

## Stellungnahme

Berlin, November 2025

### **Versicherungsmakler sind gemäß OLG Dresden nicht unabhängig und befinden sich in einer Identitätskrise: Unabhängige Versicherungsberatung bieten ausschließlich Versicherungsberater**

**Der Bundesverband der Versicherungsberater (BVVB) begrüßt das Urteil des OLG Dresden. Dies stellt nochmals klar: Die Unabhängigkeit ist gesetzlich allein dem Berufsbild des Versicherungsberaters vorbehalten. Gleichzeitig kritisiert der BVVB, dass das häufig von Maklern angeführte Sachwalterurteil kein Bezug zur Unabhängigkeit hat.**

Das OLG Dresden (Urteil vom 28. Oktober 2025 – 14 U 1740/24) untersagte einem Makler die Werbung mit dem Begriff „Unabhängigkeit“ (§ 5 UWG). Das Gericht stellte klar, dass Verbraucher unter „Unabhängigkeit“ verstehen, dass keine finanziellen Vorteile durch Versicherer bestehen. Tatsächlich erhalten Makler regelmäßig Courtagen und sind wirtschaftlich mit den Versicherern verflochten. Die Unabhängigkeit prägt folglich allein das Berufsbild des Versicherungsberaters, nicht das des Versicherungsmaklers<sup>1</sup>.

Das aktuelle Urteil ist nicht das erste seiner Art. Die Gerichte gehen hier immer wieder auf die gleichen Argumente ein und verdeutlichen, dass ein Versicherungsmakler eben nicht unabhängig handelt.

Gleichwohl wehren sich die Versicherungsmakler und ihre Berufsverbände mit Händen und Füßen gegen die logische Argumentation der Gerichte. „*Man kann hier schon von einer Identitätskrise der Versicherungsmakler in Deutschland sprechen.*“, so Alexander Beurmann, Versicherungsberater und Vizepräsident des BVVB.

*Eine Identitätskrise bezeichnet eine Phase, in der eine Person unsicher oder verwirrt über ihr eigenes Selbstbild, ihre Werte, Ziele oder Rolle im Leben ist.*

#### **Unabhängige Beratung zum Thema Versicherungen leistet nur der Versicherungsberater.**

„*Wir Versicherungsberater beraten objektiv und vor allem ohne Vermittlungsdruck.*“, so Vera Kozina vom BVVB. Denn Provisionen für Vertragsabschlüsse gibt es in der Versicherungsberatung nicht. Das unterscheidet uns deutlich von Versicherungsmaklern und Versicherungsvermittlern.

Ein Versicherungsberater fungiert in vielen Fällen auch als VersicherungsABrater und erhält seine Vergütung vom Mandanten. Der klassische Versicherungsmakler erhält seine Vergütung durch Vertragsabschlüsse und durch laufende Bestandsprovisionen. Diese werden meist prozentual von der Prämie berechnet, egal wie viel Zeit oder Aufwand der Makler für den Fall investiert hat. Auch Prämienanpassungen führen zu einer Courtagesteigerung und somit zu einem höheren Einkommen. Aus wirtschaftlichen Gründen ist der Antrieb, Prämien zu reduzieren oder gar von Verträgen abzuraten, beim Makler wenig vorhanden und somit kann keine unabhängige Versicherungsberatung erfolgen.

---

<sup>1</sup> Fußnote: OLG Dresden, Urteil vom 28. Oktober 2025 – 14 U 1740/24

Nicht ohne Grund ist es Versicherungsberatern auch aus Gründen der Unabhängigkeit verboten, ein Erfolgshonorar zu nehmen. Das hat der Bundesgerichtshof (BGH) mehrfach klargestellt. Ein erfolgsabhängiges Honorar würde (wie eine Courtage) einen wirtschaftlichen Anreiz schaffen, bestimmte Empfehlungen auszusprechen, was die Neutralität gefährdet.

Der BGH sieht das Verbot als Marktverhaltensregel, die dem Verbraucherschutz dient. Das Verbot von Erfolgsvergütungen entfaltet auch für versicherte Unternehmen (Nicht-Verbraucher) und öffentliche Einrichtungen eine positive Wirkung. Der Versicherungsberater als Sachverständiger in Versicherungsfragen muss neutral und ohne Interesse am finanziellen Ergebnis seiner Tätigkeit vergütet werden<sup>2</sup>.

Die Gewerbeordnung und das Versicherungsvertragsgesetz beschreiben die Rollen sehr eindeutig. Versicherungsberater nach § 34d Abs. 2 GewO ist, wer gewerbsmäßig über Versicherungen oder Rückversicherungen beraten will ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein.

Dagegen ist Versicherungsvermittler/Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO, wer gewerbsmäßig den Abschluss von Versicherungs- oder Rückversicherungsverträgen vermitteln will.

§ 59 VVG trennt klar zwischen Versicherungsvermittlern (Vertreter und Makler) und Versicherungsberatern.

*„Der Makler als Versicherungsvermittler ist ein Versicherungsverkäufer und sollte diese Rolle annehmen. Versicherungsmakler, die die unabhängige Beratung in den Vordergrund stellen möchten und die Versicherungsvermittlung in den Hintergrund, sollten sich die ernsthafte Frage stellen, ob sie den richtigen Beruf ergriffen haben. Denn hier kommt eigentlich nur der Versicherungsberater infrage“,* so Detlef Lültsdorf, Präsident des BVVB.

Wer sich für den Berufswechsel zum Versicherungsberater entscheidet, darf auch völlig zweifelsfrei den Begriff der Unabhängigkeit verwenden.

Zurück zur aktuellen Rechtsprechung: Die Versicherungsmakler stützen ihre Argumentation immer wieder im Kern auf das Sachwalterurteil aus dem Jahr 1985. Aus Sicht des Bundesverbands der Versicherungsberater ist dieses Urteil ohne Aussagekraft im Zusammenhang mit der Frage der Unabhängigkeit.

Es gilt zu beachten, dass der Beruf des Versicherungsberaters im Jahr 1980 einer Änderung des Rechtsberatungsgesetzes zum Opfer fiel. Ab 1980 war daher weder die Zulassung als Rechtsbeistand für privates Versicherungsrecht noch die Zulassung als Versicherungsberater mehr möglich. Gegen das Änderungsgesetz wurden dann zahlreiche Verfassungsbeschwerden zum Bundesverfassungsgericht eingelegt. Somit konnte das BGH 1985 gar kein Vergleich zum Versicherungsberater ziehen und folglich ist der heutigen Rechtsprechung u.a. des OLG Dresden zuzustimmen.

---

<sup>2</sup> § 34d Abs. 2 GewO (Berufsbild des Versicherungsberaters), § 49b Abs. 2 BRAO in Verbindung mit dem Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG), sowie der Rechtsprechung des BGH (Urteil vom 06.06.2019 – I ZR 67/18).

Das Sachwalterurteil<sup>3</sup> prägte die Haftungsdogmatik für Versicherungsmakler. Der BGH bezeichnete den Makler als treuhänderähnlichen Sachwalter des Versicherungsnehmers und begründete weitreichende Beratungs- und Aufklärungspflichten. Diese Stellung wird in der Praxis oft mit Unabhängigkeit gleichgesetzt. Dies ist jedoch unzutreffend. Zum Zeitpunkt des Urteils war die unabhängige Versicherungsberatung als eigenständiger Beruf abgeschafft. Der BGH konnte daher keine Abgrenzung zu einem unabhängigen Versicherungsberater vornehmen. Die Entscheidung zielte auf Pflichten und Haftungsfragen, nicht auf die Frage der wirtschaftlichen Unabhängigkeit. Makler erhielten – und erhalten bis heute – ihre Vergütung regelmäßig vom Versicherer (Courtage), was eine strukturelle Interessenkollision begründet.

***Unabhängigkeit ist gesetzlich und verfassungsrechtlich exklusiv dem Versicherungsberater vorbehalten.***

Mit Beschluss vom 5. Mai 1987<sup>4</sup> stellte das Bundesverfassungsgericht fest, dass die Abschaffung der Versicherungsberater verfassungswidrig war. Es betonte, dass Versicherungsberater ein eigenständiger Beruf mit dem Ziel objektiver und neutraler Beratung ist. Die Unabhängigkeit wird durch das Provisionsannahmeverbot (§ 34d Abs. 2 GewO) und die weitgehende Geltung der anwaltlichen Berufsvorschriften abgesichert. Damit ist die Unabhängigkeit gesetzlich und verfassungsrechtlich exklusiv dem Versicherungsberater vorbehalten.

Die heutige Rechtslage unterscheidet klar zwischen Versicherungsmaklern (§ 34d Abs. 1 GewO) und Versicherungsberatern (§ 34d Abs. 2 GewO). Während Makler als Vermittler auftreten und ihre Vergütung regelmäßig vom Versicherer erhalten, ist der Versicherungsberater ausschließlich gegen Honorar (nicht Erfolgs-/Abschlusshonorar) vom Kunden tätig und unterliegt einem strikten Provisionsannahmeverbot. Diese strikte Trennung dient der Sicherung objektiver Beratung und der Vermeidung von Interessenkonflikten.

Der Gesetzgeber und aktuell Rechtsprechung verdeutlichen, dass Versicherungsmakler und Versicherungsberater strikt getrennt tätig sein müssen. *Mögliche Doppelzulassungen würden jegliche Rechtsprechung ins Absurde führen und den Verbraucherschutz massiv gefährden*, so Beurmann vom BVVB.

Unabhängige und am Kundenwohl orientierte Beratung zu allen Versicherungs- und Finanzfragen finden Interessierte unter [www.bvvb.de](http://www.bvvb.de).

**Kontakt**

Bundesverband der Versicherungsberater e.V.  
Kaiserdamm 97, 14057 Berlin  
[www.bvvb.de](http://www.bvvb.de)  
[info@bvvb.de](mailto:info@bvvb.de)  
Telefon: (030) 263 66 330

---

<sup>3</sup> BGH, Urteil vom 22. Mai 1985 – IVa ZR 190/83, BGHZ 94, 356–364.

<sup>4</sup> BVerfG, Beschluss vom 5. Mai 1987 – 1 BvR 981/81, BVerfGE 75, 284–302.



Der Bundesverband der Versicherungsberater (BVVB) ist der führende Berufsfachverband für die behördlich zugelassenen Versicherungsberater in Deutschland. Zentrale Aufgabe des Bundesverbands der Versicherungsberater ist es, das hohe Beratungsniveau seiner Mitglieder durch umfangreiche Fortbildungsangebote zu unterstützen. Die Mitglieder im Bundesverband der Versicherungsberater beraten neutral, unabhängig und ausschließlich im Mandanteninteresse. Eine Vergütung erfolgt, wie auch bei Steuerberatern und Rechtsanwälten, gegen Honorarvereinbarung. Ein Verkauf von Versicherungen auf Provisionsbasis ist verboten.

**Literaturverzeichnis**

*Prölss/Martin, VVG-Kommentar, 32. Auflage, § 59 VVG.*

*Beckmann/Matusche-Beckmann, Versicherungsrechtshandbuch, 4. Auflage, § 13.*

*Hoechstetter, Zum Umfang der beruflichen Befugnisse eines Versicherungsberaters, Der Rechtsbeistand 1985.*

*Köhler/Bornkamm/Feddersen, UWG-Kommentar, 42. Auflage.*