

„Eine erfolgreiche Auseinandersetzung scheidet nicht selten an der Unvollständigkeit von Unterlagen auf Seiten des Vermittlers.““

Vor dem Hintergrund aktueller Marktveränderungen und Gerichtsurteile sprach Klaus Barde für „Risiko & Vorsorge“ mit Rechtsanwalt Thomas Leithoff. Der gelernte Versicherungskaufmann zählt heute zu den renommiertesten Juristen im deutschen Versicherungsmarkt.

Ausgleichsansprüche und Stornoreserven sind ein weites Feld, vor allem im Hinblick auf die tatsächliche Anspruchsberechtigung des Vermittlers. Am Geschäftssitz so manches Strukturvertriebes haben sich die Gerichte jahraus, jahrein mit diesem Thema zu befassen. Welche Eckpfeiler zu diesem Thema sollte jeder Vermittler grundsätzlich kennen? Wo sind diese verankert?

Ob ein Strukturvertrieb oder ein Versicherer Geschäftsherr des Vertreters ist, ist aus rechtlicher Sicht unerheblich. Der Vertreter hat einen Anspruch auf einen Buchauszug, Feststellung der Verbindlichkeiten und Forderungen auf den Zeitpunkt des Ausscheidens und gegebenenfalls einen Ausgleichsanspruch. Dies gehört zum kleinen Einmaleins des Vertriebsrechts, das jedem Vermittler geläufig sein sollte. Eine erfolgreiche Auseinandersetzung scheidet nicht selten an der Unvollständigkeit von Unterlagen auf Seiten des Vermittlers. Wesentlich für eine erfolgreiche Auseinandersetzung ist, dass er den mit dem Vertrieb gewechselten Schriftverkehr sorgfältig aufbewahrt, mündliche Zusagen umgehend schriftlich bestätigt und auch diese aufbewahrt. Wichtig ist auch, die Provisionsabrechnungen sowie die Kontoauszüge der Stornoreserven sorgfältig zu prüfen und zu archivieren.

Gibt es, gerade hinsichtlich der großen Strukturvertriebe, richtungsweisende Grundsatzurteile?

Für eine Auseinandersetzung mit einem Strukturvertrieb gelten keine anderen Regeln als für die Auseinandersetzung mit einem Versicherer. Wichtig ist, mit einem kompetenten Berater das weitere Vorgehen strategisch zu planen, wenn der Entschluss gefallen ist, auszuscheiden.

Was hat es mit dem Thema Verjährung von Ansprüchen auf sich?

Zu unterscheiden ist die Verjährung von Ausgleichsansprüchen von der Verjährung von Ansprüchen auf Zahlung der freiwerdenden Stornoreserven. Während Ausgleichsansprüche innerhalb eines Jahres geltend gemacht werden müssen, können Ansprüche auf die Stornoreserve innerhalb der normalen Verjährungsfrist von drei Jahren geltend gemacht werden. Dieser Unterschied wird oft übersehen und führt oft ungewollt zu einem Verzicht auf die Geltendmachung der noch ausstehenden Restprovision.

Mittels der sogenannten Honorarvermittlung soll oft nicht der Kunde beglückt, sondern neuer Vertrieb angelockt

werden. Wie rechtssicher sind diese Konstrukte?

Als rechtssicher ist das anzusehen, was Gerichte als transparent, offen und als vereinbar mit den Grundzügen der Regelungen auf diesem Rechtsgebiet ansehen.

Vor einigen Jahren hat der Bundesgerichtshof (Urteil vom 20.1.2005; AZ: III ZR 251/04) die Vereinbarung von Honorar für einen Makler bei der Vermittlung einer Lebensversicherung als wirksam angesehen. Es ist davon auszugehen, dass die dort getroffene Abwägung noch immer gilt. Ein jüngstes Urteil des Landgerichts Rostock (Urteil vom 06.08.2010; AZ: 10 O 137/10; nicht rechtskräftig) nimmt zu Recht in einem anders gelagerten Sachverhalt an, dass eine Kostenübernahmevereinbarung unwirksam ist.

„Die Lebensversicherung als Objekt für den Vertrieb mit der Möglichkeit, hohe Provisionen zu verschleiern, wird ausgedient haben.“

Schon die Bezeichnung „Kostenübernahmevereinbarung“ lässt darauf

schließen, dass hier der Versicherungsnehmer Kosten, die regelmäßig dem Versicherer zur Last fallen, übernehmen soll. In einem solchen Fall liegt der Schluss nahe, dass der Versicherungsnehmer bei der frühen Stornierung eines Vertrages nicht schlechter gestellt werden soll als es das Gesetz vorsieht, auch wenn eine getrennte Vereinbarung über die Vermittlungskosten besteht. In dieser Bandbreite liegt die Lösung für den Honorarvermittler. Vor der Nutzung eines solchen Konstrukts sollte der Vermittler prüfen, ob hier der Werbung mit Rechtssicherheit zu glauben ist.

Die Abschlusskosten im Neugeschäft haben eine deutliche Tendenz nach oben. Werden sich vor diesem Hintergrund Versicherer aus dem Markt verabschieden müssen?

Die gestiegenen Abschlusskosten werden nicht der ausschließliche Grund für die Entscheidung sein, eine Gesellschaft

in den Run-Off zu schicken. Die Rahmenbedingungen für die Produktgestaltung in der Lebensversicherung haben sich in den vergangenen Jahren durch die VVG-Reform, die Veränderungen der Finanzmärkte, die demographische Entwicklung sowie durch die Rechtsprechung erheblich verändert.

Auch die Umsetzung von Solvency II wird bei vielen Lebensversicherern zur Prüfung ihres Geschäftsmodells führen.

Die Lebensversicherung als Objekt für den Vertrieb mit der Möglichkeit, hohe Provisionen zu verschleiern, wird ausgedient haben.

Bei einer Senkung der Höchstrechnungszinsen auf unter 1,75% wird die klassische Lebensversicherung die Rückzahlung der Beiträge nicht mehr garantieren können. Es wird Zeit, die Kosten den gesunkenen Erträgen aus dem Kapitalstock anzupassen.

Lebensversicherer, die ihr Geschäftsmodell nicht diesen geänderten Verhältnissen anpassen, haben eine ungewisse Zukunft.

**Nichtig:
Honorarvereinbarung
der Prisma Life**

Eine sogenannte „Kostenausgleichsvereinbarung“ beim Abschluss einer Versicherung, nach welcher der Versicherungsnehmer auch für den Fall einer vorzeitigen Kündigung die vollständigen Abschluss- und Vertriebskosten zu zahlen hat, ist nichtig, so das Landgericht Rostock mit Urteil vom 6. August 2010 (Az.: 10 O 137/10). Die „Kostenausgleichsvereinbarung“ wurde gemäß § 134 BGB als Umgehungsgeschäft gewertet. Die beklagte Prisma Life AG, Liechtenstein, wird laut eigener Ankündigung Berufung einlegen. Der vollständige Wortlaut der Entscheidung kann nachgelesen werden:

<http://www.landesrecht-mv.de/jportal/portal/page/bsmvprod.psml;jsessionid=0.jp35?showdoccase=1&doc.id=KORE219592010&st=ent>



**Ausgezeichnet:
Das PflegeSchutz-
Programm der
SIGNAL IDUNA**



Sorgen Sie für Ihre Kunden vor.

Starke Leistungen, hohe Finanzkraft und umfassender Service. Seit über 100 Jahren erfolgreich am Markt. Sorgen Sie jetzt für Ihre Kunden vor – mit dem Tarif PflegeTOP der SIGNAL IDUNA. **Informieren Sie sich jetzt.**

SIGNAL IDUNA
VERTRIEBSPARTNERSERVICE 

Gut zu wissen, dass es SIGNAL IDUNA gibt.

SIGNAL IDUNA Vertriebspartnerservice AG

Joseph-Scherer-Straße 3 ● 44139 Dortmund ● Telefon (02 31) 1 35-93 22

Telefax (02 31) 1 35-22 64 ● www.si-vp.de ● si-vp.kranken@signal-iduna.de