



-6- Oberlandesgericht Köln, Reichenspergerplatz 1, 50670 Köln

Herrn Rechtsanwalt  
Klein  
Barmbeker Str. 2-6  
22303 Hamburg

08.07.2025

Seite 1 von 1

Aktenzeichen

**6 U 63/25**

bei Antwort bitte angeben

Bearbeiter  
Frau Krieger  
Durchwahl  
0221 - 7711-621

Ihr Zeichen: M0154/24 nm/di

Sehr geehrter Herr Rechtsanwalt,

in dem Rechtsstreit

UFKB GmbH gegen Bundesverbandes der Verbraucherzentralen und  
Verbraucherverbände - Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.

wird Ihnen anliegende Abschrift zur Kenntnisnahme übersandt.

Mit freundlichen Grüßen

Wilhelm

Justizhauptsekretärin

- automatisiert erstellt, ohne Unterschrift gültig -

Anschrift

Reichenspergerplatz 1

50670 Köln

Sprechzeiten

Mo., Di 08:30 - 15:00 Uhr; Mi.-

Fr. 08:30-14:30 Uhr

Telefon

0221 - 7711 - 0

Telefax:

0221 - 7711 - 600

Nachtbriefkasten:

Reichenspergerplatz 1, 50670

Köln

Konten der Zahlstelle des

Amtsgerichts Köln: Bundesbank

IBAN

DE87 3700 0000 0037 0015 12

Verkehrsanbindung: KVB-

Linien: 16, 18 Bus: 140

merlekerpartner Hardenbergstraße 10 10623 Berlin

Oberlandesgericht Köln  
Reichenspergerplatz 1  
50670 Köln

Oliver Merleker  
Rechtsanwalt und Notar

Simone Krziwanek  
Rechtsanwältin und Notarin  
Fachanwältin für Miet- und  
Wohnungseigentumsrecht

Dr. Christian Volkmann  
Rechtsanwalt und Notar  
Fachanwalt für  
gewerblichen Rechtsschutz

Alexander Günzel  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Arbeitsrecht

Dr. Jan Scheube  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Bau-  
und Architektenrecht  
Mediator für Bauwesen

Dr. Robert Scherzer  
Rechtsanwalt und Notar

Dr. Judith Volkmann  
Rechtsanwältin <sup>1</sup>  
LL.M. University of Queensland

Raphael Gaßmann  
Rechtsanwalt <sup>2</sup>

Alexander Kittler  
Rechtsanwalt <sup>2</sup>

Hardenbergstraße 10  
10623 Berlin  
Telefon +49 30 306900-0  
Fax + 49 30 30690010  
zentrale@advokat.de  
www.advokat.de

Berliner Sparkasse  
IBAN: DE38 1005 0000  
0740 0080 05  
BIC: BELADEBEXX

Deutsche Bank  
IBAN: DE09 1007 0024  
0588 0000 00  
BIC: DEUTDE33HAN

merlekerpartner  
rechtsanwälte PartG mbB  
AG Charlottenburg PR1209B

angestellte Rechtsanwältin <sup>1</sup>  
Senior of counsel <sup>2</sup>

Member of ILF  
International Law Firms  
www.ilflaw.com

**In dem Rechtsstreit**  
**UFKB GmbH ./ Bundesverband der Verbraucherzentralen**  
**und Verbraucherverbände – Verbraucherzentrale Bundes-**  
**verband e.V.**  
**6 U 63/25**

**08.07.2025**  
**V 118/24**  
D13/962-25 ar  
USt.Ident.Nr.  
DE 203 716 601

beantragen wir,

die Berufung der Beklagten zurückzuweisen.

### **Begründung:**

Das Urteil des Landgerichts ist nicht zu beanstanden.

Der Kläger hat gegen die Beklagte, wie das Landgericht zu Recht erkannt hat, einen Anspruch auf Unterlassung gemäß § 8 Abs. 1 UWG i.V.m. §§ 3, 5 Abs. 1, 2 Nr. 1, 3 UWG sowie einen Anspruch auf Erstattung der Abmahnkostenpauschale gemäß § 13 Abs. 3 UWG.

Die Ausführungen der Beklagten in der Berufungsbegründung überzeugen nicht.

### **I.**

Das Landgericht hat keinen falschen Sachverhalt zugrunde gelegt. Es hat an einer Stelle im Urteil offenkundig versehentlich „Versicherungsberater“ anstatt „Versicherungsmakler“ geschrieben (Urteil des Landgerichts, S. 4). Dieses Versehen hat

für die Urteilsbegründung keinerlei Relevanz. Soweit das Landgericht an einer Stelle ganz offensichtlich versehentlich „enthält“ anstatt „erhält“ geschrieben hat, wie es auch die Beklagte richtig erkannt hat (Berufungsbegründung, S. 4), ist dies ebenfalls nicht relevant.

Keiner der beiden Umstände gebietet daher eine Abänderung des Urteils.

## II.

Die Werbung der Beklagten mit „*unabhängiger Versicherungsmakler*“ ist irreführend, da sie unwahr (§ 5 Abs. 2 Fall 1 UWG) bzw. jedenfalls zur Täuschung geeignet ist (§ 5 Abs. 2 Fall 1 Nr. 1, 3 UWG). Die Beklagte ist als Versicherungsmaklerin nicht unabhängig.

### 1.

Das Landgericht ist zu Recht zu dem Ergebnis gelangt, dass die Werbung der Beklagten irreführend ist, weil der angesprochene Verkehr jedenfalls zu einem erheblichen Teil die Werbung dahin versteht, dass die Beklagte keine Leistungen von Versicherungen erhält und somit auch finanziell von den Versicherungen unabhängig ist.

Die Beklagte erkennt in ihrer Argumentation zwei Aspekte grundlegend:

#### a)

Die Beklagte erkennt grundlegend, dass es vorliegend nicht um die vertraglichen Pflichten von Versicherungsmaklern gegenüber ihren Kund:innen geht, sondern um irreführende Werbung mit einem Begriff, der zur Tätigkeit und zur Rolle von Versicherungsmaklern im Versicherungswesen schlicht nicht passt und damit irreführend ist.

#### b)

Die Beklagte erkennt zudem grundlegend, dass die Werbung mit „*unabhängiger Versicherungsmakler*“ eine Stellung suggeriert, die im System der Versicherungsvermittler und Versicherungsberater dem Versicherungsberater (§ 34d Abs. 2 GewO) zukommt. So ist der Versicherungsberater die Person, die als strukturell unabhängig und damit als tatsächlich unabhängig anzusehen ist. Mit anderen

Worten: Die „Unabhängigkeit“ ist das Alleinstellungsmerkmal der Versicherungs-berater. Der Gesetzgeber hat dies bei der Abgrenzung von Versicherungsvermittlern und Versicherungsmaklern einerseits und Versicherungsberatern andererseits in § 34d Abs. 2 GewO umgesetzt:

*„Wer gewerbsmäßig über Versicherungen oder Rückversicherungen beraten will (Versicherungsberater), bedarf nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Versicherungsberater ist, **wer ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein (...)**“ (Hervorhebung durch den Verfasser)*

Damit stuft der Gesetzgeber Versicherungsberater als unabhängig ein („ohne (...) *abhängig zu sein*“), während dies für Versicherungsvermittler und Versicherungsmakler gerade nicht der Fall ist. Mit anderen Worten: Auch der Gesetzgeber geht davon aus, dass der Versicherungsvermittler per se gerade (strukturell) abhängig ist, während der Versicherungsberater gerade (strukturell) unabhängig ist, was durch den Gesetzgeber in § 34 d Abs. 2, Abs. 3 GewO umgesetzt und geschützt ist.

Kriterium für die Unabhängigkeit der Versicherungsberater ist dabei gerade der Umstand, dass diese von einem Versicherungsunternehmen keinen wirtschaftlichen Vorteil, d.h. keine Provision erhalten.

Mit der Herausstellung der Unabhängigkeit stellt sich die Beklagte nunmehr auf die Stufe eines (strukturell tatsächlich unabhängigen) Versicherungsberaters. Die Herausstellung der Unabhängigkeit hat bei Verbraucher:innen damit die Wirkung dass diese es nicht für erforderlich halten müssen, sich an einen (konkurrierenden) Versicherungsberater zu wenden. Mit ihrer Werbung will die Beklagte ganz offensichtlich die strukturelle Unterscheidung bzw. Abgrenzung zum Versicherungsberater mit Werbemitteln egalisieren.

2.

Dies zugrunde gelegt, überzeugen die von der Beklagten in der Berufungsbegründung vorgebrachten Argumente allesamt nicht.

Dabei ist unbestritten, dass die Rolle der Versicherungsmakler äußerst kompliziert und anspruchsvoll ist. Der Versicherungsmakler steht nun einmal (und auch anders als der Versicherungsberater) „zwischen den Stühlen“. Wer aber zwischen den Stühlen steht, ist hin- und hergerissen; er ist von unterschiedlichen Interessen (hier denen der Kunden und seinen eigenen und auch noch denen des Versicherungsanbieters) geleitet. Das ist eine schwierige und anspruchsvolle Rolle, dies aber gerade, weil eine Unabhängigkeit im Sinne des Verständnisses der Verbraucher:innen gerade nicht gegeben ist, weshalb auch die Werbung mit einer Unabhängigkeit irreführend ist. Im Einzelnen:

a)

Soweit die Beklagte meint, dass eine Irreführung über die von ihr behauptete Unabhängigkeit ausgeschlossen sei, weil sie darauf hinweise, dass sie Provisionen von den Versicherungsgesellschaften erhalte (Berufungsbegründung, S. 4 und 5), führt dies nicht aus der Irreführung heraus.

aa)

Dies folgt zunächst bereits daraus, dass die Abhängigkeit von Provisionen der Versicherungsunternehmen der Werbung mit dem Schlagwort „unabhängig“ diametral entgegensteht.

bb)

Mit der Werbeaussage der „Unabhängigkeit“ macht die Beklagte zudem jedenfalls zunächst einmal auch die Verbraucher:innen auf sich aufmerksam, die tatsächlich unabhängig beraten werden sollen, d.h. die Verbraucher:innen, die sich an einen tatsächlich unabhängigen Versicherungsberater wenden müssten. Mit ihrer Werbeaussage hebt die Beklagte das Unterscheidungsmerkmal zu den unabhängigen Versicherungsberatern auf und veranlasst Verbraucher:innen, sich mit ihrem Internet-Auftritt zu befassen bzw. davon Abstand zu nehmen, sich mit tatsächlich unabhängigen Alternativen (Konsultation eines Versicherungsberaters) zu befassen. Verbraucher:innen, die auf der Website der Beklagten lesen, dass sie es mit einem unabhängigen Versicherungsmakler zu tun haben, werden davon ausgehen, dass die Beklagte auch unabhängig ist, d.h., dass sie sich ebenso gut an die Beklagte anstatt an einen Versicherungsberater wenden können. Verbraucher:innen werden denken, dass Versicherungsberater nicht „unabhängiger“ sein können als ein „unabhängiger“ Versicherungsmakler. Verbraucher:innen werden sich, wenn sie mit der Werbung der Beklagten konfrontiert sind, auch keine Ge-

danken darüber machen (oder gar wissen), dass Versicherungsberater von ihnen (und nicht von den Versicherungen) vergütet werden, während die Beklagte als Versicherungsmakler (von den Versicherungen) durch Provisionen vergütet wird. Verbraucher:innen werden dadurch – wenn sie auf der Suche nach unabhängiger Beratung sind – davon abgehalten, sich mit dieser Alternative zu befassen.

Wenn die Verbraucher:innen dann im Rahmen des Sich-Befassens mit der Website der Beklagten erfahren, dass eine Unabhängigkeit aufgrund des Vergütungsmodells bei der Beklagten als Versicherungsmaklerin nicht gegeben ist, hat die Beklagte sie gleichwohl durch ihre Werbung schon einmal auf ihre Internet-Seite auf ihre Leistungen aufmerksam gemacht, selbst wenn Verbraucher:innen dann an anderer Stelle die Vergütung durch Provision zur Kenntnis nehmen. Dabei ist allerdings nicht einmal gewährleistet, dass Verbraucher:innen das (falsche) Verständnis der Beklagten von dem Begriff der Unabhängigkeit überhaupt zur Kenntnis nehmen. Denn Verbraucher:innen haben keine Veranlassung, auf der Website oder in den Werbeaussagen der Beklagten nach Hinweisen darauf zu suchen, dass die behauptete Unabhängigkeit nicht richtig ist.

b)

Unerheblich ist es auch, dass die Beklagte gesetzlich zur Mitteilung über die Entgegennahme von Vergütungen verpflichtet ist.

Auch dies macht die Beklagte als Versicherungsmaklerin nicht „unabhängig“. Wir verwiesen dazu auf die vorstehenden Ausführungen, die auch bei diesem Argument der Beklagten verfangen.

Soweit die Beklagte meint, die sogenannte Erstinformation sei ein probates Mittel, um angesprochene Kreise über die Vergütung zu informieren (Berufungsbeurteilung, Seite 5), ist dies aus den vorstehend genannten Gründen nicht richtig. So hat die irreführende Werbung im Zeitpunkt der Erstinformation bereits ihre Wirkung entfaltet. Die Korrektur der Annahme der Verbraucher:innen, dass die Beklagte unabhängig sei, kommt dann zu spät, wie schon die Hinweise auf die Provision auf der Website nicht geeignet sind, die unrichtige Werbeaussage richtig zu stellen. Folgte man der Auffassung der Beklagten, könnten Unternehmen in ihrer Werbung den von ihnen angebotenen Waren Eigenschaften zuschreiben, die nicht gegeben sind, wenn sie nur in einer Information vor Vertragsschluss diese (falschen) Angaben nicht wiederholen bzw. richtige Angaben machen. Auch hier

zeigt sich, dass die Argumentation mit Vertragspflichten bzw. gesetzlichen Informationspflichten keine irreführende Werbung rechtfertigt oder heilt.

c)

Soweit die Beklagte zu meinen scheint, die Werbung mit der Unabhängigkeit sei deshalb nicht irreführend, weil Kund:innen an die Beklagte nichts bezahlen und den Kund:innen der Beklagten daher klar sein müsse, dass die Beklagte ihre Vergütung von der Versicherungswirtschaft erhalte (Berufungsbegründung, S. 6), ist dies verfehlt.

Es ist bereits fraglich, ob Verbraucher:innen per se annehmen müssen, dass Versicherungsmakler ihre Vergütung als Provision von den Versicherungen erhalten. Das Vergütungsmodell im Zusammenhang mit der Vermittlung von und der Beratung zu Versicherungen kann nicht als allseits bekannt vorausgesetzt werden. Hinzu kommt, dass Verbraucher:innen, die „unabhängig“ bei einem Versicherungsmakler (oder -vertreter) lesen, grundsätzlich erst einmal nicht davon ausgehen müssen, dass derjenige, der damit wirbt, seine Vergütung von den Versicherungen (d.h. der Vertragsgegenseite) erhält. Verbraucher:innen können und müssen nicht wissen, dass Versicherungsberater von den Kund:innen vergütet werden, während Versicherungsmakler – wenn sie Versicherungen vermitteln – von den Versicherungen durch die Zahlung einer Provision vergütet werden.

Wenn die Verbraucher:innen die Werbeaussage der Beklagten zur Kenntnis nehmen, werden und müssen sie diese Kenntnisse daher nicht haben. Es ist daher auch nicht gewährleistet, dass Verbraucher:innen, wenn sie mit der (streitbefangenen) Werbung der Beklagten konfrontiert sind, realisieren, dass sie an die Beklagte (unter keinen Umständen) eine Vergütung bezahlen müssen, nur weil diese eine Versicherungsmaklerin ist. Schließlich deutet der Begriff der „Unabhängigkeit“ auch auf etwas anderes hin.

Wenn Verbraucher:innen irgendwann später merken, dass sie nichts bezahlen müssen, hat die Werbung bereits ihre Wirkung erzielt, da sich die Verbraucher:innen mit dem Leistungsangebot der Beklagten beschäftigt haben. Mit anderen Worten: Die Erkenntnis, dass der Versicherungsmakler von den Vertragspartnern der Verbraucher:innen vergütet werden, kommt dann zu spät.

d)

Das Landgericht hat sich zu Recht nicht der verfehlten Auffassung des Landgerichts Leipzig (LG Leipzig, Urteil v. 4.12.2024 – 05 O 1092/24) angeschlossen.

aa)

Entgegen der Auffassung des Landgerichts Leipzig (LG Leipzig, Urteil v. 4.12.2024 – 05 O 1092/24, nicht rechtskräftig) erwarten Verbraucher:innen bei einer Werbung mit Unabhängigkeit viel mehr, als dass Versicherungsmakler Versicherungen von mehreren Versicherungen vermitteln.

Verbraucher:innen erwarten bei einer entsprechenden Werbung mit dem Begriff der Unabhängigkeit vom Makler und von dessen Leistungen, dass die Tätigkeit nicht durch Eigeninteressen überlagert ist, die aus dem Verhältnis des Maklers zu den Versicherungsanbietern herrühren, deren Versicherungen er gegen Zahlung einer Courtage vermittelt. Verbraucher:innen, die unabhängig vertreten und beraten werden wollen, erwarten daher nicht nur eine irgendwie geartete Teilunabhängigkeit dergestalt, dass Versicherungsmakler mehrere Versicherungen vermitteln. Sie erwarten vielmehr eine strukturelle Unabhängigkeit. Das OLG Nürnberg formuliert in seinem Urteil vom 21. Mai 2024 – 3 U 1669/23, S. 14 (Anlage K 10) wie folgt:

*„Da der Kunde aus den genannten Gründen eine „strukturelle“ Unabhängigkeit erwartet und erwarten darf, ist auch unerheblich, dass der Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 Nr. 2 GewO - anders als der Versicherungsvertreter - nicht von einem Versicherungsunternehmen mit Vertragsabschlüssen betraut ist und damit nicht von vornherein im Lager eines bestimmten Versicherers steht, sondern primär im Kundeninteresse zu agieren hat.“*

bb)

Ein Rechtsanwalt, der für einen Mandanten Vertragsverhandlungen führt, seine Vergütung aber vom Verhandlungspartner des Mandanten aufgrund einer mit diesem ausgehandelten Vergütungsvereinbarung erhält, mag zwar Berufs- und Vertragspflichten seinem Mandanten gegenüber haben, diesen gut zu vertreten. Er ist aber nicht „unabhängig“ (und darf sich auch nicht als „unabhängig“ gerieren). Denn er hat ein Interesse daran, ein möglichst hohes Entgelt (vom Verhandlungspartner) zu erhalten, möglichst auch zukünftig bei späteren Mandaten. Es



kommt dann auch nicht darauf an, ob man einem solchen Rechtsanwalt von vornherein rechtswidriges Verhalten unterstellte, wenn er sich bei seiner Beratung (auch) von seinem Vergütungsinteresse leiten ließe. Es genügt, dass eben eine vollumfängliche, umfassende Unabhängigkeit einfach nicht gegeben ist. Wer nur ein bisschen abhängig ist oder nur zu einem Teil oder nur bei einem bestimmten Aspekt abhängig ist, ist nun einmal nicht „unabhängig“.

Das Beispiel des Rechtsanwalts erscheint absurd, da sich ein Rechtsanwalt, der sich auf diese Weise vergüten ließe, standes- und berufsrechtswidrig verhielte. Aber in einem solchen (absurden) System bewegen sich nun einmal Versicherungsmakler, ohne dass es angezeigt wäre, den Begriff der „Unabhängigkeit“ für Versicherungsmakler neu und entgegen seinem Wortsinn und dem von ihm ausgehenden Verständnis zu erfinden.

e)

Zu Recht ist das Landgericht auch nicht auf die Hinweise der Beklagten auf die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs in seinem Urteil vom 6. November 2023 (I ZR 104/12) eingegangen. Denn dieses Urteil ist für den hier zu entscheidenden Rechtsstreit völlig irrelevant. Selbst wenn man aus dieser Entscheidung herauslesen sollte, dass Versicherungsvertreter noch weiter im Lager der Versicherung stehen als Versicherungsmakler, sind damit Versicherungsmakler immer noch nicht „unabhängig“.

Wir haben bereits erstinstanzlich umfangreich ausgeführt, dass die Rechtsprechung der Obergerichte zu den Vertrags- und Berufspflichten von Versicherungsmaklern (BGH, Urteil v. 22.5.1985 – IVa ZR 190/83; OLG München, Urteil v. 16.1.2020 – 29 U 1834/18) die Behauptung der „Unabhängigkeit“ nicht rechtfertigt. Zu Recht ist daher die vom Kläger bereits erstinstanzlich zitierte obergerichtliche wettbewerbsrechtliche Rechtsprechung der Auffassung, dass sich Versicherungsmakler nicht als unabhängig bezeichnen dürfen (OLG Köln, Urteil v. 7.2.2023 – 6 U 1523; OLG Nürnberg, Urteil v. 21. 5. 2024 – 3 U 1669/23; ebenso die Auffassung des OLG Bremen, vgl. Anlage K 9).

**II.**

Auf das gesamte erstinstanzliche Vorbringen des Klägers wird ergänzend Bezug genommen. Sollte das Berufungsgericht in der einen oder anderen Frage eine Ergänzung für erforderlich halten, wird um einen richterlichen Hinweis gemäß § 139 ZPO gebeten.

Dr. Christian Volkmann  
Rechtsanwalt