

vr aktuell

Oktober 2008

jetzt kostenlos abonnieren unter:
vr-aktuell@bme-law.de

Finanzkrise erreicht deutschen (Vermittler-)Markt

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Der 29.09.2008, der historisch gewordene „Schwarze Montag“ an der Wall Street und an den europäischen Börsen, markiert einen bisherigen Höhe- und zugleich Wendepunkt in der weltweiten Wirtschaftskrise - an nur einem einzigen Tag verlor allein der Dow Jones über 1 Billion Dollar an Kurswerten. Zwischenzeitlich ist die Finanzkrise weltweit und auch an dem Finanzplatz Deutschland angekommen.

Bereits wenige Tage vor dem „Schwarzen Montag“ hatten international bekannte, renommierte Namen von Banken und Versicherungsgesellschaften wie Lehmann Brothers und AIG unrühmliche Geschichte geschrieben:

AIG, einer der größten Versicherer weltweit, konnte offensichtlich nur durch einen Milliardenkredit der US-Notenbank Fed vor dem Kollaps bewahrt werden. Anfang Oktober 2008 wurde bekannt, dass AIG weitere \$ 37,8 Milliarden an Finanzspritze benötigt und erhalten wird. Für Anlageprodukte von AIG, wie insbesondere Fondsprodukte, könnte sogar ein Totalverlustrisiko nicht mehr ausgeschlossen werden.

Lehmann Brothers, eine weltweit tätige und vermeintlich marktgefestigte Invest-

mentbank, musste „Insolvenz“ anmelden. Nach derzeitigem Stand müssen beispielsweise Zertifikate dieser Investmentbank als weitgehend wertlos abgeschrieben werden.

Was bleibt, sind außer einer beträchtlichen Marktunsicherheit die massiven Kurs- und Wertverluste für die betroffenen Anleger, und zwar auch für Kapitalanleger in Deutschland. Denn anders als zunächst öffentlich verlautbart, sind sowohl Zertifikate von Lehmann Brothers als auch Fondsprodukte von AIG flächendeckend in ganz Deutschland vermittelt worden.

Bereits kurze Zeit nach der Pleite von Lehmann Brothers und Bekanntwerden der Schieflage von AIG meldeten die ersten Anleger die eingetretenen bzw. sogar die erst drohenden Wertverluste als Schadensfälle bei Banken, Bankberatern, Vertriebsgesellschaften und Vermittlern an. Sog. „Interessenvertretungsgemeinschaften“ betroffener Anleger haben sich schon gebildet und ihre Arbeit aufgenommen.

Wie in derartigen Fällen üblich, berufen sich die geschädigten Anleger auf ein angebliches Beratungsverschulden bei Vertragsschluss, um eine vollständige Rückabwicklung des Vertrages zu erzielen. Diese Rückabwicklung bedeutet die Rückzahlung des investierten Kapitals zuzüglich einer Verzinsung von ca. 5% bis 9% p.a. auf das eingelegte Kapital. Die mögliche Haftung von Vermittlern und Beratern beschränkt sich folglich nicht auf die vereinnahmte Provision. Der in der ARD-Sendung „Anne Will“ am 05.10.2008 medienwirksam in Szene gesetzte Lehmann-Brothers-Fall hat diese Vorgehensweise noch einmal deutlich vor Augen geführt.

Neu an der jetzigen Situation ist der Umstand, dass sogar Banken und Versicherungsgesellschaften, d.h. die gewöhnlich finanzkräftigen Produktgeber des sog. „Weißen Kapitalmarktes“, möglicherweise als Haftungsmasse für den Anleger ausfallen werden.

In absehbarer Zeit könnte daher den in Deutschland ansässigen Vermittlern und Beratern wegen verlustgefährdeter Kapi-



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

talanlagen eine Haftungswelle drohen, die ggf. wiederum historischen Charakter annehmen würde. Selbst Anlagevermittler und -berater, die bislang von vergleichbaren Haftungsfällen verschont geblieben waren, sind betroffen und müssen sich mit der für sie völlig neuen Situation auseinandersetzen. Bereits ein einziger Haftungsfall kann für einen Betroffenen existenzgefährdend sein.

Empfehlenswert ist daher aus unserer Sicht auch für die betroffenen Banken, Vertriebsgesellschaften, Vermittler und Berater, sich ähnlich wie die geschädigten Anleger in Interessengemeinschaften zusammenzuschließen. Über diese können beispielsweise sowohl sachliche als auch rechtliche Informationen ausgetauscht, benötigte Beweismittel zur Anspruchsabwehr gegenseitig gestellt, finanzielle Risiken der Inanspruchnahme für alle Beteiligten verteilt und sogar vermieden werden. In der Vergangenheit hat es sich erwiesen, dass die Kapitalanleger allzu häufig allein durch ihre Organisation Vorteile erzielen und damit ihre nicht selten unberechtigten Zahlungsansprüche durchsetzen konnten. Die derzeitige Situation sollte daher zu einem Umdenken der betroffenen Institute, Organisationen, Vermittler und Berater genutzt werden.

Unsere Themen

- Finanzkrise erreicht deutschen (Vermittler-)Markt
- Abwehreschreiben des Kunden und Pflichten des Versicherungsmaklers
- Wettbewerb des Versicherungsmaklers als Verstoß gegen die Interessenwahrungspflicht
- Telefonwerbung: bald 50.000,- € pro unerlaubtem Anruf?
- Aktuelle Rechtsprechung

Abwehrensreiben des Kunden und Pflichten des Versicherungsmaklers

Rechtsanwältin Britta Oberst

Im Kampf um die Vertrags- und Kundenbestände finden verstärkt so genannte Abwehrensreiben Verwendung. Dabei handelt es sich um vorformulierte Schreiben, die Vermittler verwenden, die in eine Kundenverbindung einbrechen. Mit diesen Schreiben untersagt der Versicherungsnehmer dem bisherigen Bestandsbetreuer die telefonische oder elektronische Kontaktaufnahme zum Kunden. Erhält ein Versicherungsmakler ein solches Schreiben, das noch dazu den sofortigen Widerruf bzw. die Kündigung aller unter einem bestimmten Datum geschlossenen Verträge und den Widerruf der Maklervollmacht zum Gegenstand hat, stellt sich die Frage, ob der Makler mit einem Kunden telefonisch in Kontakt treten darf, ohne einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht zu begehen. Dies gilt insbesondere in den Fällen, in denen unklar ist, was mit dem Schreiben gewollt war.

Die Frage, ob ein wettbewerbswidriges Verhalten vorliegt, ist nach den konkreten Umständen des Einzelfalles zu beurteilen. Fraglich ist bereits, ob überhaupt die für einen Verstoß gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb erforderliche Wettbewerbshandlung bzw. Werbung gegeben ist. Geht es dem Makler nämlich lediglich darum, den ihm erteilten Maklerauftrag inhaltlich zu klären und das Maklerverhältnis ggf. abzuwickeln, erscheint

es unter Berücksichtigung der Richtlinie 2005 / 29 EG über unlautere Geschäftspraktiken zweifelhaft, ob eine Eignung zur Absatzförderung und ein unmittelbarer Zusammenhang mit der Beeinflussung der geschäftlichen Entscheidung des Verbrauchers in Bezug auf die Dienstleistungen gegeben ist. Im Übrigen muss davon ausgegangen werden, dass der Maklervertrag durch das vorformulierte Schreiben nicht beendet wurde, so dass § 665 BGB zur Anwendung kommt. Danach darf der Makler bei Gefahr in Verzug auch ohne vorherige Rücksprache mit dem Kunden von Weisungen abweichen, wenn er annehmen durfte, dass der Kunde bei Kenntnis der Sachlage die Abweichung billigen würde. Es erscheint nahe liegend, dass der Makler sich hierauf bei telefonischer Kontaktaufnahme berufen kann, wenn das Schreiben des Kunden dessen eindeutigen Willen nicht erkennen lässt. Dann darf der Versicherungsmakler richtiger Ansicht nach unterstellen, dass der Kunde an einer unverzüglichen Klärung dieser Frage per Telefon interessiert ist, auch wenn er in diesem Gespräch u.U. „nur“ auf die einzuhaltenden Fristen hingewiesen wird. Im Übrigen spricht vieles dafür, dass die Interessen des Maklers an einer telefonischen Kontaktaufnahme diejenigen des Kunden überwiegen. Da der Makler als Sachwalter die Interessen des Kunden wahrzunehmen hat und bei Verstößen eine weitreichende Haftung droht, muss der Makler insbesondere im Hinblick auf die Frage der Beendi-



Britta Oberst ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

gung des Maklerverhältnisses für klare Verhältnisse sorgen. Bleibt er untätig, obwohl die Kündigung des Kunden noch gar nicht wirksam war, und tritt in diesem Fall ein Schaden beim Kunden ein, droht die Inanspruchnahme durch den Kunden.

Im Übrigen wird es auf die Ernsthaftigkeit des Willens des Kunden ankommen. Hatte dieser eigentlich nichts dagegen, dass der Makler ihn noch einmal telefonisch kontaktiert, sondern hat er lediglich den Vorschlag des Mitbewerbers übernommen, so wird sich bei zutreffender Betrachtungsweise der Mitbewerber nicht auf einen Wettbewerbsverstoß berufen können. So genannte provozierte Wettbewerbsverstöße, die dazu dienen, den Mitbewerber in die Falle zu locken, führen nämlich nicht zu einem Unterlassungsanspruch des Mitbewerbers. In einem Prozess dürfte dieser Umstand allerdings schwer zu beweisen sein. Das Landgericht Nürnberg-Fürth wird über diese Fragen in Kürze zu entscheiden haben.

Aktuelle Rechtsprechung

Versicherungen aus dem Verkaufspräsentier

LG Wiesbaden, Urteil vom 14.05.2008

In der Entscheidung hatte das Landgericht die nach § 34 d GewO erlaubnispflichtige Versicherungsvermittlung von der erlaubnisfreien Tätigkeit als Tippgeber abzugrenzen. Eine Supermarktkette hatte in ihren Ladengeschäften eine Verkaufsbox, die Versicherungsunterlagen für ein bestimmtes Versicherungspaket eines Versicherers enthielt, aufgestellt, die der Kunde zu einem festen Preis erwerben konnte. Nach dem Öffnen der Box konnte er sich entscheiden, ob er die Versicherungen tatsächlich abschließen wollte. Entschied er sich dafür, wurde der Kaufpreis auf die erste Prämie angerechnet. Andernfalls erhielt er den Kaufpreis zurück erstattet. Nach Ansicht des Landgerichts trat die Supermarktkette als Vermittlerin ohne Erlaubnis nach § 34 d GewO und nicht als Tippgeberin auf, da sie nicht nur bloße Abschlussmöglichkeiten namhaft gemacht und damit dem eigentlich Vertragsabschluss vorausgehende Tätigkeiten erbracht habe. Insbesondere durch die Einziehung des Verkaufspreises habe die Supermarktkette den Kunden bereits in für die Annahme einer Vermittlungstätigkeit ausreichender

Weise gebunden. Dem stehe auch nicht entgegen, dass der Kunde gegen Vorlage des Kassensbons den Kaufpreis zurück erstattet erhielt. Darüber hinaus könne die Supermarktkette wegen des Verkaufsumfanges und dem Erhalt einer Vermittlungsprovision auch nicht für sich in Anspruch nehmen, als Gelegenheitsvermittler aufgetreten zu sein. Da es sich bei § 34 d GewO um eine Marktverhaltensregelung i.S.v. § 4 Nr. 11 UWG handele, bestehe ein Unterlassungsanspruch gegen diese Art des Versicherungsvertriebs.

Gebundene Vertreter haben eingeschränkte Beratungspflichten

OLG Celle, Urteil vom 7.02.2008

Ein Versicherungsvermittler, der für den Interessenten erkennbar im Lager einer bestimmten Versicherungsgesellschaft steht, ist nicht verpflichtet, den Interessenten darüber zu informieren, ob der Wechsel von einer gesetzlichen in die private Krankenversicherung für diesen wirtschaftlich sinnvoll und/ oder sachgerecht ist. Der gebundene Vermittler ist vielmehr lediglich verpflichtet, den Interessenten vollständig und wahrheitsgemäß über den Inhalt des angebotenen Versicherungsvertrages in Kenntnis zu setzen. Ein Vergleich der Leistungen gesetzlicher Versicherer einerseits und privater Versicherer andererseits ist von einem solchen Vermittler nicht geschuldet. Weitergehende Auskunft- oder Beratungspflichten

treffen ihn ausnahmsweise nur dann, wenn besondere Umstände vorliegen, denen der Vermittler ein besonderes Informations- oder Beratungsbedürfnis des Interessenten entnehmen kann.

Bossing kein Kündigungsgrund

OLG Stuttgart, Urteil vom 29.04.2008

Trotz Mobbing durch den Vorgesetzten ist eine Zusammenarbeit für den Vertreter weiterhin zumutbar, entschied das OLG Stuttgart. Ein Filialdirektor hatte einem Vertreter nach dessen Kündigung gedroht und ihn als Lügner beschimpft. Daraufhin wartete der Vertreter die Kündigungsfrist nicht ab, sondern kündigte fristlos. Anschließend sprach der Versicherer eine außerordentliche Kündigung gegen ihn aus. Das OLG bestätigte die Entscheidung der Vorinstanz im Ergebnis. Bei in Erregungszuständen ausgesprochenen Beleidigungen oder Drohungen sei eine Zusammenarbeit bis zum fristgerechten Kündigungstermin zumutbar. Zudem sei vor der fristlosen Kündigung eine Abmahnung erforderlich und eine Kündigung nicht gerechtfertigt, wenn mildere Mittel existierten, um die Vertragsstörung zu beseitigen. Eine Abmahnung sei nur dann entbehrlich, wenn eine Verhaltensänderung in Zukunft trotz Abmahnung nicht erwartet werden könne oder es sich um eine derart schwere Pflichtverletzung handele, dass die Ver-

Wettbewerb des Versicherungsmaklers als Verstoß gegen die Interessenwahrungspflicht

Rechtsanwältin Daniela Eikelmann

Spätestens nach dem so genannten Sachwalterurteil des BGH vom 22. Mai 1985 steht fest, dass der Versicherungsmakler treuhänderähnlicher Sachwalter des Kunden ist. Den Versicherungsmakler trifft eine umfassende Verpflichtung, die Interessen des Kunden wahrzunehmen. Der Versicherungsmakler hat alles zu unterlassen, was den Interessen des Auftraggebers zuwiderläuft. Dabei ist es ihm insbesondere untersagt, in Wettbewerb mit dem Kunden zu treten.

Ein Fall aus der Praxis zeigt, dass die Interessenwahrungspflicht nicht immer beachtet wird: Der Versicherungsmakler hatte mit einem eingetragenen Reiter- und Pferdezüchter-Verein einen Maklervertrag geschlossen. Im Rahmen dieses Vertrages hatte der Versicherungsmakler dem Kunden einen echten Gruppenversicherungsvertrag für eine Tierhalterhaftpflichtversicherung vermittelt. Der Gruppenvertrag war also so ausgestaltet, dass als Versicherungsnehmer der Verein auftrat. Versicherte waren wiederum die Pferdehalter als Mitglieder des Vereins. Im Maklervertrag war geregelt, dass der Makler zwei Monate vor Vertragsablauf sämtliche Daten, die dem Makler von dem Verein in Ausübung seiner Tätigkeit überlassen wurden, herauszugeben hatte. Nach Kündigung des Maklervertrages, aber vor dessen

Beendigung, schrieb der Makler die Vereinsmitglieder an, um ihnen den Abschluss einer neuen Tierhalterhaftpflichtversicherung bei einem anderen Versicherer anzubieten. Dieses Angebot bewarb der Makler u.a. damit, dass der neue Versicherer nicht nur weitergehenden Versicherungsschutz biete, sondern auch das Erfordernis der Vereinsmitgliedschaft für den Abschluss der Versicherung entfiele. Gleichzeitig wurde in diesen Schreiben angekündigt, Bankdaten der Vereinsmitglieder nicht an den Verein herauszugeben. Die Mitglieder wurden darüber hinaus aufgefordert, gegenüber dem Makler zu erklären, ob sie mit einer Herausgabe der Daten an den Verein einverstanden sind. Mit diesen Schreiben hat der Makler seine Pflicht verletzt, die Interessen des Versicherungsnehmers, des Reiter- und Pferdezüchter-Vereins, zu wahren. Er ist in Wettbewerb zu dem Verein getreten, indem er dessen Mitgliedern angedient hat, eine andere Haftpflichtversicherung ohne Beteiligung des Kunden abzuschließen, wodurch das Erfordernis der Vereinsmitgliedschaft entfällt. Mit diesem Verhalten setzte sich der Makler in Widerspruch zu den satzungsmäßigen Zwecken des Vereins, die u.a. daran lagen, Hilfe und Unterstützung bei der mit dem Sport verbundenen Pferdehaltung zu leisten, wozu auch die Aufgabe gehört, den Mitgliedern Versicherungsschutz zu bieten. Darüber hinaus hat er auch dadurch gegen die



“

Daniela Eikelmann ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

Interessen des Versicherungsnehmers verstoßen, dass er angekündigt hat, die Daten der Vereinsmitglieder vertragswidrig nicht herauszugeben. Bei einem Verstoß gegen die Interessenwahrungspflicht bzw. das Wettbewerbsverbot drohen neben Unterlassungs- auch empfindliche Schadenersatzansprüche des Versicherungsnehmers gegenüber dem Makler, so dass der Makler stets überprüfen sollte, ob sein Verhalten mit der Verpflichtung zur Interessenwahrung in Einklang zu bringen ist. Im Übrigen ist das Verhalten des Maklers aus datenschutzrechtlichen Gesichtspunkten bedenklich. Ihm waren die Daten von Seiten des Vereins keinesfalls zu dem Zweck übergeben worden, ohne Ansprache und gegen die Interessen des Vereins Versicherungsschutz bei einem anderen Versicherer einzuholen.

trauensgrundlage nicht wieder hergestellt werden könne. Erweise sich die Kündigung des Vertreters unter diesen Umständen als unberechtigt, so berechtige dies den Versicherer seinerseits, den Vertretervertrag aus wichtigem Grund fristlos zu kündigen, wenn der Vertreter seine Arbeit für den Versicherer einstelle.

Verdeckt eingesetzter Untervertreter kein wichtiger Grund
OLG Celle, Urteil vom 2.10.2008

In dem durch das OLG Celle entschiedenen Fall hatte der Vertreter entgegen einer entsprechenden Regelung im Agenturvertrag ohne schriftliche Zustimmung des Unternehmers mit einem Untervermittler zusammen gearbeitet und die Versicherungsanträge, die ohne seine Anwesenheit von dem Untervermittler aufgenommen wurden, unterzeichnet. Die Anträge, die durch den Untervermittler fingiert waren, enthielten in der Unterschriftenzeile eine Klausel, mit der der Vertreter bestätigte, dass „die richtigen Personen“ in der Gegenwart des Vertreters unterzeichnet hätten. Diese Vorgänge nahm der Unternehmer zum Anlass, dem Vertreter fristlos zu kündigen. Nach Ansicht des OLG Celle war die fristlose Kündigung unwirksam. Die Vertragsverstöße stellten bereits keinen wichtigen Kündigungsgrund i.S.d. § 89 a Abs. 1 HGB dar, da nicht jeder vorsätzliche Vertragsverstoß eine fristlose Kündi-

gung rechtfertige. Im Übrigen fehlte es an der erforderlichen Abmahnung vor Ausspruch der Kündigung, die nur ausnahmsweise dann entbehrlich sei, wenn das Vertrauen in so schwerwiegender Weise erschüttert worden sei, dass es auch durch eine erfolgreiche Abmahnung nicht wieder hergestellt werden könne.

MLP-Consultant scheinSelbständig
ArbG Hannover, Beschluss vom 17.07.2008

Das Arbeitsgericht Hannover hatte über die Rechtswegzuständigkeit für eine Klage zu entscheiden, mit der MLP einen Consultant auf Rückzahlung von unverdienten Provisionsvorschüssen in Anspruch genommen hatte.

Das Arbeitsgericht sah den Rechtsweg zu den Arbeitsgerichten deshalb nach § 2 Abs. 3 a ArbGG als gegeben an, weil der beklagte Consultant nicht als Handelsvertreter, sondern als Arbeitnehmer tätig gewesen sei.

Zur Begründung hieß es, der Consultant habe seine Tätigkeit entgegen § 84 Abs. 1 Satz 2 HGB nicht im Wesentlichen frei gestalten und über seine Arbeitszeit nicht frei bestimmen können. Vielmehr sei er hinsichtlich des Ortes der Arbeitsleistung so stark in seinem Handlungsspielraum eingeschränkt worden, dass eine selbständige Tätigkeit nicht anzunehmen sei.

Die Einschränkung resultiere zum einen aus der vertraglichen Bindung an eine Geschäftsstelle, aus dem Verbot der Beschäftigung von Hilfskräften und der Verpflichtung zur Einschaltung bestimmter Dienstleister für Zwecke der Akquise und der Durchführung von Terminvereinbarungen. Hierdurch werde dem Consultant das Betreiben einer eigenen betrieblichen Organisation an einem frei gewählten Arbeitsort faktisch unmöglich. Ferner ergäben sich mittelbare Einschränkungen der Freiheit der Arbeitszeitfreiheit dadurch, dass der Consultant einem Nebentätigkeitsverbot unterläge und der Inhalt der vertraglich geschuldeten Leistungen durch eine Aus- und Weiterbildungsverpflichtung in einem für einen Handelsvertreter untypischen Maß durch MLP vorgegeben werde.

Mit Spannung bleibt abzuwarten, ob sich dem weitere Gerichte anschließen werden. Ausgeschlossen erscheint dies nicht. MLP hatte das am 15.12.1999 vom BAG entschiedene Statusfeststellungsverfahren eines ausgeschiedenen Vermittlers nur deshalb gewonnen, weil das Vertragsverhältnis in dem zur Entscheidung stehenden Fall beendet war und es an dem vom Kläger darzulegenden Feststellungsinteresses fehlte. In der mündlichen Verhandlung hatte der fünfte Senat jedoch im Einzelnen ausgeführt, warum er erhebliche Zweifel an der Selbständigkeit des Vermittlers hatte.

Telefonwerbung: bald 50.000,- € pro unerlaubtem Anruf?

Rechtsanwalt Reinhold Friele

Verbraucher sollen künftig besser gegen unerwünschte Werbeanrufe geschützt werden. Unerwünschte Telefonwerbung hat sich nach der Begründung des Regierungsentwurfes für ein "Gesetz zur Bekämpfung unerlaubter Telefonwerbung und zur Verbesserung des Verbraucherschutzes bei besonderen Vertriebsformen" in der letzten Zeit zu einem den Verbraucher erheblich belästigenden Problem entwickelt. Nach einer im letzten Jahr durchgeführten Untersuchung des forsa Institut fühlen sich 86% der Bevölkerung durch unlaute Werbeanrufe belästigt, 64% der Befragten würden ohne ihre Einwilligung von einem Unternehmen angerufen.

Derzeit ist gemäß § 7 Abs. 2 Nr. 2 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) die Telefonwerbung gegenüber Verbrauchern als unzumutbare Belästigung im Sinne der Vorschrift anzunehmen, wenn sie ohne deren Einwilligung geschieht. Nach der Rechtsprechung muss es sich dabei jedoch um eine vorherige Einwilligung des Verbrauchers handeln, wobei es jedoch auch ausreichen soll, dass die Einwilligung durch schlüssiges Verhalten erfolgen kann. Weil die Durchsetzung des geltenden Rechts damit in der Praxis auf Schwierigkeiten gestoßen ist, will der Gesetzgeber dem nun entgegen wirken. Der Gesetzesentwurf sieht deshalb vor, dass Verbraucher zu Werbezwecken nur noch angerufen werden dürfen, wenn sie vorher dazu ihre ausdrückliche Einwilligung gegeben haben. Davon unberührt bleiben selbstverständlich Telefonanrufe, die die Erfüllung einer vertraglichen Nebenpflicht gegenüber dem Verbraucher bezwecken.

Wird der Gesetzesentwurf umgesetzt, bedeutet dies für Versicherungs- und Finanzmakler, dass ihnen im Privatkundengeschäft Telefonanrufe untersagt sind, die nicht im Zusammenhang mit einem betreuten Vertrag oder Risiko stehen und den Kunden über andere Produkte, die nicht seinen konkreten Bedarf betreffen, informieren sollen. Dies gilt immer dann, wenn der Kunde nicht vorher ausdrücklich zugestimmt hat.

Zwar dürfte dann, wenn der Maklervertrag eine umfassende Betreuungsklausel enthält, die ausdrückliche Einwilligung des Kunden konkludent anzunehmen sein. Es empfiehlt sich gleichwohl auch in diesem Fall, in den Maklervertrag eine zweifelsfreie Regelung aufzunehmen, mit der der Kunde damit seine vorherige ausdrückliche



Reinhold Friele ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

che Zustimmung zu Telefonanrufen (auch aus Werbezwecken erklärt.

Verstöße gegen das Telefonverbot sollen künftig als Ordnungswidrigkeit mit einem Bußgeld von bis zu 50.000,- Euro geahndet werden können. In das UWG, das bislang keine Bußgeldvorschriften kennt, wird dazu ein neuer § 20 Abs. 2 UWG-E eingeführt, der eine Sanktionsmöglichkeit nicht nur für den Fall der vorsätzlichen Verletzung durch den Unternehmer vorsieht, sondern bereits bei (leichter) Fahrlässigkeit.

Neben der Änderung des UWG ist auch eine Änderung des Telekommunikationsgesetzes (TKG) vorgesehen. Nach dem neuen Abs. 2 S. 1 des § 102 TMG-E dürfen Anrufer bei Werbung mit einem Telefonanruf ihre Rufnummernanzeige nicht unterdrücken oder bei dem Diensteanbieter veranlassen, dass diese unterdrückt wird. Der Verstoß hiergegen stellt eine Ordnungswidrigkeit dar, die mit einem Bußgeld von bis zu 10.000,- Euro geahndet werden kann (§ 149 Abs. 1 Nr. 17a, Abs. 2 TKG-E).

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Heiko Nicolaus**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Britta Oberst**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Reinhold Friele**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**
Recht der Kapitalanlagevermittlung
- **Daniela Eikermann**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Wolf Kindervater**
Agenturvertragsrecht
- **Celia Koss**
Agenturvertrags- und Maklerrecht

Verlag und
Herausgeber:

Blanke Meier Evers
Kurfürstenallee 23
28211 Bremen

Tel: 0421 - 94 94 6 - 0
Fax: 0421 - 94 94 6 - 66
Internet: www.bme-law.de
E-Mail: info@bme-law.de

Redaktion:

Rechtsanwalt Jürgen Evers
(Verantwortlicher)
Rechtsanwältin Celia Koss

Druck:

Schintz Druck, Bremen

Layout und DTP:

Stefanie Schürle