

Honorarberatung

Vermittler nicht mehr chancenlos

Für Versicherungsvermittler war es bisher kaum möglich, mit Kunden ein Honorar für ihre Beratung zu vereinbaren. Daran ändern auch die neuen Gesetze ab 2008 wenig. Doch aus der veränderten Rechtslage ergeben sich durchaus Chancen.

Auch das kommende Rechtsdienstleistungsgesetz schreibt den Grundsatz fort, dass die rechtliche Beratung im Zusammenhang mit einer anderen beruflichen oder gesetzlich geregelten Tätigkeit erbracht werden darf, wenn sie als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsfeld oder zur vollständigen Erfüllung der mit der Berufstätigkeit verbundenen Pflicht gehört. Versicherungsvermittlern ist damit wie bisher die rechtliche Beratung nur als Nebenleistung der von ihnen gemäß § 42a VVG ausgeübten Vermittlungstätigkeit gestattet.

Immerhin erlaubt es § 34 d Abs. 1 der Gewerbeordnung, Versicherungsnehmer bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten, solange die Beratenen keine Verbraucher sind. Ansonsten ist dies den Versicherungsberatern vorbehalten.

Das wachsende Interesse der Vermittler, Versicherungsnehmern ihre Tätigkeit gegen Honorar anzubieten, wird somit durch gesetzliche Neuregelungen zurückgewiesen. Damit ist es einem Versicherungsvertreter gewerbepolizeilich untersagt, Versicherungsnehmer gegen Honorar zu beraten. Dies gilt auch dann, wenn

es in der Beratung um einen abschluss- und betreuungskostenfrei kalkulierten Versicherungstarif geht. Insofern würde eine Honorarberatung den Vertreter verpflichten, die Interessen des Versicherungsnehmers wahrzunehmen, wozu er nicht berechtigt ist. Denn nach der Vorschrift des § 86 Absatz 1, 2. Halbsatz HGB ist er verpflichtet, das Interesse der vertretenen Versicherer wahrzunehmen. Die Beratung gegen Honorar darf nur die Vereinbarung, Änderung und Prüfung von Versicherungsverträgen zum Gegenstand haben, nicht aber die Beratung im Schadens- oder Leistungsfall für die Kundeninteressen gegenüber dem Versicherer.

Risikoanalysen sind erlaubt

Wie aber ist die Sachlage zu beurteilen, wenn gewerbliche Kunden beraten werden und der Vermittler Zahlungen vom Versicherer erhält? Das Gesetz schweigt sich dazu aus. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hatte die Honorarberatung bisher auf abschlusskostenfrei kalkulierte Tarife beschränkt, da der Versicherungsmakler gegen § 134 BGB verstoße, wenn er sich für seine Beratungsleistung ein Honorar

neben der Vermittlerprovision versprechen lasse. Neuere gerichtliche Entscheidungen zeigen allerdings, dass einseitige Verstöße gegen gesetzliche Vorschriften nicht unmittelbar zur Nichtigkeit einer Honorarabrede führen. Außerdem kann der Versicherungsmakler inzwischen für sich in Anspruch nehmen, dass ihm die Tätigkeit gegen Honorar ausschließlich einem Verbraucher gegenüber untersagt, darüber hinaus aber ausdrücklich gestattet ist. Allerdings würde der Versicherungsnehmer unangemessen benachteiligt, wenn das vergütete Honorar nicht durch Vorteile gerechtfertigt ist.

So könnten etwa kostenintensive Marktrecherchen oder aufwändige und kostenträchtige Risikoanalysen durchgeführt werden. Der Aufwand, den der Versicherungsmakler dabei betreibt, muss allerdings deutlich über die ihm nach § 42 b Absatz 1 VVG obliegende Pflicht zur Marktrecherche oder die Befragungspflicht, die er gemäß § 42 c VVG vornehmen muss, hinausgehen. Keinesfalls darf er dem Kunden gegenüber verschweigen, dass er eine Courtage von dem Versicherer erhält. Ansonsten besteht die Gefahr, den Honoraranspruch gegen den Kunden gemäß § 654 BGB zu verwirken.



MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bmelaw.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

Auch wenn das Honorar keine rechtliche Beratung im Zusammenhang mit dem Abschluss, der Anpassung oder Analyse einer Versicherung zum Gegenstand hat, sind die Möglichkeiten zur Honorarvereinbarung begrenzt. Eine unangemessene Benachteiligung wäre etwa die Berechnung eines Honorars für die Aufnahme allgemeiner Kundendaten zur Ermittlung der Finanzlage. Dies dürfte jedenfalls gelten, wenn der Versicherungsmakler die Daten für die Vorbereitung von Versicherungsabschlüssen aufnimmt, für die er eine Courtage vom Produktgeber erhält. In diesem Fall erfüllt er lediglich seine Befragungspflicht nach § 42 c Absatz 1 VVG. Auch wenn der Vermittler nur ein Finanzierungsgeschäft anzubahnen gedenkt, erfüllt er lediglich die ihm gesetzlich obliegende Befragungspflicht.

Datenerhebung als Befragungspflicht

Die Frage ist, ob der Versicherungsmakler beim Privatkunden wenigstens im Rahmen einer ganzheitlichen Finanzplanung für die Datenerhebung und die Dokumentation der Analyseergebnisse sowie der Abschlussempfehlungen ein Honorar verlangen kann. Sollte die Datenerhebung dem Abschluss von Versicherungsverträgen dienen, erfüllt der Makler nicht nur seine Befragungspflichten, sondern dokumentiert die Befragung auch nach § 42 c Absatz 1 Satz 2 VVG. Bereitet er mit der Datenerhebung die Anbahnung eines Investmentfondsgeschäfts vor, so erfüllt er zwar keine ihn selbst treffende Befragungspflicht. Allerdings ist der Wertpapierdienstleister, dem er das Geschäft anträgt, gemäß § 31 Absatz 2 Nr. 1 WpHG

verpflichtet, von dem Kunden Angaben über die mit dem Geschäft verfolgten Ziele und seine finanziellen Verhältnisse einzuholen. Zudem erhebt der Versicherungsmakler die Daten zum Zwecke der Anbahnung des Investmentgeschäfts.

Auch für geschlossene Fonds dürfte dies gelten. Selbst die Dokumentation der Befragung dürfte nicht als Tätigkeit fremden Geschäfts anzusehen sein, weil der Versicherungsmakler sich damit letztlich absichert, um nicht von dem Kunden wegen fehlerhafter Befragung oder Beratung in Anspruch genommen zu werden. Die Berechnung eines Honorars für die Erstellung einer Privatbilanz würde den Kunden zumindest insoweit unangemessen benachteiligen, als der Versicherungsmakler auch zumindest zum Teil eine Dokumentation berechnet, zu der er gesetzlich verpflichtet ist oder die er im Zuge der Vermittlung des Geschäfts ohnehin vornehmen müsste. Zudem liefe die Honorarvereinbarung auf eine Art erfolgsunabhängiges Entgelt hinaus. Nach der gängigen Rechtsprechung weicht dies vom gesetzlichen Leitbild der Erfolgsvergütung des Maklers ab und benachteiligt den Maklerkunden daher stets unangemessen. Damit würde die Honorarabrede unwirksam.

Auch eine Zusage des Versicherungsmaklers, das Honorar für die Privatbilanz nach erfolgter Courtagezahlung an den Versicherungsnehmer zurückzuzahlen, ändert daran nichts. Denn entweder

kommt es nicht zum Geschäftsabschluss, dann handelt es sich um ein erfolgsunabhängiges Honorar oder es kommt im Falle des Geschäftsabschlusses zur Verrechnung. In diesem Fall verstößt der Versicherungsmakler gegen das noch immer geltende Provisionsabgabeverbot, weil er dem Versicherungsnehmer zumindest mittelbar einen Anspruch auf Auszahlung seiner Courtage einräumt.

Im Endeffekt dürfte es allenfalls möglich sein, dass der Versicherungsmakler mit dem Kunden ein Entgelt für den Fall vereinbart, dass seine ganzheitliche Beratung zu einem bestimmten Mindesterfolg führt. So könnte er dem Kunden die Möglichkeit einer bestimmten Ersparnis in einer Privatbilanz nachweisen und sich dazu verpflichten, ein für den Nachweis vereinbartes und vom Kunden vorzuschießendes Honorar zurückzuzahlen, sollte es ihm nicht gelingen, die Ersparnis in der versprochenen Höhe zu erzielen. Ein somit vereinbartes Erfolgshonorar hätte eine über die einzelnen Geschäftsanbahnungen hinausgehende, gesonderte Leistung zum Gegenstand und würde die Honorarvereinbarung rechtlich legitimieren. ■

VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.

