



Wechsel zur Honorarberatung – Chancen für Versicherungsmakler

Mit der Honorarberatung bietet der Gesetzgeber dem Versicherungsmakler eine sinnvolle Ergänzung zum Courtagemodell, auch um künftig erfolgreich unabhängig zu bleiben. Doch welche Rechtsgrundlagen sind zu beachten? Wie stellt man vom Courtage- auf das Honorarmodell um? Lohnt sich ein Wechsel der Zulassung zum Versicherungsberater?

Die Umstellung auf oder die Ergänzung um ein Honorarmodell ist eine Möglichkeit für Makler, in einem umkämpften Markt flexibler zu sein. Der erste Schritt dorthin ist die Prüfung des eigenen Leistungsangebots: Heben sich die Vermittlungs- und Betreuungsleistungen qualitativ ab, sodass ein zusätzliches Honorar neben der Courtage gerechtfertigt werden kann? Erbringt der Makler über Vermittlung und Betreuung von Versicherungsverträgen hinaus Leistungen, die für den Kunden so werthaltig sind, dass dafür ein zusätzliches Honorar verlangt werden kann?

Honorar zusätzlich zur Courtage

Ein gesetzliches Verbot für Makler, zusätzlich zur Courtage ein Honorar vom Kunden zu beziehen, besteht nicht. Das bedeutet, der Versicherungsmakler kann für Vermittlungsleistungen, die mit einer Courtage vom Versicherer entgolten werden, mit dem Kunden ein (gesondertes) Honorar vereinbaren, wenn er den Bezug der Courtage offenlegt. Dabei kann es sich sowohl um Unternehmenskunden als auch um Verbraucher handeln.

Honorar anstelle der Courtage: Nettotarife

Der Makler kann sich auch dafür entscheiden, seinen Kunden netto kalkulierte Versicherungen zu vermitteln, das heißt ohne Abschlusskosten. Hier tritt das Honorar an die Stelle der Courtage.

Honorar anstelle der Courtage: Bruttotarife

Eine andere Variante besteht darin, einen Bruttotarif zu vermitteln, aber mit dem Kunden ausschließlich ein Honorar für die Vermittlungs- und Betreuungsleistungen zu vereinbaren. Dem Versicherer teilt der Makler mit, dass er die Verträge gleichsam

daruch nettoisiert, dass er die Courtage an den Kunden auszahlt oder der Makler sie an den Kunden weiterleitet.

Wahlmöglichkeit für Kunden

Oft haben Versicherungsmakler sowohl netto als auch brutto kalkulierte Versicherungen im Angebot. Vielfach wird es dann dem Kunden überlassen, ob er einen Bruttotarif wünscht. Dies stellt den Makler vor die Herausforderung, die unterschiedlichen Vergütungsmodelle dem jeweiligen Versicherungstarif gegenüberzustellen, damit der Kunde vergleichen kann. Soll das Honorar nicht das Schicksal der Prämie teilen, sind nicht nur die Auswirkungen auf die Leistung des Produkts zu erläutern, sondern auch Frühstornorisiken.

Honorar für Versicherungsberatung: Unternehmenskunden

§ 34d Abs. 1 Satz 7 GewO räumt dem Makler das Recht ein, Nicht-Verbraucher versicherungsrechtlich gegen Honorar zu beraten. Das bedeutet, der Makler darf sich für die Beratung von einem Unternehmenskunden ein Honorar zahlen lassen, wenn er ihm gegenüber Beratungsleistungen erbringt. Die Vermittlung von Versicherungsverträgen ist sodann nicht Voraussetzung für den Vergütungsanspruch des Maklers.

Rechtsverhältnis zum Versicherer

Vereinbart der Makler mit dem Kunden ein Honorar, ist er im Regelfall nicht verpflichtet, dies dem Versicherer anzuzeigen. Soll allerdings die in die Prämie einkalkulierte Courtage vom Versicherer an den Kunden ausgezahlt werden, muss dies vereinbart werden. Anderenfalls besteht das Risiko, dass der Versicherer den Courtageanteil einbehält und der Makler seine vertragliche Vereinbarung mit dem Kunden nicht einhalten kann. Denn eine gesetzliche Pflicht zur Durchleitung besteht für den Versicherer nur dann, wenn ein Versicherungsberater tätig geworden ist (§§ 34d Abs.2 S.6 GewO, 48c Abs. 1 VAG). Da sich damit für den Kunden eine dauerhafte Prämienreduzierung ergibt, liegt kein Verstoß gegen das Provisionsabgabeverbot vor (§ 48b Abs.4 VAG).

Verpflichtet sich der Makler gegenüber dem Kunden dazu, die Courtage weiterzuleiten, soll dies nach Ansicht der BaFin gegen das Provisionsabgabeverbot verstoßen. Die Vermittleraufsicht tritt teilweise die gegenteilige Auffassung. Rechtlich zulässig ist es jedenfalls, die Courtage auf ein Honorar anrechnen zu lassen. Das bedeutet, der Honoraranspruch reduziert sich um die Courtage, die der Makler erhält. Hier findet keine unzulässige Provisionsabgabe statt, sondern eine zulässige Herabsetzung der vereinbarten Vergütung.

Das Rechtsverhältnis zum Versicherungsnehmer

Gegenüber dem Versicherungsnehmer muss der Makler den Maklervertrag ändern. Zum einen muss er das Honorar, mögliche Wahlrechte des Kunden sowie gegebenenfalls Auskehrungsvereinbarungen vertraglich regeln. Zum anderen müssen die Leistungen definiert sein, die gegen Honorar erbracht werden. Hier bietet sich eine Zusatzvereinbarung zum Maklervertrag an, die Honorar und Leistungen definiert. Bei der formular-

vertraglichen Ausgestaltung sind einige Punkte zu beachten, wie insbesondere die Höhe der zulässigen Gesamtvergütung.

Umstellung auf Versicherungsberater als Option

Für Makler mag sich die Frage stellen, ob sie statt der Maklererlaubnis die als Versicherungsberater beantragen. Denn seit Umsetzung der IDD können auch Versicherungsberater Versicherungen vermitteln. Der Kunde ist also nicht mehr darauf angewiesen, sich selbst an den Versicherer oder an einen Vermittler zu wenden, um die ihm vom Versicherungsberater empfohlene Versicherung abzuschließen. Allerdings ist mit der Vermittlungstätigkeit des Versicherungsberaters ein gewisser Aufwand verbunden: Primär ist dieser verpflichtet, dem Kunden einen Nettotarif anzubieten. Erst wenn ein solcher nicht verfügbar ist, darf der Versicherungsberater einen Bruttotarif empfehlen, muss dann aber den Versicherer veranlassen, die Zuwendung für die Vermittlung an den Kunden auszukehren (§ 34 d Abs. 2 Satz 4 und 5 GewO). Die Versicherungsgesellschaft muss dies administrativ umsetzen können.

Vorteil für den Versicherungsberater ist die Möglichkeit, auch Verbraucher versicherungsrechtlich gegen Honorar zu beraten. In welchem Umfang Verbraucher allerdings bereit sind, dafür zu zahlen, muss jeder Makler für den eigenen Geschäftsbetrieb prüfen und wirtschaftlich beurteilen. Auch die Frage, ob die kooperierenden Versicherer bereit sind, auf dieser Grundlage mit dem Versicherungsberater und ehemaligen Makler zu kooperieren, sollte vor der Umstellung hinreichend geklärt sein. Die praktische Erfahrung lehrt, dass der Versicherungsmakler mit einem ergänzten Honorarangebot derzeit noch vielseitiger und flexibler ist als ein Versicherungsberater.

Vertragsgestaltung ist entscheidend

Versicherungsmaklern ist generell zu empfehlen, die Umstellung auf bzw. die Ergänzung um die Honorarberatung zu prüfen. Besonderes Augenmerk muss dabei auf der Vertragsgestaltung im Verhältnis zum Versicherungsnehmer liegen. Der Wechsel zum Versicherungsberater ist dagegen zumindest aktuell noch keine gleichwertige Handlungsoption. ■

Von Jürgen Evers und Sascha Alexander Stallbaum,
EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

