



AfW: Honorarberatung durch Versicherungsmakler?!

Von **Norman Wirth**, Fachanwalt für Versicherungsrecht und Geschäftsführender Vorstand des AfW e.V.

Zunehmend werden Fragen im Zusammenhang mit alternativen Vergütungsmodellen von Versicherungsmaklern diskutiert: Muss der Versicherungsmakler bei Verbrauchern ausschließlich erfolgsabhängig vergütet werden oder ist eine erfolgsunabhängige Vergütung (Honorarvereinbarung) möglich?

Im Zuge des Inkrafttretens des Gesetzes zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts und des neuen VVGs wird mehr und mehr die Möglichkeit von Alternativen zum reinen Courtagemodell hinterfragt. Aus dem unterschiedlichen Verständnis des neuen § 34 d GewO und des Rechtsdienstleistungsgesetz ergeben sich insofern kontroverse Diskussionen. Diese wurden zudem noch aufgrund einer Veröffentlichung des Bundesaufsichtsamts für das Versicherungswesen (BAV, heute BaFin) in VerBAV 9/96, S. 222, forciert. Auf diese wurde zuletzt sogar noch in einem soeben erschienenen Praxiskommentar zum neuen VVG zur Begründung der Unzulässigkeit von alternativen Vergütungsmodellen verwiesen. Nach Auffassung des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. jedoch ist nach gründlicher Prüfung die Beratung mit dem Ziel des Abschlusses eines Versicherungsvertrages gegen Honorar zulässig. Ebenso die Vermittlung von Versicherungen (auch neben der Courtage des Versicherers) und die Bestandspflege.

Zum angeblichen Problem § 34 d GewO

Der § 34 d GewO sagt zur Honorarberatung: „Die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis beinhaltet die Befugnis, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten.“ Somit ist der Versicherungsmakler im unternehmerischen Bereich einem Versicherungsberater gem. § 34 e GewO nunmehr quasi gleichgestellt und ausdrücklich von den Restriktionen des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) ausgenommen. Aber wie verhält es sich mit der Verbraucher-Beratung gegen Honorar?

Dies ergibt sich aus einem Umkehrschluss zu § 34 d Abs. 1 GewO. Danach ist eine gesonderte Vergütung für eine rechtliche Beratung dann nicht zulässig, wenn diese vollkommen unabhängig von einer tatsächlich erfolgten oder auch nur angestrebten Abschlussvermittlung von Versicherungsverträgen gewährt wird. Umkehrschluss: Bei einer angestrebten Versicherungsvermittlung ist ein gesondertes Honorar zulässig.

Zum angeblichen Problem Rechtsdienstleistungsgesetz

Eine rechtliche Beratung des Verbrauchers gegen Entgelt ist gem. § 34 d GewO mit Blick auf das RDG unzulässig. Das RDG hat zum 1. Juli 2008 das zuvor geltende Rechtsberatungsgesetz (RBG) abgelöst. Aus § 5 RDG geht jedoch nunmehr klarer als bisher hervor, dass sogenannte Annex Tätigkeiten, also die im Zusammenhang



mit der Haupt- und Maklertätigkeit stehende Rechtsberatung zulässig ist. Das mit der Einführung des § 34 d GewO diese bisher zulässige Annexstätigkeit durch den Gesetzgeber unterbunden werden sollte, ist nicht ersichtlich. Eine umfassende Beratungstätigkeit, die unter anderem Inhalt und Umfang des Versicherungsschutzes, Abschluss und Kündigung von Versicherungsverträgen und die Kundenvertretung gegenüber den Versicherern betrifft, gehört zum Berufsbild des Versicherungsmaklers und ist selbstverständlich weiterhin zulässig.

Zum angeblichen Problem BAV-Veröffentlichung

Das BaFin hält den Inhalt der damaligen Veröffentlichung (es handelte sich übrigens weder um ein Rundschreiben noch um einen Verwaltungsakt) infolge der rechtlichen Änderungen nach schriftlicher Auskunft gegenüber dem AfW e.V. für überholt. Das BaFin sieht zudem – zu Recht – die Aufsicht über Versicherungsmakler den Industrie- und Handelskammern zugewiesen und ist mithin für die Frage der Zulässigkeit von alternativen Vergütungsmodellen von Maklern in keiner Weise zuständig. Wobei seitens des BaFin offen gelassen wird, warum sich dann früher das BAV die Zuständigkeit für die Versicherungsmakler angemaßt hat.

Übersicht über Vergütungsformen

Makler investieren ihre Zeit, um den Kunden mit dem Ziel eines Abschlusses optimal zu beraten. Hierfür kann ein Honorar vereinbart werden. Jeder Rechtsanwalt,

Steuerberater und auch Arzt stellt für seine Analyse und Beratung dem Kunden eine Rechnung. Alternative Vergütungsmodelle heißt das Zauberwort, das vielfach mit Honorarberatung gleichgesetzt wird. Dabei ist Beratung gegen Honorar nur ein Teil eines breiten Spektrums, das bereits viele Vermittler und Berater umsetzen. Der Finanzdienstleister selbst entscheidet unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher Aspekte und des Kundenklientels also, ob er bei diesem Kunden eine Courtage oder ein Honorar oder gar beides nehmen kann und will!

Beratungsvergütungen für Privatkunden

Wenn das Ziel die Vermittlung eines Versicherungsvertrages ist (dies gilt auch für Kapitalanlagen und ähnliche Produkte), dann dürfte schon immer die damit zusammenhängende Beratung separat vergütet werden. Auch Beratungen im Zusammenhang mit bestehenden Verträgen, die auf Grund eines bestehenden Maklermandates an den Kunden erfolgen, können separat vergütet werden, wenn für diese Anlässe eine Vergütungsvereinbarung getroffen wird. In diesem Zusammenhang gibt es zudem keinerlei Bedenken seitens des Rechtsdienstleistungsgesetzes. Der gesamte Sachverhalt hat sich durch die Einführung der Versicherungsvermittlerverordnung und § 34 d Gewerbeordnung nicht geändert. Es empfiehlt sich natürlich die Schriftform, da im Zweifel die Vereinbarung nachzuweisen ist. So vereinbaren zum Beispiel bereits Versicherungsmakler Beratungsvergütungen für Altersvorsorgeberatungen zwischen 500 € und 1.500 €.

Beratungsvergütungen für gewerbliche Kunden

Der Sachverhalt stellt sich wie oben dar. Allerdings regelt § 34 d GewO zusätzlich, dass Versicherungsmakler künftig zudem die isolierte Versicherungsberatung gegen Entgelt (eine nicht auf die Vermittlung gerichtete Beratung) bei Nicht-Verbrauchern erbringen dürfen. Im Gegensatz zur landläufigen Meinung stellt diese Regelung keine Beschränkung der Gestalt dar, dass entgeltliche Beratung nur bei Nicht-Verbrauchern erbracht werden dürfte, sondern sie erweitert ausdrücklich den Tätigkeitsbereich des Versicherungsmaklers auf die isolierte Versicherungsberatung. Somit ist es möglich, für den bestehenden Versicherungsschutz eines Unternehmens, Gutachten zu erstellen und sich dafür separat vergüten zu lassen. Hier stehen vielfältige Ansätze zur Verfügung. Es können Stundensätze, Pauschalen oder eine Beteiligung an dem zu erwartenden Einsparungspotential vereinbart werden.

Vergütungsordnungen

Es gibt einige Marktteilnehmer, die sich bereits Vergütungsordnungen erstellt haben. In den hier bekannten Vergütungsordnungen regeln die Makler die Gebühren, die sie für bestimmte Tätigkeiten in Rechnung stellen (zum Beispiel telefonische Auskunft 20 €, Vermittlung KFZ-Versicherung 35 € bis 100 €, Versicherungsstatus erstellen 180 €, Kfz-Angebot 25 €). Die genannten Beträge stellen ausschließlich Anhaltspunkte



dar. Jeder Versicherungsmakler ist frei in seiner Festsetzung. In diesem Zusammenhang empfiehlt der AfW, die Preise tatsächlich betriebswirtschaftlich zu kalkulieren, bevor diese in einer Vergütungsordnung Niederschlag finden.

Vermittlungsvergütung

Hier gibt es vielfältige Ansätze. Es kann ohne weiteres eine Vermittlungsvergütung vereinbart werden für die Vermittlung von:

- a) Direktversicherungsverträgen
- b) Nettotarifen
- c) Beratung und Vermittlung von Verträgen ohne Courtagezusage durch ein Versicherungsunternehmen
- d) Beratung und Vermittlung von Verträgen mit Courtagezusagen durch ein Versicherungsunternehmen.

Die Fälle a) und b) leuchten natürlich jedem leicht ein. Im Hinblick auf Direktversicherer weisen wir auf die Rechtsauffassung von Mahlow/Spuhl in dem Buch „Das neue VVG“ (3. Auflage) hin, wonach sich ein Makler schadenersatzpflichtig machen könnte, wenn er keine Direktversicherer in seine Marktbetrachtung einschließt. Es kann insofern schon keinesfalls erwartet werden, dass der Makler ohne Honorierung arbeitet. Dies würde den Grundsätzen unseres Wirtschaftssystems widersprechen.

Neu für viele Makler sind die Varianten c) und d). Der Versicherungsmakler wird regelmäßig vom Kunden beauftragt und vertritt dessen Interessen. Auch wenn es gegebenenfalls Handelsbrauch ist, dass die Versicherungsgesellschaften den Versicherungsmakler vergüten, kann jeder Makler mit seinem Kunden anderweitige Vereinbarungen treffen. So gesehen wären Makler künftig tätig wie ein Steuerberater, der seinem Kunden behilflich ist, die richtige Gestaltung und eventuelle Produkte auszuwählen. Der Steuerberater erhält jedoch keine Provision von einem Versicherer, einer Bank oder sonst einem Institut, sondern wird vielmehr vom Kunden direkt vergütet. Im Rahmen einer Beratung kann durchaus der Fall eintreten, dass nach eingehender Prüfung die Empfehlung zum Abschluss eines klassischen courtagepflichtigen Vertrag fällt, weil ausgerechnet dieser Vertrag die Risiken des Kunden optimal abdeckt, oder sich kein Direktversicherer oder Nettotarif anbietet. Da der Makler jedoch von diesem Versicherer keine Courtagezusage haben, erhält er im Abschlussfall keine Vergütung. Hier hält es der AfW durchaus für legitim, dass Versicherungsmakler sich für die Beratung und auch für die Vermittlung von ihrem Kunden direkt vergüten lassen. Es gelten die Grundsätze der Vertrags- und Gewerbefreiheit. Sowohl der Makler als auch der Kunde sind frei in ihrer Entscheidung. Dem Kunden bleibt es überlassen, ob er lieber das zweitbeste Produkt wählt, bei dem eine Courtage gewährt wird, oder ob er sich lieber richtig versichert, und er für die erhaltene Beratung eine angemessene Vergütung entrichtet. Diese Vergütung ist selbstver-

ständig im Vorfeld der Beratung zu vereinbaren.

Ein Nebeneinander von Courtage und gesonderter Vergütung durch den Kunden ist ebenfalls möglich. Oberste Priorität ist jedoch immer die Offenlegung gegenüber dem Kunden vorab.

Betreuungspauschalen

Immer mehr Versicherungsmakler gehen dazu über, Betreuungspauschalen mit ihren Kunden zu vereinbaren. Dies lässt sich durch die geänderte Gesetzgebung und damit einhergehende Beratungs- und Dokumentationspflicht dem Kunden gegenüber sehr gut erläutern. Der Kunde hat durchaus Verständnis dafür, dass dieser erhöhte Aufwand nicht ohne weiteres hingenommen beziehungsweise kostenlos erbracht werden kann, und ist deshalb bereit, eine Betreuungsvergütung zu entrichten. Insbesondere wenn der Kunde langjährig die qualifizierte Dienstleistung genossen hat, ist er dazu bereit. Die Höhe der Betreuungspauschale ist sehr unterschiedlich. Nach unserer Kenntnis liegt sie im Allgemeinen bei 35 € bis 150 € im Jahr. Es gibt natürlich auch Versicherungsmakler, die Monatspauschalen von 20 € bis 40,-€ oder mehr, je nach Dienstleistungspaket, mit ihren Kunden vereinbaren.

Vorteile von Vergütungsvereinbarungen

Die Vorteile von Vergütungsvereinbarungen liegen auf der Hand. Zunächst sei hier erwähnt, dass der Makler je nach Kunde und Wettbewerbssituation die Vergütung frei vereinbaren kann. Den meisten Finanzdienstleistern gelingt es beim Verkauf von Fonds einen Ausgabeabschlag von 5% durchzusetzen. Warum sollte der Kunde also beim Abschluss einer Rentenversicherung nicht ebenfalls einen solchen Ausgabeaufschlag entrichten? Ein weiterer Vorteil der Vergütungsvereinbarung liegt darin, dass Vermittlungsvergütungen keiner Stornohaftung unterliegen. Durch die Anwendung von Vergütungsvereinbarungen kann die Stornohaftung auf Null reduziert werden. Auch für den Kunden ergeben sich erhebliche Vorteile. Zum einen bringen nettoisierte Produkte eine bessere Rendite als klassische courtagebelastete Versicherungsverträge. Selbst nach der Vereinbarung einer entsprechenden Vergütung bleibt in der Regel ein rechnerischer Vorteil für den Kunden.

Der AfW meint, dass in den aufgezeigten Gestaltungsmöglichkeiten eine Vielzahl von Chancen liegen, die die Nachteile der jetzt zu praktizierenden Offenlegung der Abschlusskosten auf Grund der InfoVerordnung deutlich überwiegen. Versicherungsmaklern müssen sich mit den vielfältigen Möglichkeiten von Vergütungsvereinbarungen beschäftigen und sich damit die zusätzliche Möglichkeiten der Honorierung erschließen. Eine Empfehlung für ein bestimmtes Vergütungsmodell wird der AfW hingegen nicht abgeben. Jeder Makler muss für sich und seine Kunden die beste Form oder Kombination verschiedener Vergütungsformen finden. Ein spannendes Nebeneinander von Courtage und Honorar sollte jedenfalls möglich sein. ■