



**RECHTSANWÄLTE
KLEIN**

Rechtsanwälte Klein / Barmbeker Str. 2-6 / 22303 Hamburg

Oberlandesgericht Köln
Reichenspergerplatz 1

50670 Köln

per beA

Hamburg, 11. Februar 2026
AZ.: M0154/24 nm/di
(bitte stets angeben)

6 U 63/25

In dem Rechtsstreit

**Bundesverband der Verbraucher-
zentralen und Verbraucherverbände
Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. ./. ,**

UFKB GmbH

/RAe Klein Rechtsanwälte

wird zu Vorbereitung des Verhandlungstermins abschließend vorgetragen:

I. Verkehrsbefragung

Die Klägerin stützt ihre Forderung zur Unterlassung der Verwendung des Begriffs „unabhängig“ maßgeblich auf eine unterstellte Verkehrsauffassung, ohne diese jemals empirisch überprüft zu haben. Wie Verbraucher den Begriff „unabhängig“, insbesondere im Bereich der Versicherungsvermittlung, einschätzen und welche Erwartungshaltung

www.rechtklein.de

USt-ID Nr.: DE199895008 Bank: IBAN
Anderkonto: IBAN:

BIC

BIC

dieser Begriff bei dem angesprochenen Personenkreis auslöst wurde von der Klägerin nie untersucht.

In den bisherigen gerichtlichen Auseinandersetzungen ist zu beobachten, dass die von der Klägerin vertretene Sichtweise – zuletzt auch im Urteil des Oberlandesgerichts Dresden vom 28.10.2025 – zugrunde gelegt worden ist, ohne dass dies mittels Verkehrsbefragung überprüft wurde. Wie so häufig in Wettbewerbsverfahren erachten sich die Gerichte als selbst angesprochener Verkehrskreis und meinen, dass eine Beurteilung des Begriffsverständnisses ohne eine empirische Erhebung möglich sei.

Die Berufungsklägerin hat diese methodische Lücke nunmehr geschlossen und eine Verkehrsbefragung durch ein unabhängiges Institut in Auftrag gegeben.

Der Bericht der Ipsos GmbH, einem der weltweit führenden Institute für Markt- und Sozialforschung, mit den Details zur Durchführung und Auswertung der Verkehrsbefragung wird als

Anlage BK 2

vorgelegt. Zum Ergebnis wird noch weiter vorgetragen.

II. Abgrenzung zum Urteil des OLG Dresden

Die Entscheidungen, mit denen einzelnen Versicherungsmaklern untersagt wurde, den Begriff „unabhängig“ zu verwenden, weisen eine gemeinsame Besonderheit auf:

In sämtlichen Fällen wurde im werblichen Auftritt eine sogenannte „unabhängige Beratung“ beworben.

Dies unterscheidet diese Fälle maßgeblich vom vorliegenden Sachverhalt.

Die Berufungsklägerin hat zu keinem Zeitpunkt eine „unabhängige Versicherungsberatung“ beworben. Sie hat weder den Begriff verwendet noch für sich in Anspruch genommen als „Berater“ zu agieren.

Sie ist daher bereits nicht in Wettbewerb mit ausschließlich beratenden Berufsgruppen getreten.

Ganz im Gegenteil: Auf der Internetseite der Berufungsklägerin wurde von Beginn an eine klare Klarstellung vorgenommen und transparent kommuniziert, worum es bei der Verwendung des Begriffs „unabhängig“ geht – und worum ausdrücklich nicht. Es ging und geht bei der Berufungsklägerin stets um strukturelle Unabhängigkeit / Ungebundenheit, also um die Frage, ob ein Versicherer die Tätigkeit durch Beteiligung oder Weisungen beeinflussen kann oder ob die Klägerin als Versicherungsmaklerin eigene Entscheidungen trifft.

Die Berufungsklägerin ist strukturell unabhängig:
Kein Versicherer hält Anteile an der UFKB GmbH; die UFKB GmbH ist 100% in eigener Hand.

Es bestehen keine Weisungsbefugnisse eines Versicherungsunternehmens.

Trotzdem wird der Begriff „unabhängige Versicherungsberatung“ immer wieder in das Verfahren hineingezogen, obwohl er den vorliegenden Sachverhalt sachlich nicht betrifft.

Die wiederholte Vermischung der Begriffe „Vermittlung“ und „Beratung“ führt zu einer sachlich unzutreffenden rechtlichen Bewertung und ist auch im Urteil des OLG Dresden erneut festzustellen.

Das OLG Dresden unterstellt zudem, dass Verbraucher bei der Verwendung des Begriffs „unabhängig“ erwarteten, dass der Versicherungsmakler ohne jegliches Vergütungsinteresse tätig werde.

Diese Annahme ist widersprüchlich und lebensfremd. Der durchschnittliche Verbraucher weiß, dass professionelle Dienstleistungen – insbesondere durch Kapitalgesellschaften – nicht unentgeltlich erbracht werden.

Die Gleichsetzung von „unabhängig“ mit „vergütungsfrei“ findet im angesprochenen Verkehrskreis keine empirische Grundlage

III. Marktstruktur und rechtlicher Rahmen der Versicherungsvermittlung

Im maßgeblichen Versicherungsmarkt sind verschiedene Berufsgruppen tätig immer grundsätzlich zu unterscheiden ist, welche Dienstleistung angeboten, beworben und vergütet werden kann. Es ist grundsätzlich zwischen angebotener Beratungs- und Vermittlungsleistung zu trennen. Die aktuelle Statistik des zuständigen DIHK ergibt folgendes Bild

Anlage BK 3

Hierzu im Detail:

1. Versicherungsberater (§ 34d Abs. 2 GewO)

Allein diese Berufsgruppe ist berechtigt, reine Beratungsleistungen auf Honorarbasis zu erbringen, ohne eine Vermittlung zu schulden.

Zum 01.01.2026 waren lediglich **331 Versicherungsberater** registriert.

Es handelt sich demnach um eine zahlenmäßig äußerst kleine Berufsgruppe, die überwiegend Unternehmen berät und im Verbraucherbereich kaum in Erscheinung tritt.

2. Versicherungsvermittler

Der Markt wird tatsächlich geprägt durch die Gruppe der Versicherungsvermittler:

- gebundene Versicherungsvertreter (§ 34d Abs. 7 GewO) (**98.307**),
- Mehrfachvertreter (§ 34d Abs. 1 GewO) (**27.142**),
- Versicherungsmakler (**46.951**).

Aus dieser Gruppe sind nur Versicherungsmakler im Auftrag des Versicherungsnehmers tätig und in der Lage, aus dem gesamten für sie zugänglichen Markt geeignete Versicherungsprodukte auszuwählen, ohne an einzelne Versicherungsunternehmen gebunden zu sein.

Allen Versicherungsvermittlern ist jedoch gemeinsam, dass ein Vergütungsanspruch erst mit Abschluss eines Versicherungsvertrages entsteht. Erfolgt keine Vermittlung, entsteht kein Vergütungsanspruch. Ein bloße Beratungsleistung im Vorfeld kann von keinem der Vermittlertypen auf Honorarbasis abgerechnet werden.

Die an die Vermittlungsleistung gekoppelte Vergütung ist daher bereits kein geeignetes Abgrenzungskriterium zwischen abhängiger und unabhängiger Tätigkeit. Sie ist vielmehr gesetzliches Leitbild vermittelnder Berufe.

IV. Erwartungshaltung des durchschnittlichen Verbrauchers – empirisch abgesichert

Der durchschnittliche Verbraucher verbindet mit dem Begriff „unabhängig“ nicht abstrakt eine bestimmte Vergütungsform, sondern eine bestimmte Art der Tätigkeit: fehlende Zugehörigkeit zu einem Versicherungsunternehmen, Weisungsfreiheit und die Möglichkeit, aus einer Vielzahl von Versicherungsunternehmen auswählen zu können.

Dies wird durch die Ergebnisse der Verkehrsbefragung eindeutig bestätigt.

In der offenen Frage Q2 („Woran erkennen Sie, ob eine Person, die Versicherungen vermittelt, unabhängig ist?“) nannten lediglich 2,6 % der Befragten als Kriterium, dass der Vermittler keine provisionsbasierte Vergütung erhält oder ausschließlich gegen Honorar tätig wird.

Umgekehrt bedeutet dies:

Über 97 % der Befragten verbinden Unabhängigkeit nicht mit einer Honorarvergütung.

Die maßgebliche Erwartungshaltung des Verkehrs richtet sich somit nicht darauf, dass ein als unabhängig wahrgenommener Versicherungsvermittler zwingend auf Honorarbasis tätig sein müsse.

Diese empirische Feststellung wird zusätzlich durch die Marktstruktur bestätigt: Zum 01.01.2026 waren bundesweit lediglich 331 Versicherungsberater (§ 34d Abs. 2 GewO) registriert. Bezogen auf den gesamten Versicherungsmarkt entspricht dies einem Anteil von rund **0,18 %** aller registrierten Berufsträger.

Realistischerweise hat der angesprochene Verkehrskreis der über 70 Millionen in Deutschland lebenden volljährigen Personen kaum die Möglichkeit die Dienstleistung eines der wenigen Versicherungsberater in Anspruch zu nehmen. Verbraucher gehen daher realistischerweise auch nicht mit der Erwartungshaltung in den Markt bei der Suche nach dem von Ihnen gewünschten Versicherungsschutz eine Honorarberatung in Anspruch zu nehmen. Würde man der Annahme der Klägerin folgen, Unabhängigkeit werde vom Verbraucher typischerweise mit einer honorarbasierten Tätigkeit gleichgesetzt, hätte dies zur Konsequenz, dass es im relevanten Markt faktisch kaum unabhängige Ansprechpartner geben könnte.

Vielmehr zeigt die Befragung eindeutig:

Verbraucher erwarten bei einer von ihnen als unabhängig bewerteten Versicherungsvermittlung keine Honorarberatung, sondern eine strukturell ungebundene Tätigkeit innerhalb des für Versicherungsmakler zugänglichen Marktes.

Die Honorarthermatik spielt für die überwältigende Mehrheit der Verbraucher keine prägende Rolle bei der Beurteilung von Unabhängigkeit.

V. Weitere Ergebnisse der Verkehrsbefragung

In Frage Q3 stuften 71,3 % der Befragten eine Tätigkeit als (eher) unabhängig ein, bei der der Vermittler:

- zu keinem bestimmten Versicherungsunternehmen gehört,
- von keinem Versicherungsunternehmen Weisungen erhält,
- Angebote mehrerer Versicherungsunternehmen unterbreiten kann.

Nur ca. 19,0 % stuften eine solche Tätigkeit als (eher) abhängig ein.

In Frage Q6 zeigt sich ein nahezu identisches Bild: 19,7 % der Befragten lehnen Unabhängigkeit grundsätzlich ab („Für mich sind keine der beiden Varianten unabhängig“) – obwohl in Q6 die Vergütungsfrage ausdrücklich eingeführt wurde.

Damit wird zugleich deutlich: Die Einführung der Vergütungsinformation hatte keinen nennenswerten Einfluss auf die Gruppe der Verbraucher die eine Unabhängigkeit als nicht gegeben ansehen; die Größenordnung bleibt in Q3 (19,0 %) und Q6 (19,7 %) nahezu gleich.

Entscheidend ist zudem: In Q6 – bei erlaubter Mehrfachnennung – wird die Variante „Vergütung über die Versicherungsprämie“ häufiger als „unabhängig“ akzeptiert als die reine Honorarvariante.

- 42,8 % wählten die Antwort, dass ein auf Provisionsbasis tätiger Vermittler „unabhängig“ sein kann, wenn er über die Versicherungsprämie vergütet wird (AO1).
- 31,1 % wählten die Tätigkeit auf Honorarbasis (AO2).
- 8,7 % nannten beide Varianten.

•

Gerade vor diesem Hintergrund wird die zentrale These der Klägerin, Unabhängigkeit werde aus Verbrauchersicht maßgeblich oder gar typischerweise an eine Honorarvergütung gekoppelt, empirisch nicht bestätigt.

.

VII. Schlussfolgerung

Die Verkehrsbefragung widerlegt die zentrale These der Klägerin.

Unabhängigkeit wird vom Verbraucher strukturell verstanden – als Ungebundenheit, Weisungsfreiheit und Marktbreite.

Die Vergütungsform ist kein maßgebliches Abgrenzungskriterium.

Eine Irreführung durch die Verwendung des Begriffs „unabhängig“ liegt daher nicht vor.

qualifiziert elektronisch signiert durch



Rechtsanwalt