

Courtagezahlungen an den Versicherungsbroker: Haben Sie Ihre Verträge der neuesten Entwicklung angepasst?

Dr. Lucy Gordon-Vrba, LL.M. / Prof. Dr. Moritz Kuhn

Die Rechtsprechung des Bundesgerichtes zu den Retrozessionen hat viele Akteure auf dem Finanzmarkt aufgeschreckt. In Bezug auf Versicherungen und Versicherungsbroker stellt sich die Frage, ob die Rechtsprechung zu den Retrozessionen ebenfalls auf die Zahlung von Courtagen im Versicherungsgeschäft Anwendung findet und falls ja, was beachtet werden muss, damit Letztere den gesetzlichen Anforderungen standhalten.

Bisherige bundesgerichtliche Rechtsprechung zu den Retrozessionen

Die bisherige bundesgerichtliche Rechtsprechung zu den Retrozessionen betrifft die Entschädigung von Vermögensverwaltern (unabhängige Vermögensverwalter sowie Banken). Bei den Vermögensverwaltern handelt es sich um Beauftragte, welche von ihrem Auftraggeber (Anlagekunde) bereits direkt entschädigt worden sind und welche oftmals zusätzliche Entschädigungen von einem Dritten (Depotbank) bezogen haben. Bei der Zusatzentschädigung handelte es sich um einen Anteil der Kommission für die Zuführung von neuen Kundengeldern («Finder's Fee»).

Das Bundesgericht hielt in diesem Zusammenhang fest, dass der Vermögensverwalter als Beauftragter hinsichtlich aller direkten und indirekten Vorteile, die in einem inneren Zusammenhang mit dem Auftrag stehen, einer Ablieferungspflicht untersteht. Zwar kann der Kunde durchaus auf die Herausgabe der direkten und indirekten Vorteile verzichten, aber er muss vollständig und wahrheitsgetreu über diese informiert werden. Insbesondere genügt gemäss Bundesgericht blosses Stillschweigen nicht.

Courtagezahlungen im Versicherungsgeschäft

Wie der Vermögensverwalter ist auch der Versicherungsbroker gehalten, als Beauftragter für den potenziellen Versicherungsnehmer und in dessen Interesse zu handeln. Allerdings handelt es sich – im Gegensatz zu den Retrozessionen – bei den im Versicherungsgeschäft üblichen Courtagezahlungen des Versicherers an den Versicherungsbroker um eine Entschädigung, die der Versicherungsnehmer mit der Bezahlung der Prämie übernimmt. Wirtschaftlich gesehen bezahlt der Versicherungsnehmer den Broker. Der Versicherer ist nur ein «Durchlaufposten». Die Situation im Vergleich zum unabhängigen Vermögensverwalter ist damit an-

ders. Es ist deshalb fraglich, ob das Bundesgericht eine Courtagezahlung als Retrozession beurteilen würde. Erst wenn sich der Broker nicht mehr nur für seine Tätigkeit für den Versicherungsnehmer im Rahmen des Üblichen entschädigen lässt, sondern darüber hinaus sich zusätzliche Entschädigungen aneignet, ist zu prüfen, ob die Retrozessions-Rechtsprechung zum Zuge kommt und der Broker die ihm zugekommene Zusatzentschädigung herausgeben muss. Klar ist, dass es sich bei wachstums-, volumen- oder schadenabhängigen Zusatzentschädigungen um Retrozessionen handelt.

Anforderungen an die Verträge zwischen den Beteiligten

Damit müssen die Verträge im Dreiecksverhältnis zwischen dem Versicherungsnehmer, dem Broker und dem Versicherer bestimmten Anforderungen entsprechen.

Der **Brokervertrag** bzw. die Brokervereinbarung zwischen dem Broker und dem Versicherungsnehmer sollte darauf hinweisen, dass für die Tätigkeit des Brokers eine Courtage geschuldet sei und dass diese nicht direkt durch den Versicherungsnehmer, sondern indirekt über den Versicherer aus der Versicherungsprämie vergütet werde. Der Broker soll den Versicherungsnehmer über die Höhe der Courtage aufklären. Bei unterlassener Aufklärung ist eine übliche Courtage geschuldet. Letzteres ist keine Retrozession.

Im **Versicherungsvertrag** zwischen dem Versicherer und dem Versicherungsnehmer verpflichtet sich der Versicherer, die zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Broker vereinbarte Courtage an den Broker zu bezahlen.

Im **Zusammenarbeitsvertrag** zwischen dem Broker und dem Versicherer wiederum hat der Versicherer dem Broker anzuzeigen, dass er gegenüber dem

Versicherungsnehmer die Bezahlung der Courtage in der im Brokervertrag vereinbarten Höhe übernommen hat. Sind indirekte Vorteile, die in einem inneren Zusammenhang zur Auftragsausführung stehen, involviert, wie volumen-, wachstums- oder schadenabhängige Zusatzentschädigungen für die Beibringung des Geschäftes, dann hat der Broker darüber auf Verlangen Rechenschaft abzulegen und diese gesamthaft abzuliefern, es sei denn, er hat diesbezüglich den Versicherungsnehmer ausreichend informiert und dieser hat auf eine Herausgabe verzichtet.

Der jetzige FIDLEG Entwurf

Der jetzige Entwurf des Bundesgesetzes über die Finanzdienstleistungen («FIDLEG») vom 25. Juni 2014 sieht vor, dass Finanzdienstleister nur dann Vorteile im Zusammenhang mit der Dienstleistungserbringung annehmen können, wenn die Kunden vorgängig ausdrücklich auf die Herausgabe der Vorteile verzichtet haben oder sie diese vollumfänglich

an ihre Kunden weitergeben. Ein Verzicht ist nur dann gültig, wenn Art und Umfang, gegebenenfalls die Berechnungsparameter und die Bandbreiten, vorgängig offengelegt werden. Ebenfalls dürfen Dienstleistungen nur dann als unabhängig bezeichnet werden, wenn entweder keine Vorteile von Dritten angenommen oder aber diese an die Kunden weitergegeben werden. Mittels Verweis sollen diese Bestimmungen auch für Versicherungsvermittler gelten.

Die gleiche Behandlung von Courtagen und Retrozessionen ist unseres Erachtens jedoch nicht gerechtfertigt. Obwohl eine vorgängige Offenlegung der Höhe der Courtagen wünschenswert ist, darf doch nicht ausser Acht gelassen werden, dass der Beauftragte gemäss dem Obligationenrecht Anspruch auf eine übliche Vergütung hat. Ob diese nun direkt vom Kunden oder indirekt über die Versicherungsprämie vom Versicherer bezahlt wird, darf keine Rolle spielen.

MME Partners kompakt

MME Partners ist eine innovative Anwaltskanzlei für Wirtschaftsrecht mit Büros in den zwei Wirtschaftszentren Zürich und Zug. Das Versicherungs- & Haftpflichtteam von MME Partners verfügt über langjährige Erfahrung im Zusammenhang mit der Beratung und der Vertretung von Klienten vor Gerichten im Versicherungs- und Haftpflichtrecht.

Zürich

Kreuzstrasse 42
Postfach 1412
8032 Zürich
T +41 44 254 99 66
F +41 44 254 99 60
office@mmepartners.ch

Zug

Gubelstrasse 11
Postfach 613
6301 Zug
T +41 41 726 99 66
F +41 41 726 99 60
office@mmepartners.ch



Dr. Lucy Gordon-Vrba, LL.M.
Certified Specialist SBA Tort and
Insurance Law
Partnerin/Rechtsanwältin
lucy.gordon@mmepartners.ch



Prof. Dr. Moritz Kuhn
Partner/Rechtsanwalt
moritz.kuhn@mmepartners.ch