

# DAS INVESTMENT

Rechtsexperte über Honorare für Versicherungsmakler

„So bekommt der Versicherungsmakler auch dann Geld, wenn der Kunde woanders abschließt“

**Sich im Fachhandel beraten lassen und das Produkt anschließend günstig online kaufen: Diese bei Einzelhandel-Kunden weit verbreitete Unart kommt auch im Versicherungsbereich vor. Was Versicherungsmakler tun können, um in einem solchen Fall nicht leer auszugehen, erklärt Friedemann Utz, Rechtsanwalt bei der Kanzlei Blanke Meier Evers.**

**DAS INVESTMENT: Wenn es um Versicherungsberatung und -verkauf geht, ist entweder von Honorarberatung oder von Honorarvermittlung die Rede. Wo liegt da der Unterschied?**

**Friedemann Utz:** Bei der Honorarvermittlung wird das zwischen Makler und Kunden vereinbarte Honorar erfolgsabhängig – also nur im Fall eines Vertragsabschlusses – fällig. Lässt sich der Kunde von dem Makler beraten und schließt er die Versicherung dann selbst oder über einen anderen Vermittler ab, erhält der Makler kein Vermittlungshonorar. Bei der Honorarberatung hingegen entsteht der Anspruch auf das Honorar schon mit der Beratung, ohne dass es zu einem Geschäftsabschluss kommen muss. Der Makler könnte dem Kunden also seine Honorarberatungsleistung in Rechnung stellen.

**Dürfen Versicherungsvermittler mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO auch Honorarberatung anbieten?**

**Utz:** Es kommt darauf an, für welche Art von Kunden die Beratungsleistung erbracht wird. Handelt es sich um einen Gewerbekunden, der sich bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen Honorar beraten lässt, ist dem Makler dies nach § 34d Abs. 1 Satz 4 GewO erlaubt.

**Und bei Privatpersonen?**

**Utz:** Da sieht es schwieriger aus. Die Honorarberatung für Privatkunden entspricht nicht dem gesetzlichen Berufs- und Tätigkeitsprofil des Versicherungsmaklers. Da Versicherungen Rechtsprodukte darstellen, handelt es sich um Regelfall auch um eine rechtliche Beratung in

# DAS INVESTMENT

Versicherungssachen, für die der Makler nicht über die nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz erforderliche Erlaubnis verfügt. Die Honorarberatung für Privatkunden ist dem Makler daher gesetzlich untersagt.

## **Und wenn er sich die Erlaubnis nach § 34e GewO holt?**

**Utz:** Dann könnte er als Versicherungsberater zwar gegen Honorar beraten, müsste aber seine 34d-Erlaubnis abgeben. Denn ein 34d-Makler kann nicht gleichzeitig ein Versicherungsberater sein. Nach der Rechtsprechung ist eine Doppeltätigkeit als Versicherungsmakler und -berater nicht statthaft, weil der Kunde eines Versicherungsberaters ohne Überprüfung der konkreten Verhältnisse davon ausgehen können solle, dass der Berater nur im Kundeninteresse und nicht zugleich auch noch in eigenem bzw. Interesse einer Versicherung handle.

**Der Makler stellt also seinem Kunden seine Zeit und seine Kenntnisse zur Verfügung, erhält aber kein Geld, selbst wenn der Kunde den gleichen Tarif, der ihm vom Makler zum Abschluss empfohlen wurde, über einen anderen Vermittler – etwa einen gebundenen Vertreter, ein Vergleichsportal oder online bei dem Versicherer – abschließt. Könnte er nicht zumindest ein kostenpflichtiges Gutachten für den Privatkunden erstellen, um nicht völlig umsonst gearbeitet zu haben?**

**Utz:** Das wäre denkbar, aber mit gewissen Risiken verbunden.

## **Wie meinen Sie das?**

**Utz:** Zum einen ist bisher nicht gerichtlich geklärt, ob hierin eine Umgehung des § 34 e GewO liegen könnte. Zum anderen könnte ein Gericht einem Versicherungsmakler, der nicht zumindest geprüfter Rechtskandidat ist, also über das erste juristische Staatsexamen verfügt, absprechen, ein wissenschaftliches Rechtsgutachten erstellen zu können, so dass die Gutachtenerstellung nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz untersagt wäre. Selbst wenn der Kunde mit der Zahlung einverstanden ist, könnten Wettbewerber oder Verbände dagegen vorgehen und den Makler wettbewerbsrechtlich abmahnen. Außerdem käme es hier sehr auf die Gestaltung des Vertrages an, damit eine unangemessene Benachteiligung des Kunden ausgeschlossen ist.

**Gibt es für den Makler also keine rechtskonforme Möglichkeit, Geld für seine Arbeit zu bekommen, wenn der Kunde den Vertrag woanders abschließt?**

**Utz:** Doch, er kann versuchen, im Maklervertrag mit dem Kunden eine Maklercourtage für den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages – also eines Angebotes – zu vereinbaren. Damit bekäme er sein Geld, ganz gleich, ob der Kunde den nachgewiesenen Tarif über einen anderen Vermittler oder direkt beim Versicherer abschließt. Eine solche Vertragsgestaltung

entspreche § 652 BGB. Ein Verstoß gegen das Rechtsdienstleistungsgesetz wäre dann schwer zu begründen, weil eine typische Maklerleistung erbracht wird.

## **Aber wie bekommt der Makler heraus, ob der Kunde den Vertrag bei einem Dritten abgeschlossen hatte?**

**Utz:** Er kann im Maklervertrag vereinbaren, dass der Kunde ihm zur Auskunft verpflichtet ist. Ein solcher Anspruch besteht für den Makler schon nach dem Gesetz. Nimmt er zusätzlich eine solche Regelung in den Vertrag auf, kann er seine Rechte dahin erweitern, dass er Auskunft auch von den Versicherern verlangen darf. Die Vereinbarung eignet sich vor allem als Frühwarnsystem. Denn Kunden, die ohnehin nur die Beratungsleistung des Maklers ausnutzen wollen, werden eher Abstand davon nehmen, den Maklervertrag zu unterzeichnen, weil sie im Falle des Abschlusses des nachgewiesenen Tarifs courtagepflichtig sind. So vermeidet der Makler von vornherein, in die Situation zu kommen, dass er einen Kunden berät, die seine Beratungsleistung ausnutzen, um hinter dem Rücken des Maklers abzuschließen.

Dieser Artikel erschien am **25.11.2016** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/rechtsexperte-ueber-honorare-fuer-versicherungsmakler-so-bekommt-der-versicherungsmakler-auch/>