WILHELM

RECHTSANWÄLTE

Autor: Christian Becker

Versicherungspraxis, November 2014

Versicherungsvermittlung

Honorarberatung für Versicherungsverträge – Eine Chance für Vermittler

1. EINLEITUNG

Versicherungsmakler diskutieren seit längerem die Vor- und Nachteile, die die Honorarberatung für Versicherungsverträge bieten. Der europäische Gesetzgeber arbeitet derzeit an der Vermittlerrichtlinie IMD 2 (Insurance Mediation Direktive 2). Die Richtlinie wird vermutlich Regeln zu der Vereinbarung von Honorarberatungsverträgen für Versicherungsverträge enthalten. Mit einer Umsetzung der Richtlinie ist vor 2016 nicht zu rechnen.

Mit der Honorarberatung für Versicherungsverträge nach aktuellem deutschem Recht befasst sich nachfolgender Beitrag.

2. VERGÜTUNGSMODELLE

Die Vergütung der Beratung zu und Vermittlung von Versicherungsverträgen wird in Deutschland auf zwei unterschiedliche Weisen vereinbart.

2.1 Traditionelles Vergütungssystem der Provisionsvermittlung

Die Provisionsvermittlung ist in Deutschland das traditionelle Vergütungsmodell. Der Vermittler erhält für seine Vermittlungsleistung eine Provision vom Versicherer. Die Vermittlungskosten sind in die Versicherungsprämie, die der Versicherer vom Kunden erhält, eingepreist.

Die Provisionsvermittlung ist zum (vermeintlichen) Schutz der Versicherungsnehmer in vielen europäischen Ländern verboten (Großbritannien, Finnland, Dänemark, Niederlande, Litauen) bzw. aufgrund von Vereinbarung zwischen Versicherern nicht möglich (Schweden, Norwegen). In diesen Ländern sollen die gesetzlichen bzw. faktischen Verbote Fehlanreizen für Versicherungsmakler entgegenwirken. Die Provisionsvermittlung hätte Makler veranlasst, Versicherungsprodukte, die hohe Provisionszahlungen auslösen, und nicht solche, die den Absicherungsinteressen des Kunden entsprechen, zu empfehlen.

2.2 Honorarberatung

Eine Alternative zur traditionellen Provisionsvermittlung ist die Honorarberatung.

Bei der Honorarberatung wird der Kunde über das Erfordernis, die Auswahl, den Abschluss, die Aufrechterhaltung und die Abwicklung von Versicherungen sowie die Erfüllung seiner Bedürfnisse durch Versicherungsverträge beraten. Der Berater erhält für seine Leistung ein Honorar vom Versicherungsnehmer.

Die Honorarberatung soll zum einen Transparenz zu Gunsten des Versicherungsnehmers bewirken. Der Versicherungsnehmer soll erkennen, welche Kosten für die Beratung und Vermittlung anfällt.

Zum anderen soll der Vermittler/Berater den Versicherungsnehmer ohne die unter 2.1 beschriebenen Provisionsanreize beraten und so das optimale Produkt für den Kunden finden.

3. BERATER

Den Versicherungsnehmer beraten folgende Vertragspartner gegen Honorar.

3.1 Versicherungsberater

Zum einen beraten Versicherungsberater (nach § 59 Abs. 4 VVG, § 34e Abs. 1 der Gewerbeordnung „**GewO**“) ihre Kunden gegen Honorar.

Als Versicherungsberater gilt, wer gewerbsmäßig Dritte über Versicherungen beraten will, ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder von ihm in anderer Weise abhängig zu sein (vgl. § 34e Absatz 1 Satz 1 GewO).

Versicherungsberater sind befugt, Dritte (Versicherungsnehmer) bei der Vereinbarung, Änderung und Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsvertrag im Versicherungsfall rechtlich zu beraten und gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich zu vertreten.

Nach § 34e Absatz 3 Satz 1 GewO dürfen Versicherungsberater von Versicherungsunternehmen keine Provision entgegennehmen. Sie sind deshalb darauf angewiesen, Honorarberatungsverträge mit Versicherungsnehmern zu schließen.

3.2 Versicherungsmakler

Zum anderen dürfen Versicherungsmakler ihre Kunden gegen Honorar beraten.

Versicherungsmakler sind nach § 59 Absatz 3 Satz 1 VVG gewerbsmäßig für einen Auftraggeber (Versicherungsnehmer) mit der Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen, ohne von einem Versicherer oder Versicherungsunternehmen damit beauftragt zu sein.

Nach § 34e Absatz 1 Satz 4 GewO ist der Versicherungsmakler befugt, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten. Die Gewerbeordnung erlaubt somit die Honorarberatung durch den Makler.

3.3 Versicherungsvertreter

Lange Zeit war umstritten, ob auch Versicherungsvertreter wirksam einen Honorarberatungsvertrag mit Versicherungsnehmern schließen können. Der Bundesgerichtshof bejahte nun diese Befugnis.

Gegen die Befugnis des Versicherungsvertreters, ein vom Versicherungsvertrag unabhängiges Honorar mit dem Versicherungsnehmer wirksam zu vereinbaren (oft „Kostenausgleichsvereinbarung“ genannt), sollte nach Auffassung von Kommentatoren die Loyalität des Versicherungsvertreters gegenüber dem Versicherer sprechen. Der Versicherungsvertreter (vgl. § 59 Absatz 2 VVG) wird von einem Versicherer damit beauftragt, gewerbsmäßig dessen Versicherungsverträge zu vermitteln. Der Vertreter steht also im Lager des Versicherers. Daher könne der Versicherungsvertreter nicht zusätzlich die Interessen eines Versicherungsnehmers berücksichtigen. Dies sei aber für eine wirksame Honorarvereinbarung erforderlich.

Der Bundesgerichtshof teilte diese Befürchtung (in seiner Entscheidung vom 12. Dezember 2013, Az. III ZR 124/13) nicht. Der Bundesgerichtshof hält Versicherungsvertreter nicht per se für ungeeignet, die Interessen von Versicherungsnehmern zu berücksichtigen. Versicherungsvertreter müssen (genauso wie Versicherungsmakler) gesetzliche Beratungs- und Dokumentationspflichten gegenüber dem Versicherungsnehmer erfüllen (§ 61 VVG). Also geht der Gesetzgeber davon aus, dass der Versicherungsvertreter Interessen des Versicherungsnehmers berücksichtigt. Es ist deshalb für den BGH nicht ersichtlich, warum der Versicherungsvertreter den Versicherungsnehmer nicht ordnungsgemäß gegen Honorar beraten könne. Folglich sind Honorarvereinbarungen des Versicherungsvertreters mit dem Versicherungsnehmer nicht per se unwirksam.

4. TYPISCHE REGELUNGEN IN HONORARBERATUNGSVERTRAG

Die Regelungen in Honorarberatungsverträgen unterliegen ausschließlich der Privatautonomie der Vertragsparteien (Versicherungsnehmer und Versicherungsberater bzw. -makler bzw. -vertreter). Nachfolgende Regelungen finden sich häufig in Honorarberatungsverträgen.

4.1 Vergütungsschuldner

Da abweichend vom traditionellen Vergütungsmodell der Versicherungsnehmer der Vergütungsschuldner sein soll, ist der Versicherungsnehmer als Vergütungsschuldner genannt. Ohne eine Regelung zur Vergütungspflicht des Versicherungsnehmers, würde der Versicherungsnehmer nach Auffassung vieler Gerichte allein aus der Bezeichnung des Vertrags als „Honorarberatungsvertrag“ bzw. als „Kostenausgleichsvereinbarung“ seine Vergütungspflicht nicht erkennen.

4.2 Vergütungsarten

Da das Gesetz für Honorarberatungsverträge keine Vergütungsart vorschreibt, ist die jewei-

lige Vergütungsart im Honorarberatungsvertrag zu regeln.

Häufig definieren die Parteien die Vergütung in Abhängigkeit zur Versicherungsprämie. Der Berater erhält als Honorar einen prozentualen Anteil der vom Versicherungsnehmer zu leistenden Versicherungsprämie. Diese Regelung entspricht, mit Ausnahme des Vergütungsschuldners, der Provisionsberatung.

Eine weitere häufig vereinbarte Vergütungsart ist das Zeithonorar. Der Berater erhält pro aufgewandter Stunde ein Honorar (z.B. EUR 250,00).

Honorarberater bieten ihre Leistung oft als Pauschale an (z.B. EUR 80,00 pro KFZ-Versicherungsvertrag).

Kombinationen der vorgenannten Vergütungsarten (z. B. ein gedeckeltes Zeithonorar) sind selbstverständlich möglich.

4.3 Hinweis auf Unabhängigkeit der Vergütungsvereinbarung vom Bestand des Versicherungsvertrages

Versicherungsnehmern soll ohne gesonderten Hinweis nicht bewusst sein, dass ihre Vergütungsverpflichtung aus der Honorarvereinbarung vom Bestand des vermittelten Versicherungsvertrages unabhängig ist. Daher enthalten Honorarberatungsverträge einen Hinweis, dass der Versicherungsnehmer die Vergütung auch dann weiter zahlen muss, wenn der Versicherungsvertrag frühzeitig endet (z. B. durch Kündigung).

Enthält der Honorarberatungsvertrag einen solchen Hinweis nicht, entfällt auch der Honoraranspruch mit wirksamer Kündigung des Versicherungsvertrages (vgl. BGH vom 12. Dezember 2013, Az. III ZR 124/13 in NJW 2014, 1655, 1658).

4.4 Widerrufsrecht

In zahlreichen Honorarberatungsverträgen räumt der Berater dem Versicherungsnehmer das Recht ein, die Vergütung in monatlichen Raten zzgl. Verzinsung zu zahlen. In diesem Fall liegt ein Teilzahlungsgeschäft nach §§ 506, 495 BGB vor. Das Teilzahlungsgeschäft berechtigt den Versicherungsnehmer zum Widerruf der Vergütungsvereinbarung gemäß § 355 BGB. Folglich enthalten Vergütungsvereinbarungen mit Teilzahlungsmöglichkeiten einen Hinweis über dieses Widerrufsrecht.

Weitere individuelle Regelungen vereinbaren die Vertragsparteien, sofern diese ihren gegenseitigen Interessen entsprechen.

5. FAZIT

Die Zukunft der Honorarberatung wird u.a. durch den europäischen Gesetzgeber mitgestaltet.

Der europäische und der deutsche Gesetzgeber vermuten, dass die Vereinbarung von Honorarberatungsverträgen Fehlanreize der Provisionsberatung beseitigen könnten. Versicherungsvermittler, die in der Provisionsberatung ihre Interessen über das Kundeninteresse stellen, werden aber wahrscheinlich auch bei der

Honorarberatung vorrangig auf die Maximierung ihres eigenen Profits achten.

Ein Vorteil der Honorarberatung ist die Transparenz. Der Verbraucher erkennt besser als bei der Provisionsberatung, welche Vergütung für die Beratungsleistung anfällt.

In Honorarberatungsverträge sind individuelle, auf die Kunden abgestimmte Vergütungsmodelle, die beiden Seiten gerecht werden, möglich. Allerdings dürfte es nur schwer möglich sein, wirtschaftlich angemessene Honorare für die Vermittlung von Kleinstverträgen von Verbrauchern (z. B. Rechtschutzversicherungsverträge, Hausratversicherungsverträge) zu vereinbaren.

Damit die Honorarberatung eine echte Alternative zur Provisionsberatung wird, müssen darüber hinaus die Versicherer ihre zögerliche Haltung beim Anbieten von Nettotarifen aufgeben.

Für Rückfragen steht Ihnen gern zur Verfügung:

Dr. Friedrich Isenbart
Rechtsanwalt

WILHELM
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Telefon: + 49 (0)211 687746 - 21
friedrich.isenbart@wilhelm-rae.de

www.wilhelm-rae.de