



Institut für Versicherungswissenschaft
an der Universität zu Köln

Abteilung A: Versicherungswirtschaft

**Versicherungsvermittlung und -beratung gegen Honorar
– Begriffsabgrenzung und Status quo –**

Stand: 09.01.2012

Prof. Dr. Matthias Beenken

Dr. Bernhard Brühl

RA Nina Schroeder

Prof. Dr. Sabine Wende

Mitteilungen

1/2012

Matthias Beenken

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Versicherungswirtschaft,
Fachhochschule Dortmund, Emil-Figge-Str. 38, 44227 Dortmund, Deutschland
e-mail: matthias.beenken@fh-dortmund.de

Bernhard Brühl

Research Fellow, Institut für Versicherungswissenschaft, Universität zu Köln, Kerpe-
ner Str. 30, 50937 Köln, Deutschland
e-mail: bernhard.bruehl@gmx.de

Nina Schroeder

Institut für Internationales Wirtschaftsrecht, Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Wirt-
schaftsrecht und Zivilverfahrensrecht, Westfälische Wilhelms-Universität, Universi-
tätsstr. 14-16, 48143 Münster, Deutschland
e-mail: nina.h.schroeder@gmx.de

Sabine Wende

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Universität zu Köln, Albertus-
Magnus-Platz, 50923 Köln, Deutschland
e-mail: sabine.wende@uni-koeln.de

Die Verfasser danken Prof. Dr. Dieter Farny, Prof. Dr. Petra Pohlmann und Prof. Dr.
Heinrich R. Schradin für wertvolle Anmerkungen und Anregungen zu diesem Artikel.

1 Problemstellung

Die weltweite Finanzkrise hat die bisher unter Ökonomen oft eher theoretisch diskutierte Möglichkeit eines Marktversagens in geradezu beängstigender Weise Realität werden lassen. Auf der Suche nach den Ursachen sowie nach einer Rechtfertigung der in dieser Form beispiellosen Stützungsaktionen für Banken und das Geldsystem bei gleichzeitig sprunghaft gesteigerter Staatsverschuldung ist in Deutschland vor allem der Vertrieb von Finanzdienstleistungsprodukten in den Fokus geraten. Aus exemplarischen Beobachtungen wie beispielsweise den „Lehman-Omas und -Opas“, denen nicht insolvenzgeschützte Zertifikate als sichere Altersvorsorge verkauft wurden¹, wird geschlossen, dass das Vertriebssystem mitsamt seinen Anreiz- und Vergütungssystemen maßgeblich zu dem Marktversagen beigetragen hat. Der angenommene Fehlanreiz für den Vermittler im derzeit angewandten Provisionssystem liegt im Interessenskonflikt zwischen dem für den Kunden passenden Produkt und dem Produkt mit der höchsten Provision wählen zu müssen. Gestützt wird die These vom Marktversagen durch ungeeignete Anreiz- und Vergütungssysteme durch eine Studie des Ministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV).²

Das BMELV veröffentlichte 2009 ein Thesenpapier³, das die gesetzgeberischen Folgen der Studie und der anschließenden Fachdiskussion aus Sicht des BMELV skizziert. Danach sollen unter anderem Anreize zur Beratung für Finanzdienstleistungsprodukte (z.B. Versicherungen) im Privatkundengeschäft gegen Provision reduziert und stattdessen Beratung und Vermittlung gegen Honorar gefördert werden. Dieses Honorarsystem würde den oben beschriebenen Interessenskonflikt lösen. Unterstrichen wird dies 2011 durch ein weiteres Thesenpapier, in dem eine gesetzliche Regelung des Berufsbilds der Honorarberatung gefordert wird.⁴

Im Anschluss an diese Veröffentlichung ist auch vom BMELV forciert eine Diskussion um die Vergütung der Versicherungsvermittler entbrannt. In dieser Diskussion wird häufig von *Honorarberatung* gesprochen, ohne dass dieser Begriff eindeutig definiert

¹ Goos 2009, Völklein 2008.

² Habschick/Evers 2008.

³ BMELV-Thesenpapier 2009.

⁴ BMELV-Thesenpapier 2011.

wird. So wird einerseits die Beratung gegen Honorar mit Honorarberatung bezeichnet, aber andererseits auch die Vermittlung gegen Honorar. Dies führt nicht selten zu Missverständnissen zwischen Befürwortern und Gegnern der Honorarberatung. Deshalb soll in dieser Arbeit speziell für den Versicherungsvermittlungsmarkt eine klare Differenzierung von Vermittlungs- und von Beratungsleistungen gegen Honorar in Abgrenzung zur erfolgs- und umsatzabhängigen Vermittlung gegen Courtage-/Provision geleistet werden.

Die Diskussion über die Vergütungsform lässt sich nicht trennen von einer allgemeinen Diskussion der Berufsbilder, die in der Versicherungsvermittlung vorzufinden sind. Daher werden in dieser Arbeit kurz die aktuelle Rechtslage sowie anschließend der ökonomische Sinn der Beratung und Vermittlung gegen Honorar erläutert.

Offen ist auch die Frage, wie eine Umstellung von Courtage⁵ auf ein vom Kunden zu zahlendes Honorar auf die Beteiligten am Markt der Versicherungsvermittlung⁶ wirkt. Ziel dieser Arbeit ist es weiterhin die Wirkungen auf die Kunden, auf die Versicherer und auf die Versicherungsvermittler zu untersuchen.

Die Arbeit ist wie folgt gegliedert. Zunächst werden in Kapitel zwei die in Zusammenhang mit dem Thema relevanten Begriffe abgegrenzt. Im folgenden Kapitel wird untersucht, welche Vermittlerart gegen Honorar beraten und vermitteln darf. Anschließend werden die Auswirkungen eines Honorarvertriebssystems auf die jeweiligen Marktteilnehmer erläutert.

2 Begriffsbestimmungen

Der üblicherweise verwendete Begriff Honorarberatung ist unscharf. Je nach Autor werden hierunter reine Beratungsleistungen oder Vermittlungsleistungen gegen ein vom Kunden zu zahlendes Honorar oder beides verstanden. *Zinnert* versteht Honorarberatung sogar noch enger als Vergütung für einen vergeblichen Vermittlungsversuch.⁷ Auch das ehemalige Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen ist an der Begriffsverwirrung beteiligt, indem es zuletzt in VerBAV 9/96, 222 in Zusammen-

⁵ Der Begriff Courtage ist inhaltlich gleichbedeutend mit Provision.

⁶ Zum Begriff vgl. *Beenken* 2010, S. 13 ff.

⁷ Vgl. *Zinnert* 2008, S. 363.

hang mit einer vermittelnden Tätigkeit des Versicherungsmaklers von Honorarberatung spricht.⁸

Als Oberbegriff für Honorarberatung und -vermittlung wird im Folgenden der Terminus *Honorarvertrieb* verwendet. Denn es ist notwendig, zwischen der *Honorarberatung* und der *Honorarvermittlung*⁹ eindeutig zu differenzieren. Die beiden Tätigkeiten unterscheiden sich wesentlich nach ihrem Ziel. Die Honorarberatung hat einen Beratungserfolg zum Ziel, Honorarvermittlung hingegen einen Vermittlungserfolg. Der Beratungserfolg meint die den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entsprechende Beantwortung fachlicher Fragen in Zusammenhang mit dem Bedarf an, der Auswahl, der Erfüllung oder der Beendigung und Abwicklung von Versicherungs- oder auch Kapitalanlageprodukten, die Unterstützung bei Fragen des Risikomanagements und der Versicherungsnahme sowie die Entscheidungsvorbereitung. Der Vermittlungserfolg hingegen ist der den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entsprechende Abschluss und die Aufrechterhaltung bzw. Verlängerung von Versicherungs- oder auch Kapitalanlageprodukten. Problematisch ist, dass nicht in jedem Fall von vornherein feststeht, ob ein Beratungs- oder ein Vermittlungserfolg angestrebt wird. Am Anfang steht stets ein Beratungsanlass.¹⁰

Im Folgenden werden die Begriffe Honorarberatung und Honorarvermittlung definiert und voneinander abgegrenzt. Zudem wird auf den Begriff des Nettotarifs eingegangen.

2.1 Honorarberatung

Die Honorarberatung ist eine Dienstleistung, die einen Beratungserfolg zum Ziel hat, der Gegenstand des implizit oder explizit abzuschließenden Beratungsvertrags zwischen Berater und Beratungskunden ist. Inhalte der (Versicherungs-) Beratung können beispielsweise die Risikoexploration, die Beratung zu Versicherungskonzepten, die Versicherer- und Produktauswahl, die fachliche Produktberatung, der Antragsaufnahme- und Vertragsabschlussprozess, Vertragsveränderungen, Schaden- und Leistungsregulierungen, Vertragsbeendigungen oder Zweitmeinungen zur Leis-

⁸ Vgl. Umhau 2003, S. 2.

⁹ Vgl. Umhau 2003, S. 77, der hierfür auch die historischen Begriffe „Senseria“ bzw. „Sensarie“ vorschlägt.

¹⁰ Vgl. auch § 61 Abs. 1 VVG.

tung eines Versicherungsvermittlers sein.¹¹ Das Beratungsziel ist in der Regel eine Entscheidungsvorbereitung, auf jeden Fall nicht die erfolgreiche Vermittlung eines oder mehrerer Versicherungsverträge.

2.2 Honorarvermittlung

Der Begriff Honorarvermittlung spiegelt die eigentliche Tätigkeit des Vermittlers nur unzureichend wider, da diese meist weit über die eigentliche Vermittlung des Vertrages hinausgeht. Sie besteht in der Regel aus einer Beratung mit dem Ziel einer anschließenden Vermittlung eines oder mehrerer Versicherungsverträge. Die gesamte Tätigkeit, die unter Honorarvermittlung zusammengefasst wird, lässt sich daher in zwei Schritte einteilen, die Beratung und die eigentliche Vermittlung.

Die vermittlungsbegleitende Beratung lässt sich wie folgt gliedern:

- Vermittlungsakzessorische Beratung
- Vermittlungsadditive Beratung.¹²

Die vermittlungsakzessorische Beratung ist untrennbar mit der Vermittlung verbunden und dient zum Ausgleich des Informationsgefälles zwischen Versicherungsnachfrager und Versicherungsanbieter. Entscheidend dabei ist, dass sich dieser Ausgleich auf ein konkret angebotenes Produkt und auf den vom Versicherungsvermittler erkennbaren Beratungsanlass bezieht.¹³

Zur vermittlungsakzessorischen Beratung besteht rein rechtlich nach § 61 Abs. 1 VVG nur eine Verpflichtung, soweit ein Anlass hierfür besteht. Sie ist in der Regel jedoch notwendig, um den Vermittlungsvorgang erfolgreich durchführen zu können. Weiter geht die rechtliche Verpflichtung zur Beratung beim Versicherungsmakler, die aus seinem Status des Sachwalters abgeleitet wird.¹⁴ Hier werden auch anlassunabhängig eine vorvertragliche Risikoidentifizierung und Risikoberatung sowie laufende Beobachtung des Risikos des Versicherungsnehmers und Beratung zur

¹¹ Vgl. Baumann (1998), S. 47 ff.; Matusche-Beckmann (2009), S. 323 ff. Rn. 277 ff.

¹² Vgl. Beenken 2010, S. 43.

¹³ Vgl. Stöbener 2007, S. 468; Reiff 2006, S. 77.

¹⁴ Vgl. das sogenannte Sachwalterurteil, BGH vom 22.5.1985, BGHZ 94, 356 (359).

Anpassung des Versicherungsschutzes bei Risikoänderungen verlangt.¹⁵ Dazu sind eine Marktanalyse und -beobachtung erforderlich.¹⁶

Die vermittlungsakzessorische Beratung umfasst zum einen die vom Anlass abhängige Risikoexploration und zum anderen die produktbezogene Beratung. Diese gliedert sich in die Produktauswahlberatung, also die Darlegung, welches Produkt oder welche Produktart grundsätzlich den Wünschen und den Bedürfnissen des Versicherungsnehmers entsprechen kann. Die Produktberatung im engeren Sinn umfasst die Darlegung, inwiefern das konkret ausgewählte Produkt den Bedürfnissen des Versicherungsnehmers entspricht. Versicherungsmakler und unter Umständen auch Mehrfachvertreter¹⁷ müssen weitergehend begründen, welchen Versicherer sie entweder aus der gesamten Angebotsbreite des Markts oder aus der ihnen konkret zur Verfügung stehenden Angebotsbreite ausgewählt haben. Die Produktgestaltungsberatung befasst sich mit der Gestaltung des Versicherungsvertrags und umfasst unter anderem Beginn und Laufzeit, Höhe der Versicherungssumme, Ein- und Ausschlüsse oder Selbstbeteiligungen.

Die vermittlungsadditive Beratung ergibt sich aus Gestaltungsspielräumen, die die rechtlichen Vorgaben zur Beratung in Zusammenhang mit einer Vermittlung belassen. Kern ist die Erweiterung des für den Versicherungsvermittler erkennbaren Beratungsanlasses auf eine erweiterte Bedarfsituation. Anlässe können dabei die Anfrage des Kunden zu einem bestimmten Produkt bis hin zu einer umfassenden Risiko- und Vorsorgeberatung sein. In der Folge erweitert sich die Produktauswahlberatung quantitativ um die Zahl anzubietender Produkte und qualitativ, weil durch die Angebotsmenge bei begrenzten finanziellen Mitteln ein Auswahlproblem des Kunden entsteht.

Einer erfolgreichen vermittlungsbegleitenden, also vermittlungsadditiven oder -akzessorischen, Beratung folgt die eigentliche Vermittlung. Unter Vermittlung versteht *Arnhofer* „den Ausgleich zwischen den Zielen und Interessen der Anbieter und Nachfrager von Versicherungsschutz“. Die Vermittlung „umfasst im Einzelnen die *Vermittlungsdienstleistungen Absatzdurchführung, Bestandspflege, Service im Versi-*

¹⁵ Vgl. Baumann 1998, S. 52, 57ff., 103.

¹⁶ Vgl. Baumann 1998, S. 105.

¹⁷ Vgl. zum Meinungsstand, ob ein Mehrfachvertreter zur Auswahlbegründung verpflichtet ist, zustimmend Thiel 2005, S. 52; Gamm/Sohn 2007, S. 39; einschränkend Mensching 2002, S. 64, 69.

*cherungsfall und die Tätigkeiten zur Erstellung des Versicherungsschutzes“.*¹⁸ Diese umfassend gedachte Definition blendet die vor der Vermittlung im engeren Sinn stehende Beratung aus. In der Literatur wurde bislang strittig diskutiert, ob die Dienstleistungen Versicherungsvermittlung und Beratung trennbar sind.¹⁹

Die Vermittlung von Versicherungen im engeren Sinn umfasst das erfolgreiche Zusammenbringen von Versicherungsunternehmen und Versicherungsinteressenten mit dem Ziel, aus dem Versicherungsinteressenten einen Versicherungsnehmer werden zu lassen. Je nach vergebener Vollmacht ist davon auch der erfolgreiche Abschluss des Versicherungsvertrags durch den Versicherungsvermittler für den Versicherungsnehmer umfasst.

Die Vermittlung kann damit in die Transaktionsvorbereitung, -durchführung und -nachbereitung gegliedert werden.²⁰ In der Praxis werden vereinzelt Versicherungsprodukte von Versicherungsinteressenten nachgefragt, die sich bereits selbst hinreichend über ihren Versicherungsbedarf informiert haben, beispielsweise bei einem Versicherungsberater, einer Verbraucherberatung oder einem Verbraucherverband.²¹ Diese Interessenten bedürfen keiner weiteren Beratung, sondern benötigen den Versicherungsvermittler lediglich zur Durchführung der entsprechenden Transaktionen wie der Antragsaufnahme und -weiterleitung, Entgegennahme von Erklärungen und Schaden-/Leistungsmeldungen. Damit unterscheidet sich die Honorarvermittlung inhaltlich nicht von der Vermittlung gegen Provision oder Courtage.

Der Hauptunterschied zwischen der Vermittlung gegen Courtage/Provision und der Honorarvermittlung besteht in der Person des Vergütungsschuldners. Bei der Honorarvermittlung ist Vergütungsschuldner nicht das Versicherungsunternehmen, sondern der Kunde selbst. Zudem dürfen alle Vermittler die Vermittlung gegen Provision oder Courtage anbieten. Bei der Honorarvermittlung ist dies wohl nur eingeschränkt der Fall; vgl. Kapitel 3.3.

¹⁸ Vgl. Arnhofer 1982, S. 61.

¹⁹ Vgl. Schareck 2005, S. 302; Traub 1995, S. 57; Nell/Traub 1994, S. 96.

²⁰ Vgl. Meffert/Bruhn 2006, S. 29 f., 59 ff.

²¹ Vgl. VZBV (2011).

2.3 Nettotarif

Neben der ungenauen Abgrenzung der Begriffe Honorarberatung und -vermittlung ist auch der Begriff *Nettotarif* bisher nicht eindeutig definiert. Das BAV beschrieb Nettotarife zuletzt in VerBAV 9/96 als „*abschlusskostenfreie Tarife, in die namentlich keine Provision eingerechnet wird*“. Dieser Definition wird hier jedoch nicht uneingeschränkt gefolgt. Die Definition ist ungenau, denn Nettotarife sind nicht in Gänze abschlusskostenfrei und können vielmehr durchaus weitere Abschlusskosten enthalten,²² soweit diese beispielsweise für die Verwaltung anfallen.²³

In der Praxis hat das Fehlen einer eindeutigen Definition dazu geführt, dass unter dem Begriff Nettotarif ganz verschiedene Versicherungspolicen angeboten werden. So werden teilweise Policen, bei denen die Provision auf die gesamte Laufzeit verteilt wird, Policen, bei denen der Vermittler entscheiden kann, über wie viele Jahre die Provision verteilt wird oder auch Policen, bei denen der Vermittler die Höhe der Provision festlegt, fälschlicherweise als Nettotarife bezeichnet. Diese Beispiele zeigen, dass eine Menge der angebotenen Nettotarife für eine Honorarvermittlung, bei der der Versicherungsnehmer den Vermittler direkt bezahlt, ungeeignet sind.

Ein für die Honorarvermittlung geeigneter Versicherungsvertrag enthält weder Provisions- oder Courtagekosten. Idealerweise sollten auch sonstige Kosten, die sich aus den Provisions- oder Courtagezahlungen ergeben, herausgerechnet sein. Wie oben erwähnt ist ein solcher Versicherungsvertrag nicht in Gänze abschlusskostenfrei. Eine geeignete Definition sollte – entgegen der derzeit wohl vorherrschenden Definition – nicht auf die Abschlusskostenfreiheit abstellen. Aus diesem Grund wird der Begriff Nettotarif nachfolgend mit folgender Definition verwendet:

Ein Nettotarif ist ein Tarif, der weder Provisions- oder Courtagekosten noch damit im Zusammenhang stehende Kosten enthält.

²² Vgl. Koch 2007, S. 248; Karle 2000, S. 426.

²³ Vgl. Koch 2007, S.248.

3 Honorarberatung und Honorarvermittlung durch Versicherungsvermittler und Versicherungsberater

Honorarberatung, Honorarvermittlung sowie die Vermittlung von Nettotarifen umfassen regelmäßig auch Rechtsberatung.²⁴ Handelt es sich dabei um eine Rechtsdienstleistung im Sinne des RDG,²⁵ so ist sie nach § 3 RDG nur in dem Umfang zulässig, in dem sie durch das RDG oder durch oder aufgrund anderer Gesetze erlaubt wird. Im Bereich des Versicherungsvertriebs sind daher insbesondere die gesetzlichen Regelungen der §§ 34 d, 34 e GewO und § 5 RDG von Bedeutung. Weiter ist auch das Provisionsabgabeverbot nach § 81 Abs. 3 VAG maßgeblich für die Beurteilung der Zulässigkeit alternativer Vergütungsformen für Versicherungsvermittler.

Die §§ 34 d und 34 e GewO beinhalten Rechtsdienstleistungsbefugnisse für Versicherungsmakler und Versicherungsberater. Nach § 5 Abs. 1 RDG sind ferner solche Rechtsdienstleistungen erlaubt, die als Nebenleistung erbracht werden und zum eigentlichen Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören, also solche rechtsberatenden Tätigkeiten, ohne die die Tätigkeitsausübung als solche nicht möglich wäre.²⁶

Zur Beantwortung der Frage nach der rechtlichen Zulässigkeit der Tätigkeit der Versicherungsvermittler und Versicherungsberater ist entscheidend, ob die konkret zu erbringende Tätigkeit überhaupt Rechtsdienstleistung im Sinne des RDG ist, ob diese als Hauptleistung oder als Nebenleistung (zur Honorar- oder Provisions-/Courtagevermittlung) erbracht wird und ob für die Rechtsdienstleistung als Haupttätigkeit eine entsprechende spezialgesetzliche Grundlage im Sinne des § 3 RDG be-

²⁴ Vgl. Baumann 2010, S. 724, Rn. 22, 24, m.w.N. aus der Rspr.; Matusche-Beckmann 2009, Rn. 240; Zinnert 2008, S. 45.

²⁵ Nach § 2 Abs. 1 RDG ist Rechtsdienstleistung „jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert.“

²⁶ Vgl. Baumann 2010, S. 725, Rn. 24; kritisch hinsichtlich des Rückgriffs auf § 5 RDG: Römermann (2011), S. 385 f.; Hirtz (2008), Rn. 190; zum Begriff der Rechtsdienstleistung im Allgemeinen vgl. u.a.: Dreyer/Müller (2009), Krenzler (2010), Kleine-Cosack (2008).

steht oder aber die Tätigkeit als Nebenleistung von § 5 RDG erfasst ist.²⁷ Das bedeutet für die jeweiligen Berufsgruppen im Einzelnen.²⁸

3.1 Versicherungsberater

Der *Versicherungsberater* wird in § 59 Abs. 4 VVG definiert. Danach ist Versicherungsberater, „*wer gewerbsmäßig Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall berät oder gegenüber dem Versicherer außergerichtlich vertritt, ohne von einem Versicherer einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein.*“ Inhaltsgleich wird der Versicherungsberater auch in § 34 e Abs. 1 GewO definiert.²⁹ Der Versicherungsberater erbringt seine Beratungsleistung stets unabhängig von einem Vermittlungserfolg und wird von dem Versicherungsnehmer durch ein Honorar vergütet.³⁰ Bereits nach seiner gesetzlichen Definition erbringt der Versicherungsberater seine Beratungsleistung als Hauptleistung (Honorarberatung). Hierzu bedarf er der Erlaubnis nach § 34 e GewO. Diese enthält zugleich eine besondere Rechtsdienstleistungsbefugnis, in deren Rahmen der Versicherungsberater in Einklang mit dem RDG rechtsberatend tätig werden kann.

Die Frage nach der Zulässigkeit einer Vergütungsvereinbarung für den Fall der Vermittlung einer Netto-Police stellt sich für den Versicherungsberater nicht. Er berät Versicherungsnehmer in Versicherungsfragen, kann bestimmte Produkte empfehlen, darf diese Produkte aber nicht vermitteln.³¹

²⁷ Die Abgrenzung von Haupt- zu Annextätigkeiten im Einzelfall ist nicht unproblematisch, vgl. Ruttloff (2009), u.a. mit Blick auf die nunmehr in §§ 60, 61 VVG gesetzlich geregelten Beratungspflichten sind die Abgrenzung von Haupt- und Nebentätigkeit sowie die Einordnung der jeweiligen Tätigkeiten als Rechtsdienstleistung i.S. des § 2 RDG erneut in die rechtliche Diskussion geraten und noch nicht abschließend geklärt, vgl.: Baumann, VersJournal Extrablatt 4/2008, S. 9; Lensing (2009), S. 21; Matusche-Beckmann 2009, Rn. 242 f; Schwintowski (2009) S. 1334 ff.

²⁸ Siehe dazu bereits: Beenken/Brühl/Schradin/Pohlmann/Schroeder/Wende (2011).

²⁹ Vgl. Reiff (2010), S. 1629 Rn. 68; Gamm/Sohn (2007) S. 32; Baumann (2008), S. 243 Rn. 16.

³⁰ Vgl. Neuhäuser (2009) S. 339 Rn. 3.

³¹ Vgl. Neuhäuser (2009) S. 339 Rn. 3.

3.2 Versicherungsmakler

Nach der Definition des § 59 Abs. 3 S. 1 VVG ist Versicherungsmakler im Sinne des VVG, „wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder Versicherungsvertreter damit betraut zu sein.“

Der Versicherungsmakler unterliegt der Erlaubnispflicht nach § 34 d Abs. 1 GewO. Nach § 34 d Abs. 1 S. 4 GewO enthält die nach § 34 d Abs. 1 GewO erforderliche Gewerbeerlaubnis des Versicherungsmaklers neben der Vermittlungsbefugnis im Allgemeinen weiter die „Befugnis, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten; diese Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen in den Fällen, in denen der Versicherungsmakler das Unternehmen berät.“ Danach ist es dem Versicherungsmakler aufgrund seiner Gewerbeerlaubnis gestattet in dem aufgeführten Umfang rechtliche Beratung jedenfalls gegenüber Unternehmern und im Belegschaftsgeschäft³² unabhängig von einer Vermittlungstätigkeit, mithin als **Honorarberatung**, zu erbringen.³³ Das Berufsbild des Versicherungsberaters und das Berufsbild des Versicherungsberaters weisen demnach, jedenfalls sofern die Beratung im unternehmerischen Verkehr oder im Belegschaftsgeschäft erfolgt, erhebliche Überschneidungen auf.³⁴ Dem Versicherungsmakler ist es nach dem Gesetzestext im Gegensatz zum Versicherungsberater hingegen nicht erlaubt, die außergerichtliche Vertretung des Versicherungsnehmers unabhängig von einer Vermittlungstätigkeit, mithin als Haupttätigkeit, zu übernehmen.³⁵

Nicht abschließend geklärt ist, ob der Versicherungsmakler über den Wortlaut der Norm hinaus auch allgemein zur Honorarberatung gegenüber Verbrauchern befugt

³² Die Erweiterung der Befugnis zur Beratung gegen gesondertes Entgelt um den Adressatenkreis der Belegschaft beratender Unternehmen erfolgte durch das Dritte Mittelstandsentlastungsgesetz vom 17.03.2009.

³³ Vgl. Baumann (2010) Rn. 26; Dörner (2010), Rn. 63; Ruttloff (2009), S.59 f., 63; Wirth (2008), 3; Zinnert (2008) S. 368 f.

³⁴ Vgl. Wirth (2008), S. 2; zu den Berufsbildern des Versicherungsmaklers und Versicherungsberaters vgl. u.a.: Durstin/Peters (2007), S. 1464 f..

³⁵ Zur Zulässigkeit der außergerichtlichen Vertretung durch Versicherungsmakler als Annextätigkeit: BT Drs. 16/1935, S. 18; Dörner (2010), Rn. 64; Matusche-Beckmann (2009), Rn. 248, Rn. 251 ff.; Schwintowski (2009), S. 1333.

ist und welche rechtlichen Konsequenzen eine etwaige unzulässige Honorarberatung nach sich zieht.³⁶

Die Vermittlung gegen allein durch den Versicherungsnehmer zu entrichtendes Honorar, **Honorarvermittlung**, hat das BAV im Falle der **Vermittlung von Nettotarifen** auf der Grundlage des alten Rechts in VerBAV 9/96, 222, ausdrücklich für zulässig angesehen; dies auch mit Blick auf das Provisionsabgabeverbot.³⁷ Auch der Bundesgerichtshof hat sich auf der Grundlage des alten Rechts für die Zulässigkeit der Vermittlung von Versicherungen mit Nettotarifen gegen ein von dem Versicherungsnehmer zu entrichtendes Honorar ausgesprochen.³⁸

Weder die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) bzw. das Bundesministerium für Finanzen³⁹ haben sich zur Zulässigkeit der Vermittlung von Nettotarifen gegen Honorar auf der Grundlage des neuen Rechts ausgesprochen noch musste der BGH auf der Grundlage des neuen Rechts hierzu entscheiden.⁴⁰ Vielmehr hat die BaFin ausdrücklich von einer abschließenden Stellungnahme abgesehen.⁴¹ Für ein Festhalten an der früheren Ansicht des BAV sowie der Rechtsprechung der BGH spricht jedenfalls, dass nicht ersichtlich ist, dass der Gesetzgeber die Berufsausübung des Versicherungsmaklers durch die Gesetzesänderungen beschränken wollte.⁴²

Hervorzuheben ist zudem, dass in dem Fall der Vermittlung von Versicherungen mit Nettotarifen der Honoraranspruch wie auch der Courtageanspruch des Versiche-

³⁶ Zur Frage der Zulässigkeit der Honorarberatung führen weiter u.a. aus: Baumann (2010), Rn. 22 ff.; Schwintowski 2009, S. 1335; Ruttloff (2009); Lensing (2009).

³⁷ Allerdings hat das BAV den Nettotarif dabei - entgegen der hier vertretenen Begriffsbestimmung - als abschlusskostenfreien Tarif, in den namentlich kein Provisionsanteil eingerechnet wird, definiert.

³⁸ Gefestigte Rspr. nach BGH, Urteil vom 14.06.2007, III ZR 269/06, juris-Rdz. 7 = VersR 2007, 1127 m.w.N. aus Rspr. und Lit.

³⁹ Durch das Jahressteuergesetz 2010 (BGBl. 2010 Teil I Nr. 62) ist die Verordnungsermächtigung nach § 81 Abs. 2 S. 4 VAG a.F. nunmehr (zunächst) auf das Bundesministerium für Finanzen übergegangen und in § 81 Abs. 3 VAG n.F. geregelt. Dieses kann diese Ermächtigung durch Rechtsverordnung auf die BaFin (§ 2 Abs. 2 VAG) übertragen (§ 81 Abs. 3 S. 2 VAG n.F.).

⁴⁰ Die frühere Rechtsprechung des BGH hat das OLG Frankfurt in dem Beschluss vom 11.02.2009, 7 U 38/08, juris-LS 1, bestätigt, wobei unbekannt ist, in welchem Jahr sich der zugrunde liegende Sachverhalt abspielte. Jüngst haben sich auch das AG Krefeld, Urteil vom 24.06.2010, 5 C 277/09, und das AG Köln, Urteil vom 03.11.2010, 118 C 186/10, juris-Rdz. 13 der früheren Rechtsprechung des BGH zum Nettotarif angeschlossen, unklar ist, ob die Urteile rechtskräftig sind.

⁴¹ Vgl. Beenken (2008).

⁴² Vgl. Baumann (2010) Rn. 27.

rungsmaklers gegen den Versicherer stets erfolgsabhängig ist, das Honorar auch bei der Vermittlung von Nettotarifen also nur für den Fall des Eintritts des Vermittlungserfolgs vereinbart werden darf.⁴³

3.3 Versicherungsvertreter

Nach der Definition des § 59 Abs. 2 VVG, ist Versicherungsvertreter im Sinne des VVG, „*wer von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.*“ Die Tätigkeit wird bei vertraglicher Vereinbarung eines Wettbewerbsverbots als Ausschließlichkeits- oder sonst als Mehrfachvertretung ausgeübt, wobei die erste Variante in Deutschland wesentlich weiter verbreitet ist.

Sofern der Vertrag zwischen Versicherungsvertreter und dem Versicherer dies zulässt, soll auch ein *Versicherungsvertreter*, die Beratung gegen Honorar in Einklang mit § 5 RDG erbringen dürfen, soweit es sich dabei tatsächlich um eine Nebenleistung zu seiner Tätigkeit handelt.⁴⁴ Allerdings bleibt ein Interessenkonflikt durch die Verpflichtung des Versicherungsvertreters zum Tätigwerden für den Versicherer und zur Vermittlung von dessen Produkten bestehen, das heißt eine durch die Honorarberatung zu erreichende unabhängige und objektive Beratung durch den Versicherungsvertreter dürfte in der Regel ausscheiden.⁴⁵ Zudem erstreckt sich die über die Gewerbeerlaubnis nach § 34 d Abs. 1 S. 1 GewO vermittelte Befugnis nach § 34 d Abs. 1 S. 4 GewO zur rechtlichen Beratung bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt im unternehmerischen Verkehr und Belegschaftsgeschäft ausschließlich auf den Versicherungsmakler⁴⁶ und erfasst gerade nicht den Versicherungsvertreter.

Eine Tätigkeit des Versicherungsvertreters als Honorarvermittler scheidet nicht von vornherein aus,⁴⁷ ist jedoch mindestens abhängig von den Absprachen zwischen

⁴³ Vgl. Baumann 2010, Rn. 27; Zinnert 2008, S. 368; Karle 2000, S. 426.

⁴⁴ Vgl. Schwintowski (2009), S. 1335, 1336; wohl auch Zinnert (2008) S. 95; a.A. Hirtz (2008), Rn. 190

⁴⁵ Vgl. Teichler (2002) S. 389; Leithoff (2011), S. 239.

⁴⁶ Vgl. Neuhäuser (2009), S. 320 Rn. 46; Schönleiter (2009) § 34 d Rn. 60.

⁴⁷ Vgl. so wohl Loritz (2004), S. 404, 413; dazu auch Grundmann/Wahl (2009); dazu weiter Teichler (2002) S. 389, der zwar den Begriff der Honorarberatung verwendet und einer solche durch den Versicherungsvertreter in Betracht zieht, hiermit aber wohl die Honorarvermittlung im Sinne der Vermittlung von Nettopolicen meint, S. 388.

Versicherer und Versicherungsvertreter sowie dem Vorhandensein entsprechender Produkte. Zudem bleibt der erwähnte Interessenkonflikt bei einer Beauftragung des Vertreters sowohl durch den Versicherer als auch den Kunden bestehen.

Der nachfolgende Überblick zeigt, wie verbreitet die drei nach dem Handels- und dem Versicherungsvertragsrecht definierten Grundtypen der Versicherungsvermittler und -berater derzeit sind. Die Versicherungsberater stellen dabei eine Minderheit dar.

Tabelle 1: Grundtypen der Versicherungsvermittler und -berater

Tätigkeitsart i.S.v. § 59 VVG	Tätigkeitsart i.S.v. §§ 34d, 34e GewO	Registrierte Vermittler/Berater	
		Anzahl	Anteil
Versicherungsvertreter	Mit Erlaubnis (§ 34d Abs. 1 GewO)	33.360	
	Erlaubnisfrei - gebundene Versicherungsvertreter (§ 34d Abs. 4 GewO)	178.496	
	Erlaubnisbefreit produktakzessorisch (§ 34d Abs. 3 GewO)	2.911	
	Summe:	214.767	82,6%
Versicherungsmakler	Mit Erlaubnis (§ 34d Abs. 1 GewO)	44.864	
	Erlaubnisbefreit produktakzessorisch (§ 34d Abs. 3 GewO)	121	
	Summe	44.985	17,3%
Versicherungsberater	§ 34e GewO	203	0,1%
Summe		259.955	100,0%

Quelle: DIHK Service GmbH 2011, Stand: 29.6.2011

4 Auswirkungen auf die Marktteilnehmer

Zunächst wird in diesem Abschnitt auf die aktuelle Angebots- und Nachfragesituation eingegangen. Anschließend wird erläutert, inwieweit sich der Honorarvertrieb auf die Marktteilnehmer Versicherungsunternehmen, Versicherungsnehmer und Vermittler sowie auf deren Beziehungen untereinander auswirkt.

4.1 Angebot und Nachfrage von Honorarvertrieb

Der bisher - gemessen an der Zahl der Versicherungsberater - geringe Verbreitungsgrad von Honorarberatung spricht dafür, dass zumindest bei Versicherungsprodukten kein hinreichender Bedarf für eine reine Beratung ohne Vermittlung besteht. Die Ur-

sache dürfte in den Besonderheiten des Produkts liegen. Versicherungsprodukte sind erklärungsbedürftige Rechtsprodukte,⁴⁸ die mit überwiegend negativen Assoziationen wie Tod, Krankheit, Unfall, Brand u.a. verbunden sind. Die Erfahrung, ob das Produkt tatsächlich seinen versprochenen Nutzen erbringt, machen viele Kunden nie, weil kein Versicherungsfall eintritt, oder erst dann, wenn der Versicherungsfall eingetreten ist und die Entscheidung für den Versicherungsschutz nicht mehr zu revidieren ist.⁴⁹ Zudem neigen Kunden zur systematischen Unterschätzung künftigen Bedarfs. Eine Mehrheit der Kunden ist deshalb abgesehen von den (wenigen) Pflichtversicherungsprodukten über ihren Bedarf nicht hinreichend informiert, sondern eine Bedarfsweckung und eine durchaus nachdrückliche Handlungsanleitung sind gefordert.⁵⁰ Dies verlangt sogar der Bundesgerichtshof vom Versicherungsmakler, indem er ihm eine Tätigkeitspflicht auferlegt.⁵¹ Damit besteht offensichtlich die Notwendigkeit für eine umfassende Bedarfsweckung einschließlich Bedarfsdeckung, wie sie ein Versicherungsvermittler (bzw. im Bereich der Altersvorsorgen möglicherweise auch ein Anlagevermittler) leisten kann.

Dagegen könnte es eine nennenswerte Nachfrage nach Vermittlung gegen Honorar geben.⁵² Befürworter der Honorarvermittlung argumentieren mit der Kostentransparenz sowie mit Kostenvorteilen. Die Kostentransparenz scheint bisher allerdings für Kunden wenig kaufentscheidend zu sein. Zumindest wird sie abgesehen vom Industriegeschäft bisher kaum nachgefragt. Auch die Kostenoffenlegung, die seit dem 1.7.2008 durch §§ 2, 3 VVG-InfoV in der kapitalbildenden Lebens- und der Krankenvollversicherung gefordert wird, scheint bisher nicht, wie von den Befürwortern der

⁴⁸ Vgl. Reiff (2010), Vor § 59 Rn. 7; Matusche (1995) S. 10.

⁴⁹ Vgl. auch die informationsökonomische Einordnung des Versicherungsprodukts als Erfahrungs- und Vertrauensgut; Mensching 2002, S. 19 f.; Traub 1995, S. 102 f.

⁵⁰ Vgl. Schareck 2005, S. 92 f.; Traub 1995, S. 98 ff.

⁵¹ Vgl. BGH, Entscheidung vom 22.5.1985, BGHZ 94, 356 (359).

⁵² Vgl. Mebesius 2010, S. 84, der über eine allerdings von seinem Unternehmen, einem Dienstleister für Honorarvermittler, in Auftrag gegebene Studie berichtet, wonach über 70 Prozent der befragten Privatkunden sich eine Beratung/Vermittlung gegen Honorar vorstellen können und im Durchschnitt Zahlungsbereitschaft für 62,70 Euro Stundenhonorar angeben. In einer anderen Studie stellt die European Business School fest, dass 44 Prozent der befragten Anlage- und Versicherungsvermittler und -berater auch Honorarleistungen anbieten, in der Regel aber nur in Ergänzung zur Provisions-/Courtagevermittlung; vgl. FDL-Studie 2009, S. 3.

Transparenz erwartet, zu einem veränderten Nachfrageverhalten der Kunden beigetragen zu haben.⁵³

4.2 Versicherungsunternehmen

Eine wesentliche Aufgabe des Versicherungsunternehmens ist der Absatz von Versicherungsschutz, also die marktliche Verwertung der eigenen Leistungsfähigkeit unter Integration des externen Faktors Versicherungsnehmer mit seinen Risiken. Dabei bedient sich das Versicherungsunternehmen verschiedener Absatzverfahren. Traditionell spielt der Direktabsatz mit rund 3-5 Prozent Marktanteil nur eine untergeordnete Rolle, ein Großteil der Versicherungsverträge wird über Versicherungsvermittler abgeschlossen.⁵⁴ Neben dem Absatz der Versicherungsprodukte übernehmen die Versicherungsvermittler die Aufgabe der Betreuung der Kunden und der Unterstützung im Schadens- oder Leistungsfall und damit Dienstleistungen im Interesse des Versicherungsunternehmens, das sonst eigenes Personal einsetzen müsste, um die Erfüllung der Versicherungsverträge sicherzustellen.

Die Honorarberatung ist dem direkten Einfluss eines Versicherungsunternehmens entzogen. Auch wenn sie einen Einfluss auf die Auswahlentscheidung des Versicherungsnehmers ausübt, wird sie nicht unmittelbar am Entscheidungsprozess und der Vermittlung beteiligt. Aufgrund der eher geringen Bedeutung der Honorarberatung ist es rational, dass Versicherungsunternehmen nur begrenzten Aufwand betreiben, Honorarberater mit entscheidungsrelevanten Informationen zu unterstützen.

Die Honorarvermittlung stellt dagegen einen unmittelbaren Ersatz der traditionell vorherrschenden Provisions-/Courtagevermittlung dar. Dies kann erhebliche Konsequenzen für das Versicherungsunternehmen haben, die es näher zu untersuchen gilt.

Zunächst einmal entfällt im Falle der Honorarvermittlung die Vergütung des Versicherungsmaklers durch den Versicherer. Dies kann den Nutzen erbringen, dass das Versicherungsunternehmen die Provisions-/Courtageverwaltung sowie den damit zusammenhängenden Zahlungsverkehr einspart. Auch reduziert sich möglicherweise ein courtageinduziertes Frühstorno.

⁵³ Vgl. VersicherungsJournal-Umfrage 2008, S. 13 ff.

⁵⁴ Vgl. Beenken (2010), S. 1.

Dagegen verliert das Versicherungsunternehmen allerdings Steuerungsmöglichkeiten⁵⁵ und muss vermehrten Aufwand betreiben, um Honorarvermittler auf die Vorteilhaftigkeit der eigenen Versicherungsprodukte aufmerksam zu machen. Möglicherweise müssen neue oder zusätzliche, nichtmonetäre Anreize geschaffen werden.

Ein wesentliches Problem dürfte sein, dass mit dem Wegfall der Vergütung durch das Versicherungsunternehmen auch die ohnehin schwach ausgeprägte, nur vertragsähnliche Bindung des Versicherungsmaklers an das Versicherungsunternehmen erodiert und die Interessen des Versicherungsunternehmens nach angemessener Übermittlung risikorelevanter Informationen über den Versicherungsnehmer faktisch nicht mehr durchgesetzt werden können. Dadurch würde auch das bisher angenommene Doppelrechtsverhältnis⁵⁶ des Versicherungsmaklers in Frage gestellt. Das Versicherungsunternehmen müsste während der Vertragsanbahnung adverse Selektion sowie nach Vertragsschluss ein erhöhtes moralisches Risiko befürchten und diesem mit entsprechendem Aufwand gegensteuern.⁵⁷

Weiter stellt sich die Frage, wer in diesem Fall Tätigkeiten übernimmt, die primär im Interesse des Versicherungsunternehmens liegen, wie beispielsweise die Unterstützung bei der Ermittlung im Schadens- oder Leistungsfall und wie diese Leistungen vergütet werden.

Versicherungsunternehmen könnten zudem Gewinne einbüßen, die sie durch eine für den Versicherungsnehmer intransparente Gestaltung der Vermittlervergütung abschöpfen können. So werden die Vertriebswege teilweise sehr unterschiedlich vergütet,⁵⁸ während dem Kunden gegenüber einheitlich kalkulierte Versicherungsprodukte angeboten werden, unabhängig von den tatsächlich entstandenen Kosten für den Abschluss des einzelnen Vertrags.

Vorübergehend könnten Versicherungsunternehmen von Nettotarifen profitieren, weil diese in den üblichen, für Verbraucher und für Vermittler hergestellten Preis-/Leistungsvergleichen besser abschneiden als Bruttotarife, da derzeit jedenfalls die

⁵⁵ Die Versicherer haben hierzu bisher noch keine einheitliche Meinung, vgl. Beenken/Brühl/Schradin/Pohlmann/Schroeder/Wende (2011), S. 15 f.

⁵⁶ H.M. vgl. nur BGH, Beschluss vom 19.10.1994, IV ZR 39/94, juris-OS; (2010) Rn. 65 m.w.N. auch zur Gegenansicht; Baumann (1998) S. 164.

⁵⁷ Vgl. Nickel-Waninger (2010), S. 559 f.

⁵⁸ Vgl. Beenken (2011).

Kostenbelastung bzw. die Renditeminderung durch ein abweichend zu zahlendes Honorar nicht für Kunden transparent dargestellt und in die Bewertung einbezogen werden.

Zusammenfassend stellt ein Wechsel der Vergütungsart für das Versicherungsunternehmen die bisher gewohnte Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern grundsätzlich in Frage. Die Konsequenz für das Versicherungsunternehmen kann sein, auf den Einkauf von Geschäft über Versicherungsmakler zu verzichten oder zusätzlichen Aufwand zu betreiben, die angebotenen Risiken durch eigene Mitarbeiter prüfen zu lassen, wodurch die internen Abschlusskosten steigen, was sich auf die Tarifikalkulation auswirkt.

Außerdem hätte ein Systemwechsel gravierende Folgen für die Zusammenarbeit mit Versicherungsvertretern, die nach der hier vertretenen Auffassung wohl keine Honorarvermittlung und keine Honorarberatung anbieten können und demnach vom Honorarvertrieb ausgeschlossen sind. Der seit Jahren beobachtete Rückgang der Marktanteile der bisher dominanten Ausschließlichkeitsorganisationen könnte sich beschleunigen, was kaum im Interesse der betroffenen Versicherungsunternehmen liegen wird.

Im Verhältnis zu Versicherungsnehmern könnten Versicherungsunternehmen das Angebot von Nettotarifen als Chance verstehen, zeitbefristete Vorteile von Netto gegenüber Bruttotarifen auszunutzen und Nettotarife als scheinbar günstigere Variante aktiv zu bewerben. Bei einer marktweiten Anwendung würde dieser Vorteil hingegen schnell verschwinden.

4.3 *Versicherungsnehmer*

Versicherungsnehmern wird der Nutzen zugesprochen, bei einer separaten Honorierung von Beratung und Vermittlung eine bessere Kostentransparenz zu erhalten und dadurch fundierte Entscheidungen treffen zu können. Nach der Prinzipal-Agententheorie erhält der Versicherungsnehmer als Prinzipal durch das Honorar die Möglichkeit, den Agenten (Berater/Vermittler) zu steuern. Zudem kann es mindestens zeitbefristet zu Arbitragegewinnen kommen, wenn Kunden ihre Verhandlungsposition gegenüber Honorarvermittlern ausnutzen und geringere Honorare als vergleichbare Provisionen/Courtage durchsetzen können.

Allerdings ist nicht sicher, ob der gewünschte Nutzen eintritt. Dies setzt voraus, dass der Versicherungsnehmer hinreichend beurteilen kann, wie er die aufgezeigten Kosten einzuordnen und – gerade in der Lebens- und in der Krankenversicherung – zu den teilweise sehr langen Vertragslaufzeiten in Beziehung zu setzen hat. Dies würde zum Teil finanzmathematische Kenntnisse erfordern, die bei einer Mehrheit der Kunden nicht vorauszusetzen ist. Damit dürfte auch beim Honorarvertrieb eine asymmetrische Informationsverteilung hinsichtlich der Vergütung vorliegen, die von Vermittlern zur Abschöpfung von Renten genutzt werden kann.

Des Weiteren kann es auch zu Missnutzen des Versicherungsnehmers kommen. Die individuelle Honorierung ist mit deutlich größerem Aufwand für den Vermittler verbunden als eine pauschale Vergütungsabrede mit dem Versicherungsunternehmen. Es entstehen zusätzliche Transaktionskosten bei der Anbahnung, Vereinbarung, Durchsetzung und Kontrolle der entsprechenden Verträge. Zudem werden Vermittler kalkulatorisch ein erhöhtes Ausfallrisiko in ihrer Honorargestaltung berücksichtigen; vgl. dazu Ausführungen unter 4.4.

Aus einer gesamtwirtschaftlichen Perspektive könnten nicht hinreichend risikobewusste Kunden keine Nachfrage nach Beratung und Vermittlung entwickeln, wenn diese gegen ein unmittelbar zu zahlendes Honorar angeboten wird. Das kann dazu führen, dass Kunden auf Versicherungsschutz verzichten, die im Provisionsvertriebssystem über ihr Risiko aufgeklärt worden wären und eine Versicherungsentscheidung getroffen hätten.⁵⁹ Dies hat auch sozialpolitische Implikationen, da insbesondere im Bereich der Altersvorsorge ein Abbau des Informationsgefälles und in der Konsequenz eine weite Durchdringung von Kunden mit Vorsorgelösungen vom Gesetzgeber gewollt sind. Dass dazu Vertriebsanreize anerkanntermaßen notwendig sind, wird beispielsweise durch die nachträgliche Reduzierung der Mindestverteilungszeit von Abschlusskosten in der Riesterreife von zehn auf fünf Jahre durch das Alterskündigungsgesetz 2005 deutlich, in deren Folge die Durchdringung der Bevölkerung mit staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukten signifikant angestiegen ist.⁶⁰

Fraglich ist, wie Beratungs- und Vermittlungshonoraren steuerlich zu behandeln sind. Reine Vermittlungshonorare werden derzeit als umsatzsteuerfrei angesehen. Ob dies

⁵⁹ Vgl. Focht (2009), S. 145.

⁶⁰ Vgl. Statistisches Bundesamt (2006), S. 9.

bei größerem Erfolg der Honorarberatung und -vermittlung immer noch so gesehen wird, bleibt abzuwarten.

Nettotarife führen zudem in der Kompositversicherung zu einer anteiligen Einsparung von Versicherungssteuer. Allerdings riskiert der Versicherungsnehmer, dass die Nettoisierung als Umgehung der Versicherungssteuerpflicht eingeordnet und eine Versicherungssteuer nacherhoben wird. Nach Ansicht der Finanzverwaltung Hamburg ist die Nettoisierung nur bei Großverträgen ab einer Jahresprämie von 150.000 Euro pro Vertrag nicht als Umgehung zu behandeln.

Für die Beziehungen der Versicherungsnehmer zu Versicherungsunternehmen und -vermittlern bedeutet ein Wechsel der Vergütungsart einerseits vermehrte Kostentransparenz, andererseits aber neue Informationsasymmetrien und eine daraus resultierende Unsicherheit, die Kaufentscheidungen hemmt. Insbesondere ist der durchschnittliche Versicherungsnehmer mit der Beurteilung der Vorteilhaftigkeit unterschiedlicher Kombinationen aus (Produkt-) Leistungen und Kostenmodellen überfordert.

4.4 *Versicherungsvermittler*

Auch bei Versicherungsvermittlern, nach der hier vertretenen Auffassung wohl nur bei Versicherungsmaklern, sind unterschiedliche Auswirkungen auf den Vermittlerbetrieb durch den Honorarvertrieb denkbar. Als zumindest zeitbegrenzter Nutzen ist denkbar, dass Kunden erschlossen werden können, die eine transparente, individuell ausgehandelte Vergütung wünschen. Dieser Vorteil dürfte sich aber verlieren, wenn eine Mehrheit der Vermittler diese Vertragsgestaltung anbietet. Dasselbe gilt für den Nutzen, ein günstigeres Preis-/ Leistungsverhältnis von Netto- gegenüber Bruttotarifen darstellen zu können. Allerdings besteht hier möglicherweise ein erhöhtes Haftungsrisiko, wenn dem uninformierten und finanzmathematisch nicht erfahrenen Kunden die Auswirkungen der Honorarforderung auf das Preis-/Leistungsverhältnis der Gesamtleistung im Vergleich zu Bruttotarifen mit einkalkulierter Abschlussvergütung nicht hinreichend offengelegt werden.

Ein möglicher Missnutzen für den Vermittler besteht in der Notwendigkeit, zusätzlich zur Verhandlung über den Abschluss von Versicherungsverträgen auch über die Honorarvereinbarung verhandeln zu müssen. Kann keine Einigung über Letztere erzielt

werden, entfällt auch der Abschlusserfolg. Hinzu kommt, dass das Leistungsspektrum des Vermittlers um die Fakturierung, Mahnbearbeitung und ggf. auch die Kreditgewährung zu Honorarabrechnungen ergänzt und entsprechender Aufwand entsteht. Alternativ können Dienstleister in Anspruch genommen werden, für die ebenfalls Aufwand entsteht.

Der Vermittler muss zudem mit einem erhöhten Ausfallrisiko von Honoraren rechnen, da ihm der Versicherungsnehmer und nicht das Versicherungsunternehmen als Schuldner gegenüber steht. Dies müssen Vermittler kalkulatorisch in ihrer Honorargestaltung berücksichtigen.

Versicherungsvermittler haben bei einem Wechsel der Vergütungsart keinen Anreiz mehr, sich an einen bestimmten Versicherer zu binden. Dies kann die Ausbreitung der Versicherungsmaklertätigkeit fördern, sofern ein hinreichendes Angebot an Nettotarifen entsteht.

Dadurch steigt der Druck auf Versicherungsvertreter, die nach der hier vertretenen Auffassung keine Honorarvermittlung oder -beratung anbieten dürfen und deshalb in zusätzliche Wettbewerbsnachteile gegenüber Versicherungsmaklern geraten. Gleichzeitig sind viele Versicherungsvermittler darauf angewiesen, Vorfinanzierungen und andere Leistungen eines Versicherers zu erhalten. Entfallen diese, dürften zahlreiche Versicherungsvermittler aus dem Markt der Versicherungsvermittlung ausscheiden.

Im Verhältnis zum Versicherungsnehmer bedeutet ein Vergütungs- auch einen Paradigmenwechsel, weil der Versicherungsvermittler dann seine persönliche Beratungs- und Transaktionsleistung unabhängig von dem (angebotenen) Versicherungsprodukt rechtfertigen und eine Vergütung dafür verhandeln muss. Für viele Versicherungsvermittler dürfte es unattraktiv sein, Transparenz über die eigenen Leistungen herzustellen. Das liegt auch daran, dass das klassische Provisions-/Courtagesystem Quersubventionierungen vorsieht, indem Kunden mit den Abschlusskosten des erfolgreichen Abschlusses auch vergebliche Verkaufsbemühungen gegenüber anderen Kunden mit bezahlen. Außerdem werden bei vergleichbarem Aufwand unterschiedlich hohe Vergütungen abhängig von der Art des Versicherungsprodukts erzielt.⁶¹ Solche Quersubventionierungen werden sich in einem Honorarsystem allenfalls mit

⁶¹ Vgl. Beenken (2011).

erhöhtem Aufwand rechtfertigen lassen. Tendenziell wird das dazu führen, dass weniger Versicherungsvermittler nur noch die risikobewussten Kunden beraten, die vom Nutzen einer Beratung nicht mehr überzeugt werden müssen. Außerdem werden von den Versicherungsvermittlern tendenziell eher Versicherungsprodukte angeboten werden, bei denen das gemessen an traditionellen Provisionen/Courtage zu erwartende Honorar besonders attraktiv ist bzw. die Zahlungsbereitschaft der Kunden besonders hoch ist. Nach alledem dürfte sich die Honorarvermittlung im Privatkundengeschäft tendenziell auf Personenversicherungen fokussieren, während Kompositversicherungen eher im Provisionssystem über Bruttotarife abgesetzt werden.

Zusammenfassend werden die möglichen Nutzen und Missnutzen der Marktparteien dargestellt, die aus dem Honorarvertrieb resultieren und näher zu untersuchen sind:

Tabelle 2: Nutzen und Missnutzen des Honorarvertriebs

Marktpartei	Möglicher Nutzen	Möglicher Missnutzen
Versicherungsunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> • Einsparung: Courtage • Einsparung: Courtageverwaltung und Zahlungsverkehr • Reduzierung des courtageinduzierten Frühstornos • Zeitbefristeter Vorteil der Netto gegenüber den Bruttotarifen 	<ul style="list-style-type: none"> • Verlust: Steuerungsmöglichkeiten • Zusätzlicher Werbeaufwand • Bedarf an neuen Anreizen • Zunahme adverser Selektion • Zunahme: moralisches Risiko • Verlust: Renten aus intransparenter Vergütungsgestaltung • Rechtsrisiken aus der Vergütungsgestaltung
Versicherungsnehmer	<ul style="list-style-type: none"> • Kostentransparenz • Stärkung der Prinzipal-Stellung • Zeitbefristete Arbitragegewinne 	<ul style="list-style-type: none"> • Intransparenz beim Kostenvergleich Brutto- und Nettotarife • Berücksichtigung von Mehrkosten durch erhöhten Abrechnungsaufwand und Ausfallrisiko des Vermittlers • Vorsorgeverzicht bei nicht hinreichend risikobewussten Kunden • Steuerrechtsrisiken hinsichtlich der Vergütungsgestaltung
Versicherungsvermittler	<ul style="list-style-type: none"> • Zeitbefristete Vorteile durch Erschließung von Marktnischen • Zeitbefristete Vorteile durch asymmetrische Information über den Vergleich von Brutto- und Nettotarifen 	<ul style="list-style-type: none"> • Erhöhtes Haftungsrisiko aus Vertrags- und Vergütungsgestaltung • Zusätzlicher Vertragsverhandlungs- und -erfüllungsaufwand • Ausfallrisiko der Vergütungsschuldner

5 Ausblick

Die vom Verbraucherschutzministerium gewünschte Trennung von Beratung und Verkauf sowie ein vermehrtes Angebot von Beratung und Vermittlung gegen Honorar begegnen einer Reihe von rechtspraktischen und ökonomischen Fragen. Der verbreitete Begriff Honorarberatung wird für grundlegend verschiedene Konstellationen verwendet. Richtigerweise ist Honorarberatung allein die von der Vermittlung des Versicherungsprodukts unabhängige Beratung über Versicherungen. Davon zu unterscheiden ist die Honorarvermittlung, die sich von der traditionell verbreiteten Provisions-/ Courtagevermittlung dadurch unterscheidet, dass Vergütungsschuldner nicht der Versicherer, sondern der Kunde ist. Letztere ist derzeit jedenfalls zulässig, wenn Nettotarife angeboten und vermittelt werden, worunter nach einhelliger Auffassung Versicherungsverträge zu verstehen sind, in die keine Provisionen/Courtage und nach hier vertretener Auffassung weitergehend auch keine provisions-/ courtagebezogenen Abschlusskosten eingerechnet sind.

Als Oberbegriff für die Honorarberatung und Honorarvermittlung wurde der Begriff Honorarvertrieb eingeführt. Die Honorarberatung trifft offenbar nur auf eine geringe Nachfrage. Dagegen besteht eine hohe Nachfrage nach Vermittlung inklusive Beratung, was für die Honorarvermittlung förderlich sein kann.

Allerdings müssen die drei betroffenen Marktparteien Versicherungsunternehmen, Versicherungskunden sowie Versicherungsvermittler mit verschiedenen Auswirkungen rechnen, die teilweise einen Nutzen und teilweise einen Missnutzen gegenüber der traditionellen Provisions-/Courtagevergütung darstellen. Eine abschließende Abwägung von Nutzen und Missnutzen muss jedoch noch geleistet und dabei die drei Perspektiven der Marktparteien separat und schließlich gesamtheitlich bewertet werden, ehe Aussagen darüber getroffen werden können, welcher Gesamtnutzen des Honorarvertriebs zu erwarten ist. Hier besteht noch erheblicher Forschungsbedarf.

Literaturverzeichnis

- Arnhofer H (1982) Grundlagen einer betriebswirtschaftlichen Theorie versicherergebundener Versicherungsvermittlungsbetriebe, Berlin: Duncker & Humblot
- Baumann F (1998) Versicherungsvermittlung durch Versicherungsmakler, Band 44 Münsteraner Reihe, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 1998
- Baumann F (2008) Honorarberatung – neue Regeln für Versicherungsmakler in: VersicherungsJournal, Extrablatt 4/2008, S. 8-9
- Baumann F (2010) Kommentierung zu § 59 VVG, in: Looschelders/Pohlmann, VVG-Kommentar, 1. Aufl., Köln: Carl Heymanns Verlag, 2010
- Beenken M (2010) Der Markt der Versicherungsvermittlung unter veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen unter besonderer Berücksichtigung von Sourcingstrategien des Versicherungsvermittlerbetriebs, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 2010
- Dörner H (2010), Kommentierung zu § 59 VVG, in: Prölls/Martin, Versicherungsvertragsgesetz, 28. Aufl., München: Verlag C.H. Beck, 2008
- Beenken M (2011) Provisionen und Courtagen – was zahlen die Versicherer ihren Vermittlern?, Ahrensburg: VersicherungsJournal Verlag, 2011
- Beenken M, Brühl B, und Wende, S (2011a) Darstellung und Abgrenzung des deutschen Versicherungsvermittlungsmarktes, Zeitschrift für Versicherungswissenschaft, 100: 73-88.
- Beenken M, Brühl B, und Wende, S (2011b) Einfluss der Wettbewerbsstruktur auf den Erfolg deutscher Versicherungsvermittler, Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung, 63: 240-263.
- Beenken M, Brühl B, und Wende, S (2011c) Fee-based Advisory and Mediation in the German Retail Insurance Market: An Opportunity to enhance Financial Service Quality?, Workingpaper. Universität zu Köln
- Beenken, M., B. Brühl, P. Pohlmann, H.R. Schradin, N. Schroeder und S. Wende (2011d) Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen im Privatkundengeschäft, in: Mitteilung 1/2011 des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln.
- BMELV (2009) Thesenpapier zur Qualität der Finanzberatung und Qualifikation der Finanzvermittler,
http://www.bmelv.de/SharedDocs/Downloads/Verbraucherschutz/FinanzenVersicherungen/Thesenpapier-Finanzberatung.pdf?__blob=publicationFile
- BMELV (2011) Eckpunkte für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung,
http://www.bmelv.de/SharedDocs/Downloads/Verbraucherschutz/FinanzenVersicherungen/EckpunktHonorarberatung.pdf?__blob=publicationFile

- Dreyer H, Müller T (2009) Kommentierung zu § 2 RDG, in: RDG, Rechtsdienstleistungsgesetz mit Einführungsgesetz und Rechtsdienstleistungsverordnung – Praxiskommentar, 1. Aufl., Berlin: Erich Schmidt Verlag GmbH & Co., 2009
- Durstin O./Peters A (2007) Versicherungsberater und Versicherungsmakler in der rechtspolitischen Entwicklung, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Heft 31, 2007, 1456-1466.
- Focht U (2009) Einfluss von Maklern und Wettbewerb auf Industrieversicherungsmärkten, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 2009
- Gamm S, Sohn M (2007) Versicherungsvermittlerrecht, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 2007
- Goos H (2009) A für alt, D für doof, Geprellte Lehman-Anleger, in: Spiegel Online, 10.3.2009
- Grundmann A, Wahl K (2009) Nettopolice in Leben vor dem Durchbruch – Welche Vorteile sich für einen Lebensversicherer durch Nettopolices ergeben und was bei der Einführung zu beachten ist, Versicherungswirtschaft (VW), Heft 20/2009, S. 1584 - 1589
- Habschick M, Evers J (2008) Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, 2008
- Harstorff R (2008) Grenzen der Honorarberatung für Versicherungsmakler und Versicherungsberater in: Zeitschrift für Versicherungsrecht, Haftungs- und Schadensrecht (VersR), 2008, S. 47-50
- Hirtz B (2008) Kommentierung zu § 5 RDG, in: Grunewald/Römermann, Rechtsdienstleistungsgesetz, Köln: Verlag Dr. Otto Schmidt, 2008
- Karle N (2002) Die Honorarberatung durch Versicherungsmakler, in: Zeitschrift für Versicherungsrecht, Haftungs- und Schadensrecht (VersR), 2000, 425-427
- Kleine-Cosack M (2008) Kommentierung zu § 2 RDG in: Kleine-Cosack, Rechtsdienstleistungsgesetz - RDG - Kommentar, 2. Aufl., Heidelberg: C.F. Müller Verlag, 2008
- Koch P (2007) Der Versicherungsmakler im neuen Vermittlerrecht, Versicherungswirtschaft (VW), Heft 04/2007, S. 248- 254
- Krenzler M (2010) Kommentierung zu § 2 RDG, in: Rechtsdienstleistungsgesetz, Handkommentar, 1. Aufl., Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, 2010
- Leithoff T (2011) Honorarberatung oder Honorarvermittlung – ein Verwirrspiel?, in: Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV), Heft 7, 2011
- Lensing B (2009) Die Vergütung von Rechtsdienstleistungen des Versicherungsmaklers nach § 34d Abs. 1 S. 4 GewO, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Heft 1, 2009, 16-22

- Loritz K G (2004) Provisionen beim Abschluss von Lebensversicherungsverträgen, in: in: Zeitschrift für Versicherungsrecht, Haftungs- und Schadensrecht (VersR), 2004, 405- 413
- Matusche A (1995) Pflichten und Haftung des Versicherungsmaklers, Verlag Versicherungswirtschaft, Beiträge zum Privat- und Wirtschaftsrecht, Band 69, 4. Aufl., Karlsruhe
- Matusche-Beckmann A (2009) Versicherungsvertrieb, in: Beckmann/Matusche-Beckmann, Versicherungsrechts-Handbuch, 2. Aufl., München: Verlag C.H. Beck, 2009
- Mebesius M (2010) Bereitschaft zur Honorarberatung, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Heft 3/2010, S. 84-86
- Meffert H, Bruhn M (2006) Dienstleistungsmarketing, Wiesbaden: Gabler Verlag
- Mensching C (2002) Verbraucherschutz durch Berufsregelungen für Versicherungsvermittler, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft
- Nell M, Traub, W (1994) Die Haftung von Versicherungsmaklern als ökonomisches Problem, in: ZVersWiss, Heft 1/2 1994, 1994, S. 94-112
- Nickel-Waninger, H (2010) Implikationen der Vertriebswegeentwicklung in der Versicherungswirtschaft, in: ZVersWiss, Heft 5, 2010, S. 545-568
- Neuhäuser E (2009) Kommentierung zu §§ 34 d, 34 e GewO, in: Gewerbeordnung Kommentar, herausgegeben von Prof. Dr. J-C Pielow, München: Verlag C.H. Beck, 2009
- Reiff P (2010) Kommentierung des 7. Abschnitts (Versicherungsvermittler, Versicherungsberater), in: Münchener Kommentar zum Versicherungsvertragsgesetz, Band 1 (§§ 1 - 99), München: Verlag C.H. Beck, 2010
- Reiff P (2006) Versicherungsvermittlerrecht im Umbruch, Band 32 Veröffentlichungen der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft
- Römermann V (2011) Illegale Rechtsberatung bei betrieblicher Altersversorgung, NJW 2011, Heft 13, 884-889
- Ruttloff M (2009) Gewerberechtliche Zulässigkeit der Honorarberatung durch Versicherungsmakler unter Berücksichtigung des neuen Versicherungsvermittlerrechts in: Gewerbearchiv Zeitschrift für Wirtschaftsverwaltungsrecht, Heft 2, 2009, S. 59-63
- Schareck C (2005) Wertorientierung im Versicherungsvertrieb, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft
- Schönleiter (2009) in: Landmann/Rohmer, Gewerbeordnung, Stand: 55.EL, München: Verlag C.H. Beck, 2009

- Schwintowski H-P (2009) Honorarberatung durch Versicherungsvermittler – Paradigmenwechsel durch VVG und RDG, in: Zeitschrift für Versicherungsrecht, Haftungs- und Schadensrecht (VersR), 2009, 1333-1336
- Schwintowski H-P (2011) Grenzen unzulässiger Trennung von Prämien und Kosten in der Lebensversicherung, nach § 165 Abs. 5 VVG, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, JG 62, 2011, 96-99 und 134-137
- Statistisches Bundesamt (2006) Staatliche Förderung der Riesterrente 2006, Wiesbaden, 2006
(<http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/Fachveroeffentlichungen/FinanzenSteuern/OeffentlicheHaushalte/RiesterRente5799501067004,property=file.pdf>)
- Stöbener A R (2007) Informations- und Beratungspflichten des Versicherers nach der VVG-Reform, in: ZVersWiss, Heft 4/2007, S. 465-484
- Surminski M (2009) Akzente setzen, Die Versicherer und die aktuelle Diskussion über die Vergütungssysteme, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Heft 7/2009, S. 207-210
- Teichler M (2002) Das zukünftige Vermittlerrecht, in: Zeitschrift für Versicherungsrecht, Haftungs- und Schadensrecht (VersR), 2002, 385 - 392
- Thiel R W (2005) Die Haftung der Anlageberater und Versicherungsvermittler, München: Verlag C.H. Beck
- Traub W (1995) Marktfunktion und Dienstleistung des Versicherungsmaklers, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft
- Umhau G (2003) Vergütungssysteme für die Versicherungsvermittlung im Wandel, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 2003
- Völklein M (2009) Lehman-Geschädigte gesucht, in: Süddeutsche Online, 20.10.2008
- VVG-Kommission (1994) Abschlussbericht der Kommission zur Reform des Versicherungsvertragsrechts vom 19. April 2004, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 2004
- VZBV (2011) Versicherungsvermittlung, Studie im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverband, Berlin, 2011
- Wackerbeck P (2006) Private Finanzplanung bei Versicherungsunternehmen, Band 7 der Reihe Financial Planning, Bad Soden/Ts.: Uhlenruch Verlag, 2006
- Wirth N (2008) AfW: Honorarberatung durch Versicherungsmakler?! in: AssCompact September 2008, S. 2-4
- Zinnert M (2008) Recht und Praxis des Versicherungsmaklers, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 2008