Versicherungsvermittlung kommt es gerade im Bereich Risikolebensversicherung auf eine gewissenhafte Beantwortung der Gesundheitsfragen an. Aber wer trägt die Verantwortung hierfür? Ein Fall vor dem Landgericht Hannover lichtet den Nebel.

Im zugrunde liegenden Streitfall hatte ein Makler dem Versicherungsnehmer eine Risikolebensversicherung vermittelt. In dem Antragsformular waren die Gesundheitsfragen alle mit „nein“ beantwortet worden. Als Bezugsberechtigte hatte der Versicherungsnehmer seine Ehefrau benannt. Diese hatte die Ansprüche an ihren Sohn abgetreten. Knapp ein Jahr nach der Policierung des Vertrages verstarb der Versicherungsnehmer. Grund war vermutlich ein plötzlicher Herztod. Der Versicherer verweigerte die Leistung und erklärte den Rücktritt vom Versicherungsvertrag. Der Versicherungsnehmer habe die Gesundheitsfragen unzutreffend beantwortet. Tatsächlich gab es Vorerkrankungen, die dem Versicherer mit dem Antragsformular nicht zur Kenntnis gegeben worden waren.

Der Sohn des Versicherungsnehmers behauptete, der Makler habe die Gesundheitsfragen bewusst anders angekreuzt, als sein Vater sie ihm zur Antwort gegeben hatte. Dies sei seinem Vater allerdings nicht aufgefallen, weil er sich den Antrag vor der Unterzeichnung nicht mehr durchgelesen, sondern auf den Makler verlassen habe. Der Makler stellte diesen Vorwurf in Abrede. Der Vater des Klägers habe ihn gerade nicht über die Vorerkrankungen informiert. Selbst wenn aber Angaben unterblieben gewesen wären, treffe den

verstorbenen Versicherungsnehmer ein ganz überwiegendes Mitverschulden. Denn er habe sich den Antrag nicht mehr durchgelesen. Auch sei zu berücksichtigen, dass sein Überlebensrisiko aufgrund der erheblichen Vorerkrankungen gar nicht mehr versicherbar gewesen sei.

Das Landgericht wies die Klage ab. Zwar sei der Versicherungsmakler Interessenwahrer des Kunden und habe als dessen Berater individuellen, passenden Versicherungsschutz zu beschaffen. Zudem seien auch die Bezugsberechtigten in den Schutzbereich des Maklervertrages einzubeziehen. Deshalb könne auch der Sohn Ansprüche gegen den Makler geltend machen, die die Mutter an ihn abgetreten habe. Gleichwohl käme im Streitfall ein entsprechender Schadensersatzanspruch nach den Grundsätzen eines Vertrages mit Schutzwirkung zugunsten Dritter nicht in Frage. Zwar trage der Makler nach der Rechtsprechung die Beweislast für die vertragsgemäße Erfüllung von Beratungs- und Aufklärungspflichten. Die anzuwendenden Rechtsprechungsgrundsätze führten allerdings nicht dazu, dass für sämtliche Bereiche, die den Abschluss eines Versicherungsvertrages unter Zuhilfenahme eines Versicherungsmaklers betreffen, die Darlegungs- und Beweislast umgekehrt werde. Außerhalb der Verletzung von Aufklärungs- und Beratungspflichten bleibe es dabei, dass der durch eine angeblich pflichtwidrige Handlung des Maklers Geschädigte darzulegen und zu beweisen habe, dass der Verletzungserfolg bei ordnungsgemäßer Erfüllung der Pflichten aus dem Maklervertrag vermieden worden wäre.



“

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

Dies gelte auch im Streitfall. So sei es dem Sohn der Bezugsberechtigten nicht einmal gelungen, einen tauglichen Beweis dafür anzutreten, dass der Versicherungsnehmer trotz der Vorerkrankungen überhaupt versicherbar gewesen wäre. Er habe nicht dargelegt, dass der Schaden bei ordnungsgemäßem Ausfüllen des Antrags nicht eingetreten wäre. Eine Absage erteilte das Landgericht auch der Auffassung des Klägers, die Vertrauensposition zu einem Versicherungsmakler gehe so weit, dass sich ein Antragsteller bei Unterschrift des Antragsformulars nicht den vollständigen Antragsvordruck vorzulegen lassen brauche. Das Ausfüllen des Antragsvordrucks gehöre weder zu den vertraglichen Haupt-, noch Nebenpflichten des Maklers. Vielmehr sei es die Aufgabe des Versicherungsnehmers als Antragsteller, sich grundsätzlich selbst von der Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben im Antrag zu überzeugen.

nehmensgruppe angehören. Das Bundessozialgericht hat entschieden, dass Unternehmen rentenversicherungsrechtlich als ein Auftraggeber anzusehen sind, wenn sie im aktienrechtlichen Sinne konzernartig unter einheitlicher Leitung verbunden sind. Da in einem Konzern wesentliche unternehmerische Leitungsfunktionen in zentralen Bereichen der unternehmerischen Tätigkeit, aber auch darüber hinaus, einheitlich bzw. koordiniert wahrgenommen werden, besteht für Handelsvertreter in ähnlicher Weise wie bei der Tätigkeit für ein Unternehmen ein spezifisches Abhängigkeitsverhältnis. Eine einheitliche Konzernleitung kann auch dadurch bestehen, dass die Unternehmensleitungen ganz oder überwiegend personenidentisch besetzt sind und durch einen gemeinsamen Allein- bzw. Mehrheitsgesellschafter oder eine Gesellschaftergruppe koordiniert werden.

Widerrufsrecht in der Honorarberatung BGH (Az. III ZR 83/11)

Makler, die ihren Privatkunden ein ratenweise zu zahlendes Honorar berechnen, müssen den Verbraucher korrekt und vollständig über sein Widerrufsrecht aufklären. Die Rechtsgrundlage für den Maklerhonorarsanspruch bildet der Maklervertrag. Wird die Maklerprovision von einem Kunden, der als Verbraucher zu qualifizieren ist, in Teilzahlungen erbracht, handelt es sich um ein Teilzahlungsgeschäft. In diesem Fall kann der Kunde seine auf den Abschluss des Maklervertrages gerichtete Willenserklärung innerhalb von zwei Wochen widerrufen. Diese Frist beginnt mit dem Zeitpunkt, zu dem der Verbraucher eine deutlich gestaltete Belehrung über sein Widerrufsrecht erhält, die im Übrigen auch den Fristbeginn definieren muss. Die Formulierung „frühestens mit Erhalt dieser Belehrung“ genügt nicht den gesetzlichen Anforderungen. Das Wort „frühestens“ ermöglicht es dem Verbraucher nicht, den Fristbeginn ohne

weiteres zu erkennen. Widerruft der Verbraucher einen Honorarmaklervertrag, bei dem die Maklercourtage in Teilzahlungen zu erbringen ist, nachdem der vom Makler vermittelte Lebensversicherungsvertrag zustande gekommen ist, schuldet der Verbraucher Wertersatz nach § 346 Abs. 2 Satz 2 Halbsatz 1 BGB. Der Wertersatz bemisst sich nicht nach dem vertraglich vereinbarten Entgelt, sondern nach dem objektiven Wert der Maklerleistung. Im Ausgangspunkt ist dabei die übliche oder (mangels einer solchen) die angemessene Vergütung maßgeblich. Dass der vermittelte Lebensversicherungsvertrag gekündigt worden ist, steht einem Anspruch auf Wertersatz nicht entgegen. Entspricht der vermittelte Lebensversicherungsvertrag nicht den individuellen Bedürfnissen des Auftraggebers und liegt insoweit eine Beratungspflichtverletzung vor, können dem Versicherungsnehmer Ansprüche auf Schadensersatz nach § 280 BGB zustehen, die er dem Wertersatzanspruch entgegenhalten kann.

Eingriff: Das Gesetz zur Begrenzung der Abschlusskosten in der KV

Rechtsanwalt Sascha Stallbaum

Zur Begrenzung der Abschlusskosten in der Krankenvollversicherung hat der Gesetzgeber kürzlich eine neue Vorschrift in das Versicherungsaufsichtsgesetz aufgenommen. Darin sind drei Provisionsbegrenzungen festgelegt. Zum ersten gilt eine Jahresneugeschäftsgrenze. Sie maximiert die von einem Krankenversicherer an Vermittler für Abschlüsse in der Krankenvollversicherung ausgeschütteten Provisionen in einem Geschäftsjahr. Zum zweiten schafft das Gesetz eine Vermittlerjahresneugeschäftsgrenze. Damit werden die an einen bestimmten Versicherungsvermittler in einem Geschäftsjahr für Neuabschlüsse gewährten Zahlungen und sonstigen geldwerten Vorteile begrenzt. Zum dritten gilt eine Einzelvertragsgrenze. Sie begrenzt die für einzelne Verträge gewährte Abschlussprovision oder sonstige Vergütung.

Die Begrenzung soll nicht für Provisionen zur Bestandspflege gelten. Daher enthält das Gesetz weitere Regeln: Nimmt ein Versicherer etwa auf Grund des Vertrages Leistungen in Anspruch, die über den Vermittlungserfolg hinausgehen, sind entsprechende Entgelte auf den Betrag zu begrenzen, den ein „ordentlicher und gewissenhafter Geschäftsleiter unter Berücksichtigung der Belange der Versicherten auch mit einem nicht verbundenen Unternehmen vereinbaren“ würde. Die durch solche Verträge entstehenden Aufwendungen sowie die Art ihrer Berechnung müssen Vermittler dem Versicherer jährlich mitteilen. Vorschüsse auf solche Entgelte sind Abschlussvergütungen im Sinne der drei Maximierungsregeln. Schließlich ist geregelt, dass den Aufwendungen für Vergütungen oder geldwerte Vorteile Ersparnisse des Versicherers gegenüberstehen müssen und Verträge mit Vermittlern über sonstige Leistungsvergütungen der Schriftform bedürfen. Vereinbarungen zwischen Versicherern und Versicherungsvermittlern, durch die die Grenzen des Vermittlerjahresneugeschäfts oder des Einzelvertrags

überschritten werden, sind unwirksam. Flankierend hat der Gesetzgeber eine Stornohaftungszeit von 60 Monaten für Abschlussvergütungen in der Krankenvoll- und Lebensversicherung eingeführt.

Die gesetzliche Neuregelung gilt seit dem 1. April 2012. Sie wirkt sich unmittelbar auf die bestehenden Verträge zwischen den Versicherern und den Versicherungsvermittlern aus. Versicherer dürfen ihre Provisionsbestimmungen den neuen aufsichtsrechtlichen Erfordernissen zwar anpassen, machen hiervon in der Praxis allerdings nur teilweise Gebrauch. Denn im Hinblick auf das gesetzliche Anpassungsrecht nach den Grundsätzen von Treu und Glauben besteht nur die Möglichkeit, die Provisionsregelungen an das anzupassen, was ohnehin gesetzlich bindend vorgeschrieben ist. Zur Nutzung der nach dem Gesetz möglichen Gestaltungsspielräume sind die Versicherer mithin darauf angewiesen, mit dem Vermittler den Konsens zu suchen. Überschreiten die nach der Provisionsvereinbarung zugesagten Abschlussvergütungen die gesetzlichen Grenzbeträge für das Jahresneugeschäft des Vermittlers oder einzelne Versicherungen, so ist die Entgeltabrede insgesamt nichtig. An die Stelle einer wichtigen Provisionsvereinbarung tritt dann der höchstzulässige Vergütungssatz.

Eine Bestandspflegeprovision, die abhängig von dem Beitragseingang beim Versicherer gewährt wird und die die Betreuung des Kunden vergütet, dürfte nicht ohne weiteres dem Umgehungsverbot unterfallen. Denn der Vermittler wird damit nicht für über den Vermittlungserfolg hinausgehende Leistungen vergütet. Der Vermittlungsbegriff der Vermittlerrichtlinie sieht auch das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungen als Vermittlung an. Deshalb liegt der Vermittlungserfolg in dem Umstand, dass der Versicherungsnehmer den Vertrag weiter mit Beiträgen bedient. Nach dem Wortlaut des Gesetzes



“

Sascha Stallbaum ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Recht der Kapitalanlagevermittlung tätig.

wäre auch die Betreuungscourtage eines Maklers nicht an den Regelungen für Umgehungsgeschäfte zu messen. Denn sie wird dem Makler nicht für eine von dem Versicherer in Anspruch genommene Leistung gewährt.

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Britta Oberst**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Reinhold Friele**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**
Recht der Kapitalanlagevermittlung
- **Aline Reus**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Thiemo Heinrich**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Dr. Friedemann Utz**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sarah Lemke**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Juliane Dorothea Reichard**
Agenturvertrags- und Maklerrecht

Verlag und Herausgeber: Blanke Meier Evers
Rechtsanwälte in Partnerschaft
Schwachhauser Heerstraße 25
28211 Bremen

Tel: +49 (0)421 - 696 77-0
Fax: +49 (0)421 - 696 77-166
Internet: www.bme-law.de
E-Mail: info@bme-law.de

Redaktion: Rechtsanwalt Jürgen Evers
(Verantwortlicher)
Christina Sues

Druck: Girzig + Gottschalk, Bremen

Layout und DTP: Stefanie Schürle