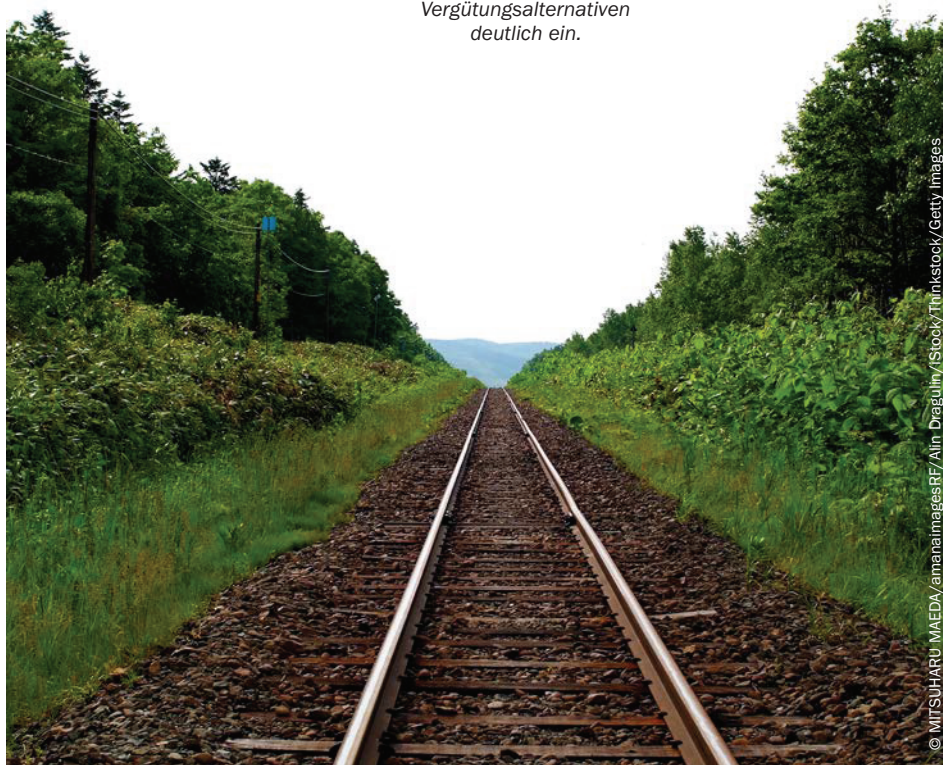


Das Ende der Ver- trags- freiheit

IDD-Umsetzungsentwurf
schränkt Spielraum für
Vermittlervergütung
erheblich ein

Text: Jürgen Evers

Bei Maklern schränkt der
Referentenentwurf die
Vergütungsalternativen
deutlich ein.



© MITSUJHARU MAEDA/amanaimagesRF/Alin Dragulin/istock/Thinkstock/Getty Images

Was bedeutet der Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) für Makler und Honorarberater? – Er bringt voraussichtlich große Einschränkungen für die Vermittler. Gemäß Referentenentwurf sollen Verbraucher – ohne dass dies durch die IDD veranlasst wäre – nicht mehr wie bislang unter verschiedenen Vergütungsmodellen der Vermittler wählen können. Nun können sie die Leistungen eines Maklers nur noch gegen eine von den Versicherern gezahlte Vergütung in Anspruch nehmen.

Makler dürfen mit Privatkunden keine Vergütung vereinbaren

Es wird künftig also gesetzlich verboten sein, dass Vermittler mit Privatkunden Vereinbarungen über die Vergütung einer Versicherungsvermittlung treffen. Die Bundesregierung will so den Status von gegenwärtig 304 registrierten Versicherungsberatern (§ 34e GewO) im Wettbewerb fördern. Unter dem neuen Titel „Honorar-Versicherungsberater“ sollen sie allein Verbrauchern gegen

Honorar Versicherungen vermitteln dürfen. So will die Bundesregierung Verbraucher vor Honorarvereinbarungen schützen, die Unabhängigkeit vortäuschen. Außerdem soll allgemein die Honorarberatung gestärkt werden. Versicherungsmakler dürfen Unternehmer aber weiter gegen Honorar beraten.

Honorar-Versicherungsberater allein vom Kunden vergütet

Der Honorar-Versicherungsberater darf sich gemäß Gesetzesentwurf seine Vermittlungstätigkeit nur vom Kunden vergüten lassen. Dabei soll er vom Versicherer unabhängig sein. Mögliche Zuwendungen des Versicherers sind durch den Versicherer an die Kunden des Beraters weiterzuleiten (§ 48c VAG-E). Der dadurch entstehende Aufwand wird Versicherern entgolten, indem die durchzuleitende Zuwendung auf 80 Prozent der Provision beschränkt wird.

Vorrangig soll der Honorar-Versicherungsberater Nettoprodukte vermitteln. Sind mehrere Versicherungen in gleicher Weise für den Kunden geeignet, soll er gemäß § 34d Abs. 2 Satz 4

GewO-E vorrangig das Nettoprodukt anbieten müssen. Unklar ist, ob dies auch gilt, wenn das Honorar für die Vermittlung des Nettotarifs den Verbraucher schlechter stellt als die Provision des Bruttotarifs, die bekanntlich das Schicksal der Prämie teilt. Auch wird nicht deutlich, auf welche gesetzlichen Vorschriften der Honoraranspruch für Vermittlungsleistungen aufbaut. Die für Makler im Verbrauchergeschäft nicht mehr anwendbare Bestimmung des § 652 BGB kann es nicht sein. Damit wird aber eine Benachteiligung der Verbraucher in Kauf genommen: Sie liegt darin, dass Honorar-Versicherungsberater anders als Makler nicht auf eine erfolgsabhängige Vermittlungsvergütung beschränkt sind.

Makler müssen ihre Servicegebührekonzepte überarbeiten

Die Mitwirkung bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen soll künftig als Versicherungsvermittlung gelten (§ 34d Abs. 1 Satz 3 Nr. 1 GewO-E). Servicegebührenvereinbarungen, die ein Vermittler mit einem Verbraucher trifft, könnten demnach unter das Honorarverbot fallen. Soweit sich die Tätigkeit eines Versicherungsmaklers oder -vertreters der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungen zurechnen lässt, soll künftig das Honorarverbot greifen. Das dürfte etwa für die Hilfestellung in Schadensfällen gelten. Dienstleistungen, die zweifelsfrei außerhalb der Versicherungsvermittlung liegen, wie etwa Einrichtung und Pflege eines Versicherungs- und Finanzordners, dürfte das Honorarannahmeverbot allerdings unberührt lassen.

Sollte der Entwurf vor der Umsetzung nicht weiter modifiziert werden, zwingt dies viele Vermittler dazu, ihre Servicegebührekonzepte zu überarbeiten. Blieben sie unverändert, könnte die Vergütung wegen teilweiser Überschneidung der Leistungen mit der Versicherungsvermittlung insgesamt unwirksam sein. Betroffene Vermittler verlören nicht nur ihre Vergütungsansprüche. Sie setzten sich auch Risiken wettbewerbsrechtlicher Abmahnungen aus.

Ob die Ziele des Entwurfs einen derartig weit reichenden Eingriff in die Ver-

tragsfreiheit rechtfertigen, ist zu bezweifeln. Der Entwurf schränkt damit auch den Wettbewerb zwischen courtage- und honorarbasierter Vermittlung ein. Denn sie nimmt den Versicherungsvertretern die höchstrichterlich gebilligte Möglichkeit, alternativ gegen Honorar zu vermitteln.

Ausweg: Zweite Gesellschaft gründen

Will ein Vermittler im Privatkundengeschäft weiterhin gegen Honorar Versicherungen vermitteln oder betreuen, wird er eine zweite Gesellschaft gründen müssen. Die dadurch entstehenden Kosten machen diese Option aber unattraktiv. Der Entwurf lässt auch die Frage offen, ob Vermittlungsleistungen des Honorar-Versicherungsberaters umsatzsteuerpflichtig sein werden. § 4 Nr. 11 UStG befreit nur Umsätze aus der Makler- und Vertretertätigkeit von der Umsatzsteuer. Erweitert der Gesetzgeber den Ausnahmetatbestand nicht, dürfte die Umsatzsteuerbelastung des Verbrauchers eine Stärkung der Honorarberatung verhindern.

Provisionsabgabeverbot festgeschrieben

Die Bundesregierung will das Provisionsabgabeverbot nun gesetzlich verankern (§§ 34d Abs. 1 Satz 6 und Satz 7 GewO-E, 48b VAG-E). Auch dieser Alleingang der Bundesregierung wird durch die IDD nicht unterstützt. Verboten werden soll nicht nur, eine Provision vollständig oder teilweise abzugeben. Sondern untersagt ist auch, für den Abschluss einer Versicherung versicherungsfremde Sach- oder Dienstleistungen im Wert von mehr als 15 Euro pro Versicherung und Kalenderjahr zu versprechen oder entsprechende Rabatte auf Waren oder Dienstleistungen einzuräumen.

Das Verbot soll nicht gelten, wenn die Sondervergütung dauerhaft zur Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung verwendet wird, da „Fehlanreize für Verbraucher“ dann nicht zu befürchten seien. Was „dauerhaft“ meint, sagt der Entwurf nicht und überlässt es so der Rechtsprechung, dies zu definieren. Dies erschwert die Entwicklung entsprechender Geschäftsmodelle. Ist

der Kunde selbst Vermittler, gilt das Provisionsabgabeverbot nicht (§ 48b Abs. 3 VAG-E), sofern keine Umgehungsabsicht vorliegt. Möglich bleiben auch Tippgeberleistungen für Kunden, die potenzielle Interessenten nennen. Mit seinen drastischen Beschränkungen der Vertragsfreiheit, Vermittlungsleistungen gegen Honorar anzubieten, verliert der Gesetzesentwurf nicht nur das Ziel aus den Augen, die IDD umzusetzen. Er wird auch dem eigenen Anspruch nicht gerecht, die Honorarvermittlung zu stärken.

Jürgen Evers, Partner und Rechtsanwalt für Vertriebsrecht bei Blanke Meier Evers, Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB.

Impressum

Herausgeber und Verlag:

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH
Der F.A.Z.-Fachverlag
Frankenallee 68-72
60327 Frankfurt am Main
E-Mail: verlag@frankfurt-bm.com
HRB Nr. 53454

Amtsgericht Frankfurt am Main

Geschäftsführer:

Dr. André Hülsbömer, Hannes Ludwig

Redaktion:

Eric Czotscher (ecz),
verantwortlicher Redakteur
E-Mail: eric.czotscher@frankfurt-bm.com

Verantwortlich für Anzeigen:

Jessica Sauer, Sales
Telefon: (069) 75 91-32 04
Telefax: (069) 75 91-32 24
E-Mail: jessica.sauer@frankfurt-bm.com

Jahresabonnement:

kostenlos

Erscheinungsweise:

vierteljährlich im Jahr

ISSN:

2367-217X

Gestaltung:

Ina Wolff

Konzept:

Arndt Benedikt, Multidisciplinary

Design, Frankfurt am Main

© Alle Rechte vorbehalten.

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH,

2016.

Die Inhalte dieser Zeitschrift werden in

gedruckter und digitaler Form verbreitet

und sind aus Datenbanken abrufbar.

Eine Verwertung der urheberrechtlich

geschützten Inhalte ist ohne vorherige

schriftliche Zustimmung des Verlages

unzulässig und strafbar, sofern sich aus

dem Urheberrechtsgesetz nichts anderes

ergibt. Es ist nicht gestattet, die Inhalte zu

vervielfältigen, zu ändern, zu verbreiten,

dauerhaft zu speichern oder nachzudru-

cken. Insbesondere dürfen die Inhalte nicht

zum Aufbau einer Datenbank verwendet

oder an Dritte weitergegeben werden.

Vervielfältigungs- und Nutzungsrechte

können Sie unter verlag@frankfurt-bm.com

oder Telefon: (069) 75 91-12 42 erwerben.

Partner:

Michael Dreibröd, myLife

Lebensversicherungs AG; Dr. Thomas

Haßlöcher, Deutsche PensExpert GmbH;

Thomas Wiedenmann, BlackRock

Investment Management UK Limited

Haftungsausschluss:

Alle Angaben wurden

sorgfältig recherchiert und zusammenge-

stellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit

des Inhalts von „Der Neue Finanzberater“

übernehmen Verlag und Redaktion keine

Gewähr. Für unverlangt eingesandte

Manuskripte und unverlangt zugestellte

Fotografien oder Grafiken wird keine

Haftung übernommen.