

2.	Folgeboutage bei Vermittlerwechsel	46
a)	Usancen	47
b)	Umdeckung des Versicherungsvertrages	49
IV.	Gesetzliche Beschränkungen	50
1.	Beschränkungen der Courtagehöhe	50
a)	Private Krankenversicherung	50
b)	Lebensversicherung	51
2.	Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot	52
a)	Rechtsgrundlage	52
b)	Rechtsfolgen	55
aa)	Aufsichtsrecht	55
bb)	Zivilrecht	56
cc)	Wettbewerbsrecht	56
c)	Wirksamkeit	56
V.	Alternativen zum Courtagemodell und Zusatzvergütungen	61
1.	Honorarvereinbarungen mit dem Versicherungsnehmer	61
a)	Begriffe	61
b)	Honorarberatung	63
aa)	Zulässigkeit	63
bb)	Problem der Doppelvergütung	63
c)	Honorarvermittlung	66
aa)	Nettoprodukte	66
bb)	Direktversicherungen	67
2.	Besondere Vergütungsmodelle	68
a)	Selbstständige Kostenausgleichsvereinbarungen	68
b)	Skalierbare Courtagen	69
3.	Zusatzvergütungen und Incentives	69
4.	Aufwendungsersatz und Service-Fees	70
C.	Zusammenfassung und Zwischenergebnis	71

Zweites Kapitel: Versicherungsvertrieb durch Versicherungsmakler	73
A. Negatives Nachfrageumfeld	73
B. Konkurrierende Vertriebsformen	74
I. Unternehmenseigene Absatzformen der Versicherer	75
1. Versicherungsaußendienst	75
2. Direktvertrieb	75
II. Versicherungsvermittler	76
1. Versicherungsvertreter	76
2. Abgrenzung des Vertreters vom Versicherungsmakler	77
3. Entscheidungszwang für einen Vermittlerstatus	79
a) Grundsatz der Polarisierung	79
b) Konsequenzen bei statuswidrigem Verhalten	79
aa) Aufsichtsrecht	80
bb) Zivilrecht	81
cc) Wettbewerbsrecht	82
c) Zusammenfassung	82
4. Besondere Vertriebsformen	82
a) Strukturvertriebe	83
b) Branchenfremder Vertrieb	83
c) Firmenverbundene Vermittler	84
d) Vergleichsportale und FinTechs	84
5. Weitere Akteure im Marktumfeld der Versicherungsvermittler	85
a) Versicherungsberater	85
b) Honorar-Finanzanlagenberater, Finanzanlagevermittler, Anlageberater	86
c) Tippgeber	87
III. Bedeutung der Vertriebsformen	87
1. Registrierte Versicherungsvermittler in Deutschland	88
2. Marktanteile der Vertriebsformen am Neugeschäft in Deutschland	89

C. Weitere Bedingungen beim Maklervertrieb	90
I. Vertriebskooperationen mit Versicherern	90
II. „Zielgruppen-Kollision“ mit konkurrierenden Vertriebsformen	91
III. Horizontale Kooperationen von Maklern	92
1. Maklerverbände	92
2. Maklerverbände	93
3. Maklerpools	94
a) Funktion	94
b) Vertragliche Gestaltung der Anbindung	95
c) Bedeutung	97
d) Kritik	97
E. Zusammenfassung	99

Drittes Kapitel: Grenzen der Vertriebsgestaltungsfreiheit nach dem Vertragsrecht

A. Kein Wegfall der Courtage durch Kündigung der Courtagevereinbarung	101
I. Grundsatz: Beschränkung der Kündigungsmöglichkeiten des Versicherers i. S. v. § 626 BGB	102
II. Ausnahme: Kündigung aus wichtigem Grund	103
1. Wichtiger Grund	103
2. Rechtsfolge	104
a) Ansichten	104
b) Stellungnahme	106
aa) § 89b Abs. 3 Nr. 2 HGB	106
bb) Kündigung von Dauerschuldverhältnissen	108
3. Zwischenergebnis	110
III. Zusammenfassung	111
B. Courtage für nicht selbst vermittelte Versicherungsverträge	111
I. Vertragliche Ansprüche	111
1. Courtagevereinbarung	112
2. Konkludenter Vertrag	113

3.	Faktischer Vertrag	113
4.	Der Maklervertrag mit dem Versicherungsnehmer	114
5.	Der Versicherungsvertrag	114
a)	Vertrag zugunsten Dritter	114
b)	Maklerrelevante Nebenpflichten des Versicherers	115
aa)	Korrespondenz- und Auskunftspflicht	115
bb)	Pflicht zur Zahlung von Folgecourtage bzw. Betreuungsentgelt	117
6.	Zwischenergebnis	119
II.	Usancen	119
III.	Gesetzliche Schuldverhältnisse	121
1.	§§ 677 ff. BGB	121
2.	§ 354 HGB	121
3.	§ 6 Abs. 4 VVG n.F.	122
4.	§ 8 KaLV	122
IV.	Abgetretener Herausgabeanspruch des Versicherungsnehmers	123
1.	§ 6 VVG n.F., § 8 KaLV	123
2.	Leistungskondition nach § 812 Abs. 1 S. 1, 1. Alt. BGB	123
3.	Zweckverfehlungskondition nach § 812 Abs. 1 S. 2 2. Alt. BGB	125
4.	Wegfall der Geschäftsgrundlage	126
5.	Unmöglichkeit	127
V.	Zwischenergebnis	127
C.	Schadensersatz bei willkürlicher Ablehnung von Anträgen	127
I.	Freies Ablehnungsrecht des Versicherers	128
II.	Schadensersatz wegen der Verletzung von Informationspflichten	129
III.	Schadensersatz wegen der Verletzung des gesetzlichen Kontrahierungszwangs	132
IV.	Zwischenergebnis	133
D.	Zusammenfassung	134

Viertes Kapitel: Grenzen der Vertriebsgestaltungsfreiheit nach dem kartellrechtlichen Diskriminierungs- und Behinderungsverbot, §§ 19, 20 GWB, Art. 102 AEUV	137
A. Anwendungsbereich des GWB	137
I. Vorrang des europäischen Kartellrechts	138
II. Anwendbarkeit des GWB auf Versicherer	139
III. Zwischenergebnis	141
B. Abgrenzung des relevanten Marktes	141
I. Grundlagen der Marktabgrenzung	141
1. Abgrenzungskriterien	141
2. Unterschiede Fusionskontrolle und Missbrauchskontrolle ...	143
II. Der Versicherungsmarkt	144
1. Sachliche Marktabgrenzung	144
a) Abgrenzungskriterien für den Versicherungsmarkt ...	144
b) Überblick Teilmärkte	148
aa) Lebensversicherungen	148
bb) Nicht-Lebensversicherungen	150
cc) Rückversicherungen	153
c) Zusammenfassung	153
2. Räumliche Marktabgrenzung	154
3. Rolle des Versicherungsmaklers auf dem Versicherungsmarkt	156
a) Kein Eigenhändler	156
b) Kein Repräsentant	158
4. Zusammenfassung	159
III. Der Versicherungsvertriebsmarkt	160
1. Die Maklerdienstleistung	160
a) Elemente der Maklerdienstleistung	160
aa) Nutzen für den Versicherungsnehmer	160
bb) Nutzen für den Versicherer	161
cc) Verknüpfung der Leistungselemente	162

dd)	Zusammenfassung	163
b)	Zweiseitigkeit des Versicherungsvertriebsmarkts aus Maklersicht	163
aa)	Theorie der zweiseitigen Märkte	163
bb)	Bedeutung	166
cc)	Anwendung auf den Versicherungsmakler	169
dd)	Zwischenergebnis	173
c)	Zusammenfassung	173
2.	Der Angebotsmarkt für Versicherungsvertriebsleistungen in der Verwaltungspraxis	174
a)	Kommission	174
aa)	KKR/Willis Coroon	174
bb)	Marsh&McLennan/Sedgwick	175
cc)	Weitere Verfahren	179
dd)	Sektorenuntersuchung Unternehmensversicherung	179
b)	Bundeskartellamt	180
c)	Schweizerische Wettbewerbskommission	180
d)	Fusionskontrollrechtlich maßgebliche Marktgegenseite	181
e)	Zusammenfassung	182
3.	Der relevante Nachfragemarkt für Versicherungsvertriebsleistungen	184
a)	Nachfragerstellung des Versicherers trotz Beauftragung des Maklers durch den Versicherungsnehmer	184
b)	Abgrenzungskriterien	187
aa)	Know-how und Spezialisierung	188
(1)	Allgemeine Vermittlungs- und Vertriebstätigkeiten	188
(2)	Besonderes Know-how und Spezialisierungen	189
bb)	Produkte und Risiken	192

	(1) Rechtsprechung	192
	(2) Stellungnahme	192
	cc) Beschränkung durch Vertrags- und Aufsichtsrecht	195
	c) Zusammenfassung	196
	4. Räumliche Marktabgrenzung	197
	5. Exkurs: Keine Preisbindung der zweiten Hand auf dem Versicherungsvertriebsmarkt	200
IV.	Zwischenergebnis	205
C.	Marktbeherrschende Stellung eines oder mehrerer Versicherer	205
I.	Versicherungsmarkt	207
II.	Versicherungsvertriebsmarkt	209
III.	Zwischenergebnis	209
D.	Relativ marktstarke Versicherer	210
I.	Kleine und mittlere Maklerunternehmen	210
II.	Abhängigkeit vom Versicherer	211
	1. Unternehmensbedingte Abhängigkeit	212
	2. Sortimentsbedingte Abhängigkeit	215
	a) Fallgruppen	215
	b) Anwendung auf den Versicherungsmakler	217
	3. Abhängigkeit von einem (gesetzlich) normierten Sortiment	217
	a) Die Beratungsgrundlage des Versicherungsmaklers nach § 60 Abs. 1 S. 1 VVG	217
	aa) Der „Markt“	219
	(1) Abgrenzung nach dem kartellrechtlichen Bedarfsmarktkonzept	219
	(2) Berücksichtigung exklusiv vertriebener Versicherungsprodukte	221
	(3) Berücksichtigung nicht-kooperierender Versicherer im Einzelfall	223
	bb) Die hinreichende Zahl von Angeboten	224
	cc) Die Pflicht zur Empfehlung des am besten geeigneten Versicherungsvertrages	225

(1) Pflichtinhalt und -umfang	226
(2) Fachliche Kriterien zur Bestimmung	229
(11) Produktqualität	229
(22) Unternehmensqualität	231
cc) Zusammenfassung	232
b) Kartellrechtliche Implikationen der Beratungspflichten	233
aa) Vorüberlegung	233
bb) Rechtsprechung und Literatur	234
cc) Abhängigkeit von einer hinreichenden Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern ...	235
dd) Abhängigkeit vom am besten geeigneten Versicherungsprodukt	236
(1) Optimale Bedarfsgerechtigkeit im Einzelfall	236
(2) Marktführer	238
(3) Spezielle Maklerdeckungskonzepte	239
ee) Zusammenfassung	240
c) Alternative Bezugsquellen	240
aa) Maklerpools als Ausweichmöglichkeit	241
bb) Gleichwertigkeit des Bezugs über einen Maklerpool	241
cc) Kein Verstoß der Maklerkooperation gegen das Kartellverbot	241
dd) Zwischenergebnis	245
III. Zusammenfassung	245
E. Behinderung und Diskriminierung	246
I. Unbillige Behinderung	247
1. Behinderung	247
2. Unbilligkeit	248
a) Berechtigte Interessen der Versicherer	249
b) Berechtigte Interessen der Versicherungsmakler	250
c) Abwägung	251

aa)	Angemessene Umstellungsfrist	251
bb)	Gleichbehandlung von Versicherungsmaklern ...	252
cc)	Kein alternatives Angebot von Nettotarifen	253
ee)	Vormalige Tätigkeit als Ausschließlichkeitsvertreter	254
3.	Zwischenergebnis	255
II.	Diskriminierung	255
1.	Gleichartige Unternehmen	256
a)	Unternehmenseigene Vertriebsorganisationen	256
b)	Ausschließlichkeitsvermittler	257
c)	Mehrfirmenvertreter	258
d)	Zwischenergebnis	259
2.	Sachlicher Grund	259
a)	Selektiver Vertrieb	259
aa)	Qualitative Selektion	260
bb)	Quantitative Selektion	260
cc)	Mindestumsatzanforderungen für Versicherungsmakler	261
dd)	Zusammenfassung	262
b)	Persönliche Gründe	263
aa)	Schwerwiegende Verletzung von Vertragspflichten	263
bb)	Weigerung der Vereinbarung von Compliance-Mindeststandards	263
cc)	Fehlende Gewerbeerlaubnis	264
c)	Zusammenfassung	264
3.	Freistellung von Maklerdeckungskonzepten	265
4.	Zusammenfassung	266
III.	Drittmarktbehinderung	267
IV.	Zusammenfassung	268
F.	Rechtsfolge	268
I.	Kartellbehördliche Maßnahmen	268
II.	Zivilrechtliche Ansprüche	269

1. Kontrahierungszwang	269
2. Prozessuale Durchsetzbarkeit	270
a) Aktivlegitimation	270
b) Klageart	270
c) Einstweiliger Rechtsschutz	272
d) Darlegungs- und Beweislast	272
e) Zuständiges Gericht	273
G. Konkurrenzen	273
I. § 33 Abs. 1, 3 GWB i. V. m. Art. 101 AEUV	273
II. Verweigerung des Zugangs zu wesentlichen Infrastruktureinrichtungen, § 19 Abs. 1 Nr. 4 GWB	274
III. Behinderung kleiner und mittlerer Wettbewerber nach § 20 Abs. 3 GWB	274
IV. Behinderung von Mitbewerbern nach § 4 Nr. 4 UWG	275
V. § 315 Abs. 3 BGB und § 826 BGB	276
H. Exkurs: Gleichbehandlung hinsichtlich der Auskunft über Produktinformationen	276
I. Markt für Versicherungsproduktinformationen	277
II. Marktbeherrschung durch Versicherer	277
III. Alternative Bezugsquellen	278
IV. Diskriminierung oder unbillige Behinderung eines Versicherungsmaklers	278
V. Zwischenergebnis	280
I. Zusammenfassung	280
Fünftes Kapitel: Wesentliche Ergebnisse und Ausblick	283
A. Wesentliche Ergebnisse	283
B. Ausblick	284
Literaturverzeichnis	287