



Keine Macht trotz Maklervollmacht?

Maklervertrag und -vollmacht gehören zu den grundlegenden Werkzeugen für Makler. Hier werden Rechte und Pflichten des Maklers gegenüber Kunde und Versicherer festgehalten. Auch an Klauseln zu den Themen Bestandsübertragung und Selbstkontrahierung sollte gedacht werden.

Juristen verwenden bekanntlich des Öfteren seltsam anmutende Ausdrücke; nicht umsonst gibt es bereits zahlreiche Lexika „Jurist – Deutsch“ und ähnliche Übersetzungshilfen. Ein derart seltsamer Ausdruck – genannt im Zusammenhang mit der Maklervollmacht – macht zurzeit verstärkt die Runde bei Versicherungsmaklern: das Selbstkontrahierungsverbot. Was aber ist dieses „Selbstkontrahierungsverbot“ und welche Rolle spielt es bei der Maklervollmacht? Bevor das nachfolgend geklärt wird, sollen zunächst einige wesentliche Aspekte des Maklerauftrags und der Maklervollmacht in Erinnerung gerufen werden.

Der Maklervertrag – richtigerweise Maklerauftrag – regelt das sogenannte Innenverhältnis zwischen Kunde und Makler. Üblicherweise finden sich dort daher Regelungen über den Beginn und die Dauer des Maklerauftrags (Kündigungsmöglichkeiten), die konkreten Aufgaben des Maklers (Beratung und Vermittlung des passenden Versicherungsschutzes und gegebenenfalls Betreuung) und des Kunden (Hinweispflicht bei Risikoänderung), die Vergütung des Maklers (Brutto- oder Nettopolice) sowie – soweit gesetzlich zulässig – Haftungs- und Verjährungseinschränkungen. Da es in letzter Zeit bei der Übertragung von Kundenbeständen immer häufiger Diskussionen mit Versicherern gab, sollte der Maklervertrag darüber hinaus gegebenenfalls auch eine Klausel vorsehen, mit der die Bestandsübertragung erleichtert wird.

„Der Maklervertrag regelt das, was der Makler im Innenverhältnis darf, die Maklervollmacht hingegen das, was der Makler im Außenverhältnis kann.“

Grundsätze der Maklervollmacht

Demgegenüber regelt die Maklervollmacht das Außenverhältnis. Sie legt also fest, welche Erklärungen der Makler gegenüber Dritten, insbesondere gegenüber dem Versicherungsunternehmen, als Vertreter seines Kunden wirksam abgeben kann. Um es plakativ zu sagen: Der Maklervertrag regelt das, was der Makler im Innenverhältnis darf, die Maklervollmacht hingegen das, was der Makler im Außenverhältnis kann. Innen- und Außenverhältnis müssen sich nicht decken. In der Praxis ist es vielmehr so, dass der Makler aufgrund einer umfassenden Maklervollmacht im Außenverhältnis oft viel Mehr „kann“, als er im Innenverhältnis „darf“. Dies sollte er jedoch nicht ausnutzen. Setzt er nämlich zum Beispiel seine umfassende Maklervollmacht ein, um einen Versicherungsvertrag ohne Weisung des Kunden umzudecken, sind Kündigung des alten und Abschluss des neuen Versicherungsvertrags zwar in der Regel wirksam. Der Kunde kann von dem Makler dann allerdings Schadenersatz verlangen.

Wichtig ist auch zu wissen, wie lange die Maklervollmacht überhaupt gilt. In ers-

ter Linie richtet sich das nach ihrem Inhalt. Sie erlischt jedoch jedenfalls, wenn der ihr zugrunde liegende Maklervertrag endet. Auch der Tod des Maklers führt zum Erlöschen der Vollmacht; der Tod des Kunden hingegen in der Regel nicht. Der Kunde kann die Vollmacht allerdings jederzeit (und unabhängig von der Beendigung des Maklervertrages) widerrufen.

Grundsätzlich muss eine Maklervollmacht nicht schriftlich erteilt werden. Da die Versicherer jedoch immer häufiger die Vorlage einer schriftlichen Vollmacht verlangen – und teils auch in ihrem jeweiligen Code of Conduct fordern, dass der Makler zu Beginn der Geschäftsbeziehung eine schriftliche Vollmacht einholt – besteht de facto ein gewisser Zwang zur Schriftlichkeit. Die Vollmachtsurkunde sollte den Vollmachtgeber deutlich erkennen lassen, sodass sich dort neben der Originalunterschrift des Kunden zumindest auch der Name und die Adresse des Kunden befinden sollten. Wer es ganz genau nimmt, kann noch Geburtstag und Geburtsort des Kunden aufnehmen.

Aus praktischen Gründen sollte die Maklervollmacht nicht in den Maklervertrag integriert sein, sondern auf einer gesonderten Seite stehen. Denn sonst muss der Makler jedes Mal, wenn ein Versicherer die Vorlage der Maklervollmacht verlangt, den kompletten Maklervertrag vorlegen. Darüber hinaus muss der Makler dem Kunden sein Vollmachtexemplar zurückgeben, wenn dieser die Vollmacht widerrufen hat. Befinden sich Vollmacht und Maklervertrag in einer einzigen Urkunde, muss der Makler dem Kunden also den Maklervertrag aushändigen. Dies wiederum kann zum Beispiel in einem späteren Gerichtsverfahren zu Beweisschwierigkeiten führen.

Selbstkontrahierungsverbot

Nun aber zur eigentlichen Frage: Was ist das Selbstkontrahierungsverbot und welche Rolle spielt es bei der Maklervollmacht? Das Selbstkontrahierungsverbot ist unter dem Stichwort „Insichgeschäft“ in § 181 BGB geregelt: „Ein Vertreter kann, soweit nicht ein anderes ihm gestattet ist, im Namen des Vertre-

tenen mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten ein Rechtsgeschäft nicht vornehmen, es sei denn, dass das Rechtsgeschäft ausschließlich in der Erfüllung einer Verbindlichkeit besteht.“

Ein Vertreter kann daher keinen Vertrag schließen, bei dem er – bildlich gesprochen – auf beiden Seiten des Vertrags steht. Gleiches gilt für sogenannte einseitige Rechtsgeschäfte wie beispielsweise Kündigungen, Vertragsverlängerung etc. Allerdings kann der Vertretene den Abschluss des Insichgeschäfts gestatten. Was aber hat das Selbstkontrahierungsverbot mit der Maklervollmacht zu tun? Ein offensichtlicher Anwendungsfall liegt vor, wenn ein Versicherungsmakler Deckungs- und Zeichnungsvollmacht hat. Schließt er dann einen Versicherungsvertrag sowohl als Vertreter des Kunden auf der einen als auch als Vertreter des Versicherers auf der anderen Seite, handelt es sich um ein Insichgeschäft. Der Versicherungsvertrag ist in diesem Fall nur wirksam, wenn Kunde und Versicherer das Insichgeschäft vorher gestattet oder nachträglich genehmigt haben.

Darüber hinaus wird teilweise diskutiert, ob das Selbstkontrahierungsverbot auch dann eingreift, wenn ein Makler Geschäfte für den Kunden vermittelt, von denen er – da er eine Courtage erhält – wirtschaftlich profitiert. Selbiges soll dann bei Hilfstätigkeiten wie Laufzeitänderungen oder Kündigungen gelten. Unabhängig davon, was man hier für richtig hält, gilt die bewährte Anwaltsweisheit vom „sichersten Weg“. Der sicherste Weg ist es, wenn der Kunde dem Makler den Abschluss von Insichgeschäften gestattet – ihn also vom Verbot der Selbstkontrahierung befreit. Denn dies vermeidet jedenfalls spätere Diskussionen und ist mit einer einfachen Ergänzung der Maklervollmacht schnell erreicht. ■

„Der sicherste Weg ist es, wenn der Kunde dem Makler den Abschluss von Insichgeschäften gestattet – ihn also vom Verbot der Selbstkontrahierung befreit.“

Von Rechtsanwältin Claudia Stöcker, Fachanwältin für Steuerrecht und für Bank- und Kapitalmarktrecht, Kanzlei Rechtsanwälte Zacher & Partner

