

Makler versus Versicherer: Warum es kein Recht auf Courtagevereinbarung geben kann

Der Widerruf von Courtagezusagen durch die Nürnberger Versicherung zog die Empörung vieler Makler auf sich. Zu Unrecht, meint Oliver Pradetto. Der Chef und Mitgründer des Maklerpools Blau direkt erklärt, warum Versicherer ihre Courtagevereinbarungen selbst gestalten dürfen und welche schlimmen Folgen ein Eingreifen in deren Vertragsfreiheit hätte.

Makler ist nicht nur Interessenvertreter des Kunden

Tatsächlich sieht der Gesetzgeber Makler als Mittler und Interessenausgleicher zwischen Kunden und Versicherer an. Daran ändert auch das berühmte Sachwalterurteil des BGH nichts. Das Urteil stellt den Makler auf eine Ebene mit dem Rechtsanwalt oder dem Steuerberater. Er wird damit zwar sehr wohl Interessenvertreter des Kunden, aber eben genau wie Steuerberater oder Anwalt. Ersterer hat nicht die Aufgabe dem Mandanten Steuern zu sparen, sondern lediglich bei der korrekten Ausweisung zu helfen. Tatsächlich ist der Steuerberater verpflichtet für eine korrekte Steuerzahlung zu sorgen. Ähnlich verhält es sich mit dem Anwalt: Auch er soll seine Mandanten nicht um jeden Preis zum Sieg verhelfen, sondern lediglich die bestmögliche legitime Verteidigung ermöglichen. Die „Rechtspflege“ ist gleichfalls Kern seiner Aufgabe. Ein Anwalt, der das Recht zu Gunsten seiner Mandanten beugt (beispielsweise lügt und wider besseren Wissens auf unschuldig plädiert) verliert sogar seine Zulassung.

Ein Makler steht dementsprechend zwischen Versicherer und Kunde. Er soll einen Interessenausgleich herbei führen.

Vertragsfreiheit gilt auch für Versicherer

Das Grundrecht auf Eigentum zieht auch ein Recht auf Vertragsfreiheit nach sich. Ein Versicherer darf dementsprechend sehr wohl frei entscheiden, mit wem er unter welchen Umständen direkt zusammenarbeiten und wessen Vermittlung er aktiv vergüten will.

Müsste der Versicherer mit jedem (selbsternannten Kunden-Interessenvertreter) zusammenarbeiten, so wäre ihm auch die Möglichkeit verwehrt sich vor schlechten Beratern zu schützen. Explodierende Schadenszahlungen, Courtage-Betrügereien und zur Unterschrift überredete Kunden wären nicht vermeidbar. Ein Vertragszwang würde Scharlatanen in der Branche Tür und Tor öffnen.

Makler nicht eingeschränkt

Einige Makler argumentieren nun, dass sie die Interessen ihrer Kunden nur dann fair und unabhängig

vertreten können, wenn sie Zugang zu allen Versicherer haben. Dies ist richtig. Nur dazu gehört nicht zwangsläufig die Vergütung durch den Versicherer.

Wenn der Versicherer die Vergütung gewährleisten soll, besteht dieser zu Recht darauf, dass auch seine Interessen berücksichtigt werden. Wer sich ausschließlich als reinen Interessenvertreter seines Kunden sieht (dann wäre er streng genommen kein Makler!) – ohne sich um die Interessen seines Versicherungspartners zu scheren – sollte sich konsequenterweise auch vom Kunden bezahlen lassen.

Der Makler hat die Möglichkeit sich seine Vergütung stattdessen über ein Honorar direkt vom Kunden zahlen zu lassen. Der Makler kann sein Geschäft dann auch ohne Courtagevereinbarung an jeden Versicherer (einschließlich sämtlicher Direktversicherer!) für seine Kunden vermitteln.

Versichererinteresse Umsatz legitim?

Oft genug entscheidet sich ein Versicherer jedoch nicht gegen eine Courtagevereinbarung, weil der Makler unsauber oder schlecht qualifiziert gearbeitet hat. Manches Mal sind dem Versicherer schlicht die Umsätze zu gering.

Doch wie soll ein Makler einen Versicherer ausreichend bedienen, wenn die Lösungen des Versicherers sehr speziell sind oder zu wenig dem Kundeninteresse entsprechen? Hier kann der Makler den Interessen des Versicherers auf ausreichend Umsatz kaum gerecht werden ohne die Interessen des Kunden hinten anzustellen. Müsste der Versicherer hier nicht zu einer Anbindung gezwungen werden?

Wenn die Umsätze zu gering sind, ist vielen Versicherern eine effiziente Verwaltung der Makleranbindung nicht möglich. Dennoch solche Anbindungen durchzuführen ließe die Kosten in die Höhe schnellen – zu Lasten der Kunden.

Der Markt hat hierfür eine dritte Lösung (neben Direkt- und Honorarvereinbarung) geschaffen: Den Pool.

Autor: Oliver Pradetto

Dieser Artikel erschien am **09.04.2015** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/investments/versicherungen/news/datum/2015/04/09/warum-es-kein-recht-auf-courtagevereinbarung-geben-kann/>