

# Vorteile unabhängiger Versicherungsmakler

In der Haftpflichtliteratur wird die Maklerdienstleistung längst geschätzt<sup>1</sup>. Versicherungsnehmer nehmen den- noch gebundene Vermittler und unabhängige Makler häufig undifferenziert wahr - auch fünf Jahre nach Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in nationales Recht<sup>2</sup>. Wie unterscheidet sich also der Versicherungsmakler von anderen Vermittlern, wessen Interessen vertritt er, welche Aufgaben und Pflichten hat er und wie haftet er?

## Standortbestimmung: Gebundene Vermittler vs. unabhängige Beratung

Während gebundene Vermittler den Weisungen und der Vertriebsstrategie der Versicherungsgesellschaften unterliegen, ist der Makler Sachwalter des Versicherungsnehmers und allein diesem verpflichtet, was der BGH schon vor knapp drei Jahrzehnten bestätigte<sup>3</sup>. Er handelt im Kundenauftrag und ist an keinen Versicherer gebunden<sup>4</sup>. Neben einer Risikoanalyse zum individuellen Versicherungsbedarf kann er nach objektiven Kriterien die Angebote der Versicherer auswerten und so eine optimale Versicherungslösung vorschlagen. Dabei beschränkt er sich nicht auf die Angebotsvarianten nur einer Versicherungsgesellschaft, sondern zeigt das Angebotsspektrum mehrerer Gesellschaften auf.

## Beratungsfunktion: Individuelle Risikoanalyse und Bedarfsermittlung

Der Versicherungsmakler hat Beratungsauftrag. Anders als ein gebundener Vermittler – (Ausschließlichkeits-) Vertreter oder (Mehrfach-) Agent – ist er sogar befugt, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen rechtlich zu beraten, § 34 d Abs. 1 Satz 3 GewO. - Eine verantwortungsvolle „Beratung inklusive“, für die er auch haftet (vgl. Ziff. 5).

Es soll nicht zu viel, aber auch nicht zu wenig versichert werden. Bei der Einschätzung des Vorsorgebedarfs kommen dem Versicherungsnehmer die Erfahrung des Versicherungsmaklers und seine Quervergleiche zu ähnlich gelagerten Fällen zu Gute. Dabei geht es nicht nur um die richtige Dimensionierung der Versicherungssumme, Selbstbeteiligung oder hinnehmbare Sublimits, sondern vor allem um den Schutzbereich der Versicherung (Deckungsumfang) und nicht zuletzt um die Angemessenheit der Prämie. Die Beratung muss gem. § 62 VVG mindestens in Textform dokumentiert werden. Damit können der Rat des Maklers und die Entscheidung des Kunden jederzeit nachvollzogen werden.

## Objektivität: Marktüberblick und Angebotsauswertung

Der Makler befragt den relevanten Markt, zeigt die wesentlichen Unterschiede der Anbieter und Angebote nach sachverständigen Kriterien auf und bewertet sie, § 60 Abs. 1 VVG. Anhand der Fachberatung kann der Versicherungsnehmer das für ihn günstigste Angebot auswählen. Spezialisierte Makler können durch Rahmenkonditionen den Deckungsumfang beeinflussen. Derlei Vertragsgestaltung ist eine typische Maklerdienstleistung.

## Kontrollfunktion: Dokumentenkontrolle und Administration

Der Versicherungsmakler überprüft die vom Versicherer erstellten Dokumente und Rechnungen auf Richtigkeit und Vollständigkeit. Somit profitiert der Kunde von einer zusätzlichen Kontrollinstanz. Auch danach sorgt der Makler erforderlichenfalls für eine Anpassung des Versicherungsschutzes an veränderte Risiko- und/oder Marktverhältnisse. Bei Führung von Gruppen- und Rahmenverträgen übernimmt der Makler in der Regel auch das Controlling, indem er den Vertragsverlauf in Bezug auf Stückzahl, Deckungsumfang und Schadenverlauf aufbereitet. Schließlich behält er den Überblick, auch wenn ein Risiko auf mehrere Versicherer verteilt wird (Konsortialbildung, Layerung, internationale Programme).

## Unterstützung im Schadensfall

Der Versicherungsmakler nimmt die Schadensmeldung des Versicherungsnehmers entgegen, im Verhältnis zum Versicherer in der Regel mit fristwahrender Wirkung. Danach wird er vorab prüfen, ob der Schaden gedeckt ist, die Anzeige schlüssig bzw. vollständig ist und ggf. inwieweit eine Versicherungsleistung in Betracht kommt. Auch hier nimmt der Versicherungsmakler eine nicht unwesentliche Kontrollfunktion wahr. Spezialisierte Makler lassen ihre Kunden an ihrer Schadenexpertise teilhaben, z.B. durch Tipps zur Schadenverhütung bis hin zu Risikomanagement-Seminaren.

<sup>1</sup> Gräfe/Brügge, Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, München 2006, Vorwort, S. V; Diller, Die Berufshaftpflichtversicherung für Rechtsanwälte, München 2009, Einl. Rn. 128; Haug/Zimmermann, Die Amtshaftung des Notars, München 2011, Rn. 807.

<sup>2</sup> Insbes. §§ 34d ff GewO, VersVermV, §§ 59 ff VVG.

<sup>3</sup> Urt. vom 22.05.1985 – IV a ZR 190/83, NJW 1985, 2595.

<sup>4</sup> Auskunft über den Vermittlerstatus – Makler oder Agent – gibt das öffentliche Register: [www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info).

Fortsetzung von vorletzter Seite

## Haftung und Versicherung für Fehlleistung

§ 63 VVG regelt die Haftung bei schuldhafter Verletzung einer Beratungs- oder Dokumentationspflicht. Ergänzt wird sie von § 280 ff BGB bei verschuldeter sonstiger Fehlleistung etwa, wenn ein Deckungsauftrag versehentlich zu spät an den Versicherer weitergeleitet wurde und zwischenzeitlich das Schadenereignis eingetreten ist.

Hiergegen ist der Versicherungsmakler bei fahrlässigen Fehlern selbst haftpflichtversichert und zwar mit mindestens der Pflichtversicherungssumme von über einer Million Euro<sup>5</sup>, mehr sogar als bei Rechtsanwälten, Steuerberatern<sup>6</sup>, Wirtschaftsprüfern<sup>7</sup> und selbst Notaren<sup>8</sup>. ■

<sup>5</sup> € 1.130.000 gem. § 34d Abs. 2 Nr. 3 GewO i.V.m. § 9 Abs. 2 VersVermV.

<sup>6</sup> Mind. je € 250.000 gem. § 51 Abs. 4 BRAO, § 67 Satz 1 StBerG i.V.m. § 52 DVStBerG.

<sup>7</sup> Mind. € 1.000.000 gem. § 54 Abs. 1 Satz 2 WPO i.V.m. § 323 Abs. 2 Satz 1 HGB i.V.m. § 2 Abs. 1 WPBHV.

<sup>8</sup> Mind. € 1.000.000 gem. § 19a Abs. 4 BNotO i.V.m. § 67 Abs. 3 Nr. 3 BNotO.

### Hinweis zum Autor:

**Dr. Christian Zimmermann, LL.M. (UCL)**,  
Geschäftsführer bei der von Lauff und Bolz Versicherungs-  
makler GmbH, Fachmakler für die rechts- und  
wirtschaftsberatenden Berufe, [info@vonlauffundbolz.de](mailto:info@vonlauffundbolz.de)

C.H. BECK Media-Service

## Hoher Nutzen!

Nahezu alle Leser bestätigen, dass NJW für ihre tägliche Berufspraxis hilfreich und nützlich ist. | Quelle: Leser-Struktur-Analyse NJW 2009

Der C.H. BECK Media-Service bietet Ihnen umfangreiche Informationen zu den Lesern der NJW.



VERLAG C.H. BECK

Wilhelmstraße 9  
80801 München  
Tel. 089/38189-612



## Geldforderungen durchsetzen.

- Wie Forderungsausfälle konkret vermieden werden können
- Alles zu Inkasso, Prozess und Zwangsversteigerungen
- Leicht verständlich durch zahlreiche Beispiele, Tipps, Übersichten und Checklisten
- Sofort einsetzbare Mustertexte

### Bestens geeignet

für Verbraucher, die sich vertieft und professionell mit Forderungsbetreibung auseinandersetzen, Selbstständige, Gläubiger sowie Beratungsstellen.

Diercks-Barms,  
Forderungen erfolgreich einziehen  
2012, XX, 319 Seiten, Kartoniert € 24,90  
ISBN 978-3-406-63185-6

Bestellen Sie bei Ihrem Buchhändler oder bei:  
[beck-shop.de](http://beck-shop.de) oder Verlag C.H. BECK, 80999 München  
Fax: 089/38189-402 | [www.beck.de](http://www.beck.de)

  
C.H. BECK