

## **Courtage vs. Honorar - Zeitgeist ist nicht immer Erfolgsgarant**

Die Vergütung für die Beratung und Vermittlung von Versicherungen und speziell die Frage der Vergütung des Versicherungsmaklers ist in der aktuellen Diskussion. Auslöser dafür waren Entwicklungen in den USA, die Schaffung und Verabschiedung eines europäischen Rechtsrahmens für die Versicherungsvermittlung (EU-Vermittlerrichtlinie) und deren Umsetzung in den Mitgliedsstaaten sowie Fragen des Verbrauchschutzes im Finanzbereich. Diese Fragestellungen sind vor allen Dingen in einer Wettbewerbsuntersuchung der EU-Kommission im gewerblichen und industriellen Versicherungsbereich (sogenannte Sektorenuntersuchung) im Jahr 2007 und in einer nationalen Verbraucherschutzstudie in Deutschland Ende 2008 thematisiert worden, auf die nachfolgend zur Verdeutlichung der Position des VDVM eingegangen werden soll.

### **Die Courtage als traditionelle Vergütung des Versicherungsmaklers**

Nach der EU-Sektorenuntersuchung beschäftigt man sich in der Öffentlichkeit intensiv mit der Frage des Interessenkonflikts des Versicherungsmaklers im Verhältnis zu seinen Kunden, die Rolle der Courtage in diesem Zusammenhang und der Transparenz der Vergütung des Versicherungsmaklers. Dabei wird hervorgehoben, daß bei den Risikomanagementverbänden die mangelnde Transparenz der Vergütung der Versicherungsvermittler kritisch beurteilt werde. Die Umfrage im Rahmen der EU-Sektorenuntersuchung hätte zudem gezeigt, daß die Vermittler in der EU tendenziell ihrem Kunden nicht von sich aus darlegen würden, welche Provision sie für die Platzierungen von Versicherungen erhielten. Auf Nachfrage sei jedoch speziell in Deutschland der Versicherungsmakler ohne weiteres bereit, mit dem Kunden auch seine Courtage zu erörtern.

Hier ist kritisch anzumerken, daß die durch die Risikomanagementverbände repräsentierten Versicherungsnehmer in der Regel dem Bereich der Großindustrie bzw. Großrisiken angehören, die zumindest in der Bundesrepublik Deutschland sehr häufig auf der Basis einer Honorarvereinbarung zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsmakler arbeiten und deshalb von der Courtagefrage überhaupt nicht tangiert sind. Eine derartige Nettoisierung in dem Segment der absoluten Großrisiken ist vor dem Hintergrund einer Arbeitsteilung zwischen Versicherungsnehmer, Versicherungsmakler und Versicherer durchaus sinnvoll.

Demgegenüber steht das Marktsegment der normalen gewerblichen und (kleinen) industriellen Kunden, das man mit dem sogenannte SME-Bereich (small and medium enterprises) gleichsetzen kann. Bei diesem Geschäft handelt es sich in der Regel um standardisiertes Geschäft, in dem die Courtage die Leitvergütung darstellt. In der öffentlichen Anhörung bei der EU-Sektorenuntersuchung hat der Vertreter eines Dachverbandes der SMEs sehr deutlich gemacht, daß seine Mitgliedsunternehmen an einer Offenlegung der Courtage kein gesteigertes Interesse hätten, er sogar vielmehr befürchte, wenn diese offen gelegt werde, die Preise anziehen würden. Diese Aussage hat die Vertreter der Kommission nach unserer Beobachtung etwas überrascht, weil sie aus der Sicht der Kommission unerwartet kam. Das mag daran liegen (der Vertreter der SMEs hat dies deutlich zum Ausdruck gebracht), daß der Bereich der SMEs in der EU-Untersuchung unterrepräsentiert ist. Dies ist auch unser Eindruck.

Bei der Durchdringung der Vermittlertätigkeiten hat sich die EU primär auf Auskünfte von sehr großen Versicherungsmaklern beschränkt. Diese sehr großen Versicherungsmakler haben schwerpunktmäßig die Versicherung von großen gewerblichen und industriellen Kunden im Fokus, das typische SME-Geschäft (etwa ein Handwerksbetrieb mit 10 Angestellten) wird demgegenüber von der breiten Masse kleinerer hoch qualifizierter Versicherungsmakler bearbeitet. Vor diesem Hintergrund wäre es für die Diskussion über Vergütungssysteme förderlich, das typische SME-Geschäft bei typischen Unternehmen dieses Segmentes und korrespondierend dazu bei typischen Versicherungsmaklern abzufragen, um deren Befindlichkeit besser zu erfassen. Aus unserer Sicht können wir jedenfalls festhalten, daß bei der Vielzahl unserer kleineren und mittleren Mitglieder, den Versicherungsmaklern für die typischen SMEs, die Frage einer Offenlegung der Courtage überhaupt kein Thema ist. Daß dem so ist, liegt u. E. an der Struktur des SME-Segmentes und an den Wirkungen der Courtage als mechanisches Vergütungssystem.

Das typische SME-Segment zeichnet sich dadurch aus, daß es noch Teil des Massengeschäftes ist, in dem eine Vielzahl von verschiedenen standardisierten Deckungen der Versicherer miteinander konkurrieren. Sehr häufig haben dann Versicherungsmakler, insbesondere Mitglieder des VDVM, spezielle Deckungen für bestimmte Felder der SMEs entwickelt (sogenannte Deckungskonzepte), zum Beispiel die Bäckerpolice für selbstständige Bäckereien. Kennzeichnend für das SME-Geschäft ist, daß die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden antizipierbar und standardisierbar sind und in vorgeformte Angebote fließen können. Dies führt zu einem intensiven Wettbewerb der Produktanbieter mit ihren Produkten und zu tendenziell niedrigen Preisen. Diese Standardisierung im SME-Bereich erklärt auch, daß die Zahl der Preisangebote und der Bedingungen der einzelnen Versicherer, die die Grundlage für die Kundenberatung der Makler sind, zwar je nach EU-Mitgliedstaat erheblich schwanken, jedoch diese Zahl grundsätzlich mit zunehmender Komplexität des zu versichernden Risikos steigt. Entgegen einer zum Teil verbreite-

ten Ansicht bedeutet dies aber nicht automatisch, dass die Kunden umso besser beraten werden, je höher das Risiko ist. Richtig ist unserer Auffassung nach vielmehr, daß sich im SME-Bereich die Frage, ob und was für den Kunden speziell unter Preis-Leistungs-Gesichtspunkten optimal ist, leichter beantworten lässt als im deutlich differenzierteren industriellen Bereich.

Überdies ist im SME-Bereich zu berücksichtigen, daß sich aufgrund der Struktur dieser Unternehmen etwa der Inhaber eines Handwerksbetriebes nicht stundenlang mit einzelnen Versicherungsbedingungen etc. beschäftigen kann und mag. Auch wird sein Vorverständnis rechtlicher und wirtschaftlicher Art für Versicherungsfragen nicht so ausgeprägt sein, wie das von Spezialabteilungen für Versicherungen in großen Industriekonzernen. Es gilt deshalb für die SMEs, eine typengerechte Beratung umzusetzen und diese Unternehmen nicht mit einem Overkill an Informationen, Deckungen etc. eher abzuschrecken. Die schon fast als Binsenweisheit zu bezeichnende Feststellung, daß nicht eine Vielzahl von Informationen entscheidend ist, sondern die richtige Information, ist für diesen Bereich anwendbar.

Vor dem vorstehend beschriebenen Hintergrund ist es verständlich, daß typische SMEs lediglich ein Interesse daran haben, nach den für Versicherungsprodukten und Versicherern typischen Auswahlkriterien (hier vor allen Dingen das Preis-Leitungs-Verhältnis, die Stabilität des Versicherers und dessen Fähigkeit zur Schadenregulierung) das richtige Produkt präsentiert zu erhalten. Für SMEs ist dann häufig das Preis-Leistungs-Verhältnis von entscheidender Bedeutung. Ob und welche Vergütung für den Versicherungsmakler in Form der Courtage, die vom Versicherer gezahlt wird, darin enthalten ist, ist dementsprechend nicht von gesteigertem Interesse, weil es um das „Paket“ als Gesamtlösung geht.

Dies soll auch der folgende Beispielfall verdeutlichen. Nehmen wir an, ein Versicherungsmakler wird einem Kunden die Vor- und Nachteile eines AUDI A 6, BMW 5er und der Mercedes E-Klasse im Detail darstellen und anhand der Wünsche und Bedürfnisse des Kunden seine Empfehlung dafür abgeben, zum Beispiel den AUDI A 6 zu wählen, weil dieser unter Preis-Leistungs-Aspekten, vor allen Dingen vor dem Hintergrund des für den Kunden wichtigen Benzinverbrauchs, erste Wahl sei. Wäre es bei dieser Grundsituation, die einer Präsentation verschiedener zur Auswahl bestehender Versicherungen nicht unähnlich ist, für den Kunden wirklich von Interesse, wenn er wüßte, daß die vordere AUDI-Tür (stellvertretend für die Maklerdienstleistung) 400 Euro, die BMW-Tür aber nur 380 Euro und die des Mercedes 405 Euro kostet? Weiß der Kunde nicht vielmehr, daß er die preiswertere BMW-Tür nicht in den AUDI integrieren kann, weil eine zum jeweiligen Autotyp passende Tür notwendig ist? Ähnlich verhält es sich bei der Maklerdienstleistung und der Abstimmung der notwendigen Geschäftsprozesse mit den jeweiligen Versicherern, die ebenfalls unterschiedlich sind und deshalb eine Paßgenauigkeit mit dem Rest aufweisen müssen.

Hinzu kommt noch, daß durch die Courtage als mechanisches Vergütungssystem, für den Kunden (und gerade die SMEs !) eine gewisse Sicherung, man könnte sagen Versicherung, für den Umfang der Maklerdienstleistung zu einem von Anfang an feststehenden Preis „eingebaut“ ist.

Die Courtagehöhe richtet sich nach einem prozentualen Satz an der Prämie und nimmt auf individuelle Aspekte der Beratung, Vermittlung und Betreuung keine Rücksicht, sondern pauschaliert. Dadurch muß sich der Kunde keine Gedanken über eine individuelle Vergütung des Versicherungsmaklers machen, die mit deutlichen Unsicherheiten für ihn verbunden wäre. Dies hängt damit zusammen, daß der Kunde bei Abschluß des Maklervertrages natürlich nicht vorhersehen kann, ob und in welchem Umfang er eine Dienstleistung des Maklers überhaupt benötigt, speziell im Schadenfall. Bei einem Honorar, speziell einem Zeithonorar, würde deshalb mangels Ausgleich im Rahmen eines mechanischen Vergütungssystems der individuelle Aufwand des Kunden abgerechnet werden. Dies kann zu extrem hohen Aufwendungen speziell im Schadenfall eines SME führen. Das Unternehmen hätte dann zum Beispiel bei einem Brand einer Werkhalle nicht nur die Auseinandersetzung mit dem Feuerversicherer zu führen, den unterbrochenen Betrieb, einen gewissen Selbstbehalt und damit finanzielle Belastungen, sondern auch noch erhöhte Kosten für den Versicherungsmakler, und zwar in einer Phase, in der es das Unternehmen am wenigsten gebrauchen kann und in dem die finanziellen Ressourcen ohnehin angespannt sind. Mit dem Vergütungsinstrument der Courtage wird diese unsichere Situation für den Kunden vermieden, er hat die Gewißheit, speziell im Schadenfall die Unterstützung des Versicherungsmaklers ohne weiteren finanziellen Aufwand zu erhalten. Die Courtage hat also in gewisser Weise genau wie die Versicherungsprämie eine Risikotragungs- und -ausgleichsfunktion für den Versicherungsnehmer, die aufgehoben werden würde, wenn er mit dem Versicherungsmakler ein individuelles Honorar festlegt.

Insoweit unterscheiden sich auch SMEs und absolute Großrisiken signifikant, weil bei der letzteren Fallgruppe in der Regel eine Vielzahl von Schäden etc. abgearbeitet werden muß. Der Versicherungsnehmer selbst verfügt über die notwendigen Daten zur Einschätzung seiner wirtschaftlichen Belastungsfähigkeit, mit anderen Worten sind absolute Großrisiken auf die oben beschriebene Ausgleichsfunktion der Courtage so nicht angewiesen und können unter Berücksichtigung einer gewissen Aufgabenverteilung zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsmakler einen individuellen Preis für die Dienstleistung des Versicherungsmaklers festlegen. Dabei mag es dann in Einzelfällen zu deutlichen Ersparnissen bei der Vergütung des Versicherungsmaklers kommen, die sich aufgrund der Größe der Versicherungsprämien in diesem Bereich auch deutlicher auswirken. Umgekehrt würde sich für einen kleinen Handwerksmeister die Frage stellen, ob es zum Beispiel bei einer Courtage eines Versicherungsmaklers von 500 Euro für den Feuerversicherungsvertrag - selbst bei einer Einsparung von 20 Prozent bei einer in-

dividuellen Honorarvereinbarung (ein derartiges Einsparungsvolumen einmal unterstellt) - sich rechnen würde, dann bei einem Schadenfall für jede Stunde Schadensbetreuung zwischen 80 und 150 Euro aufzuwenden. Jeder wirtschaftlich denkende Unternehmer wird es vor dem Hintergrund dieser Risikosituation bei der Courtage als mechanische Vergütung belassen.

Zwischen dem typischen SME-Bereich und den absoluten Großrisiken bestehen mithin deutliche Unterschiede, die sich auch am Interesse bzgl. der Transparenz über die Courtage zeigen. VDVM-Mitglieder sind jedenfalls bereit und in der Lage, mit dem Kunden – wenn dieser es wünscht – die Vor- und Nachteile der verschiedenen Vergütungssysteme zu erörtern. Im Bereich der absoluten Großrisiken bedarf es unseres Erachtens erst recht keiner weitergehenden Maßnahmen, weil diese sehr wenig schutzbedürftigen Versicherungsnehmer ohne weiteres in der Lage sind, sowohl mit Versicherern als auch mit Versicherungsmaklern alle für ihr Geschäft notwendigen Punkte zu regeln. Dass in diesem Bereich ein sehr harter Wettbewerb auch der Versicherungsmakler untereinander besteht, ist unstrittig.

### **Verbraucherschutz nur durch Honorar?**

Soweit es die Honorarberatung betrifft, soll eingangs auf die Umsetzung der Vermittlerrichtlinie und damit auf die Rolle des Gesetzgebers eingegangen werden. Hierzu ist zunächst einmal anzumerken, daß der VDVM nachhaltig dafür eingetreten ist, bei der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie die Polarisierung einzuführen, um schon am Anfang der Tätigkeit klarzustellen, ob es sich um eine Tätigkeit im Lager des Versicherers (Versicherungsvertreter) oder um eine Tätigkeit im Lager des Versicherungsnehmers (Versicherungsmakler) handelt. Mit dieser gesetzlichen Regelung, die im Kern das sogenannte Sachwalterurteil des BGH umsetzt, wird nun noch deutlicher als bisher auch für Verbraucher erkennbar, auf welcher Seite wer steht. Dabei kommt es für die Unabhängigkeit des Beraters oder Vermittlers aus unserer Sicht nicht entscheidend darauf an, von wem er seine Vergütung erhält, sondern in wessen Lager er steht!

Der VDVM hat auch bereits in Brüssel bei der Schaffung der Vermittlerrichtlinie über den internationalen Versicherungsvermittlerverband BIPAR mitgearbeitet und bei der Umsetzung sehr früh darauf hingewiesen, daß die Versicherungsberater eindeutig unter den Anwendungsfall der Versicherungsvermittlungsrichtlinie fallen und deshalb einer gemeinsamen Regelung zuzuführen sind. Ausgehend von der Polarisation, das heißt in wessen Lager ist eigentlich wer tätig, versteht es sich von selbst, daß Versicherungsberater und Versicherungsmakler, die beide für den Versicherungsnehmer tätig werden, insoweit gleich zu behandeln gewesen wären. Die Tätigkeit der Versicherungsberatung und -vermittlung gliedert sich im Wesentlichen in fünf Aspekte, nämlich:

- Risikoerfassung und – bewertung,
- Versicherungsschutzerfassung und – bewertung,
- die Vermittlung, das heißt die Platzierung von Versicherungsverträgen im engeren Sinne
- Vertragsverwaltung
- Schadenassistenz, also die Unterstützung des Versicherungsnehmers im Schadensfall.

Nach dem früheren Rechtsberatungsgesetz war einem Versicherungsmakler die Tätigkeit in allen fünf Teilbereichen bei von ihnen selbst vermittelten Versicherungsverträgen möglich. Fehlte es an der Vermittlung im engeren Sinne, war zum Beispiel auch eine Risikoerfassung und Risikobewertung sowie eine Versicherungsschutzerfassung und -bewertung als selbständige Dienstleistung gegen Honorar, das heißt eine reine Tätigkeitsvergütung, nicht möglich. Dieser geradezu groteske Mißstand hat dazu geführt, daß wir uns bei der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie vehement dafür eingesetzt haben, Versicherungsmaklern die Versicherungsberatung gegen Honorar zugestehen. Aus unserer Sicht wäre dabei der Versicherungsmakler der Oberbegriff gewesen, weil dieser sowohl die alleinige Beratung als auch die Vermittlung durchführen kann. Der Versicherungsberater ursprünglicher Prägung wäre dann ein Unterfall unter diesem weiten Berufsbild gewesen, der sich darauf beschränkt, Kunden nur gegen Honorar zu beraten. Die Situation wäre vergleichbar gewesen mit dem weiten Berufsbild des Rechtsanwaltes, der sich ja auch dahingehend entscheiden kann, etwa nur als Strafverteidiger tätig zu werden.

Der Gesetzgeber hat diese Lösung abgelehnt und stattdessen den Versicherungsberater in § 34 e GewO geregelt, dem Versicherungsmakler aber nur unzureichend die Möglichkeit gegeben, auch gegen Honorar zu beraten. Als Kompromiß ist den Versicherungsmaklern in § 34 d Abs. 1, Satz 4 GewO vom Grundsatz her gestattet worden, ab Unternehmen an aufwärts auch gegen Honorar beraten zu können. Erst auf unser Betreiben hin wurde durch das Dritte Mittelstandsentlastungsgesetz die Möglichkeit geschaffen, Beschäftigte von Unternehmen, die ein Versicherungsmakler bereits betreut, eigenständig zu beraten. Richtig wäre es aber gewesen, die Versicherungsberatung für Versicherungsmakler komplett zu öffnen, so daß der Kunde bereits am Beginn der Vertragsbeziehung entscheiden kann, ob und wie er eine Beratung und ggf. Vermittlung wünscht. Dass der Gesetzgeber diese Möglichkeit den Verbrauchern vorenthalten hat, ist einer der Webfehler der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie, der ohne weiteres korrigiert werden kann und auch sollte.

Geradezu blauäugig sind weite Teile der Öffentlichkeit und der Verbraucherschützer im Hinblick auf die verschiedenen Interessen, die mit einer provi-

sions- bzw. courtagepflichtigen Tätigkeit im Verhältnis zu einer honorarpflichtigen Tätigkeit einhergehen. So wird in der eingangs zitierten Verbraucherschutzstudie schlicht ausgeblendet, daß es gerade der Gesetzgeber in Form des Finanzministeriums ist, der überhaupt gar kein Interesse an einer Veränderung des bestehenden Courtage- und Provisionssystems hat. Hierzu ist anzumerken, daß die Provision oder Courtage als Bestandteil der Prämie gerade im Kompositbereich voll der Versicherungssteuer unterliegt. Diese steht zu 100 Prozent dem Bund zu, der natürlich auf derartige Einnahmen nicht verzichten möchte. Würde man statt dessen den Kunden die Courtage oder Provision als erfolgsabhängiges Vergütungsentgelt zahlen lassen, wäre es immer noch eine Vergütung für die Vermittlung und Betreuung von Versicherungsverträgen, die mehrwertsteuerprivilegiert und damit völlig steuerfrei wäre. Selbst bei einer Mehrwertsteuerpflichtigkeit würde für den Bund ein deutlich reduziertes Aufkommen aus der Vermittlung die natürliche Folge sein, weil ein Großteil der Mehrwertsteuer den Ländern zusteht.

Vor diesem Hintergrund wäre es zunächst notwendig, auf Seiten des Gesetzgebers, also im politischen Raum, zu klären, ob und inwieweit die Honorarberatung überhaupt ausgebaut werden soll. Negative Erfahrungen, die unsere Mitglieder im Rahmen der Nettoisierung von Versicherungsverträgen mit einzelnen Steuerverwaltungen gemacht haben (Vorwurf der Steuerverwaltung war die Umgehung des Versicherungssteuertatbestandes), lassen die Lösung dieser Frage umso dringlicher erscheinen. Bei einem Vergleich mit anderen EU-Mitgliedstaaten wird dann auch deutlich, daß dort die Honorarberatung aufgrund einer fehlenden oder sehr niedrigen Versicherungssteuer natürlich in einem ganz anderen Gesamtzusammenhang angeboten wird.

Es ist auch ein Irrglaube, daß durch die Honorarberatung Qualitätsprobleme der Finanzvermittlung am effizientesten zu lösen seien. Das Courtage- und damit auch das Provisionssystem werden von uns als mechanisches Vergütungssystem gekennzeichnet. Bei diesem System gibt es - wie bereits vorstehend dargelegt - keine individuelle Abrechnung des Aufwandes für den einzelnen Kunden, sondern vielmehr bestimmen bestimmte Parameter im Zusammenhang mit einem bestimmten Prozent- oder Promillesatz die Vergütung. So ist im Sachversicherungsbereich in der Regel die Prämienhöhe maßgeblich für die Bestimmung der Courtage, die einen bestimmten Prozentsatz der Prämie darstellt. Hierbei handelt es sich gerade im Kompositbereich regelmäßig um eine durchlaufende, also jährlich wiederkehrende Vergütung in Form der Courtage, die sowohl die Vermittlungs- als auch die Betreuungsdienstleistungen des Versicherungsmaklers abdeckt. Dieses System korrespondiert damit, daß die Dienstleistung des Versicherungsmaklers eine auf Dauer angelegte Dienstleistung (und zwar höherer Art) ist, die sich in der umfassenden Betreuung des Kunden widerspiegelt. Aus diesem Ansatz heraus versteht es sich bereits von selbst, daß ein kurzfristiger „Verkaufserfolg“ kontraproduktiv für dieses Geschäftsmodell ist, vielmehr nur zufriedene Kunden langjährige Kunden mit stabiler Bindung sind.

Die Courtage als erfolgsabhängige Vergütung für die Vermittlung und Betreuung hat für den Kunden den Vorteil, daß er für eine bloße Beratung, die dann allerdings zu keinem Abschluß führt, keine Vergütung zu zahlen hat. Dies gilt übrigens auch für die Vermittlung durch Versicherungsvertreter. Das heißt, der Kunde kann verschiedene Versicherungsmakler zunächst testen und geht, solange es nicht zum Abschluß einer Versicherung kommt, kein finanzielles Risiko ein. Demgegenüber würde ein Kunde bei der Honorarberatung als reine Tätigkeitsvergütung bereits die Inanspruchnahme der Beratungsdienstleistung zu vergüten haben. Es ist dabei erkennbar, daß gerade bei der Honorarberatung für Altersvorsorgeprodukte ein Großteil der gesamten Vergütung für die Versicherungsberatung an den Anfang gestellt wird und damit die von Verbraucherschützern durchweg negativ bewertete Zillmerung vom Ergebnis her auch bei der Honorarberatung auftritt.

Insofern ist hervor zu heben, daß gerade beim Abschluß von Altersvorsorgeprodukten der Großteil der Beratung am Anfang des Vertrages liegt und fairerweise die Berater und Vermittler einen halbwegs gesicherten Anspruch auf ihre Vergütung für ihre bereits geleistete Tätigkeit haben müssen und nicht der Willkür des Versicherungsnehmers hinsichtlich des „Durchhaltens des Vertrages“ ausgeliefert werden dürfen.

Beim mechanischen Vergütungssystem Courtage (und auch Provision) zahlt - wie bereits hervorgehoben - der Versicherungsnehmer nicht den individuellen Preis, das heißt den Preis, den gerade sein Abschluß verursacht hat, sondern einen pauschalierten Preis. Dabei ist es völlig klar, daß von der Tendenz her hoch dotierte Abschlüsse im Lebensversicherungsbereich andere Bereiche, die sich so ohne weiteres für den Vermittler nicht lohnen, quersubventionieren. Würde man diese Quersubventionierung aufheben, also den individuellen Aufwand abrechnen, käme man bei einer ausführlichen Beratung über eine Haftpflichtversicherung für ca. 60 Euro über Deckungsumfang, Ausschlüsse und Einschlüsse von ganz besonderen Risiken und Gefahren etc. zu einem Zeitaufwand von einer Stunde. Unterstellt man einmal einen Stundensatz von 80 bis 120 Euro zzgl. Mehrwertsteuer für einen qualifizierten Versicherungsmakler bzw. Berater, so wird deutlich, daß der Beratungspreis den Produktpreis bei weitem übersteigt. Wir sehen nicht, daß einfache Bevölkerungsschichten Willens und vor allen Dingen finanziell in der Lage sind, sich dann noch eine werthaltige Beratung leisten zu können.

Wir haben die Wirkung von unterschiedlichen Vergütungssystemen und auch die Vorteile des mechanischen Vergütungssystems mit seiner Risikoausgleichs- und Pufferfunktion gerade für den Schadensfall eingangs bereits für kleinere und mittelständische Betriebe verdeutlicht. Diese Ausführungen gelten natürlich auch für den typischen Haushalt eines Verbrauchers. Verbrauchern und kleinen bzw. mittelständischen Unternehmen, die an stabilen Ausgaben ein hohes Interesse haben, ist deshalb mit einem Honorarberatungsmodell wenig gedient.



Nahezu unerschütterlich hält sich in diesem Zusammenhang noch ein weiterer Irrglaube, nämlich daß es bei einem Honorarberatungsmodell für alle automatisch billiger werde. Im Kompositbereich wird es speziell für diejenigen eventuell billiger, die leicht zu platzierende Risiken mit einer hohen Stabilität in den tatsächlichen und rechtlichen Bedingungen haben und bei denen Schäden der absolute Ausnahmefall sind. Dementsprechend wird es für alle diejenigen teurer, die schwer zu platzierende Verträge mit hoher Volatilität haben und die zu schweren Schäden neigen. Wir haben sehr große Zweifel, ob ein reines Honorarmodell, das heißt eine individuelle Abrechnung des Kunden nach reinem Aufwand, für die Masse der privaten und gewerblichen Versicherungsnehmer wirklich erstrebenswert ist. Erfahrungen in anderen Ländern zeigen auch, daß sich bei einer stärkeren Verbreitung des Honorarsystems eine werthaltige Beratung nur noch relativ begrenzte Kreise leisten können. Zugespitzt könnte man formulieren, daß sich nur noch das obere Drittel der Gesellschaft dann einen Versicherungsmakler (gravierend anders ist auch bei einem qualifizierten Versicherungsvertreter die Situation nicht zu beurteilen) werde leisten können.

In der aktuellen Diskussion, die zwar die Lebensversicherung primär im Fokus hat, werden hierzu aber verallgemeinernde Feststellungen in den Raum gestellt. Es besteht deshalb die große Gefahr, daß die Verbraucher bei einem Umstieg auf ein reines Honorarmodell gerade im Kompositbereich gravierende Nachteile erleiden werden.

Doch auch für den Lebensversicherungsbereich soll noch einmal dargestellt werden, daß bei einem reinen Honorarsystem die Profiteure diejenigen Kunden wären, die sich auch hohe Courtagen bzw. Provisionen leisten könnten. Es ist verständlich, daß insbesondere bei sehr hochvolumigen Lebensversicherungsabschlüssen Kunden den Vermittler auf eine Courtage- oder Provisionsabgabe hin ansprechen. Unabhängig davon, ob der Kunde überhaupt überblicken kann, welche Arbeit und Tätigkeiten bei einem Versicherungsmaklerunternehmen (oder in einer qualifizierten Versicherungsagentur) hinter den Kulissen ablaufen und welchen finanziellen Aufwand diese erfordern, besteht bei den Kunden die Neigung, hier die Vermittlervergütung nach unten zu begrenzen. Dies führt naturgemäß dazu, daß beim Vermittler Einnahmen fehlen, so daß der Druck auf die anderen Kunden, den Echtpreis zu zahlen, naturgemäß steigt oder diese überhaupt nicht mehr beraten werden.

Im Lichte der vorstehenden Ausführungen empfehlen wir deshalb dringend, den bisher in der aktuellen Verbraucherschutzdiskussion unkritisch verfolgten Ansatz, eine Honorarberatung sei per se immer gut und diene speziell und vor allen Dingen den Verbrauchern, das heißt der breiten Bevölkerung, deutlich infrage zu stellen.

### Positionierung des VDVM

Der VDVM hat sich bereits im Jahr 2005 dahingehend positioniert, an der Courtage, also dem mechanischen Vergütungssystem, als Leitlinie gerade für das sogenannte Massengeschäft, das heißt das Privatkunden- und gewerbliche Geschäft, festzuhalten. Die Festlegung einer Vergütungsform oder der Vergütung ist auch allein Sache der Parteien, das heißt des Versicherungsnehmers und Versicherungsmaklers bzw. des Versicherungsmaklers mit dem Versicherer beim Courtagemodell. Der Staat hat kein Recht einseitig eine Vergütungsform zu diktieren!

Der Versicherungsmakler hat für alle seine Tätigkeiten auch einen Anspruch auf eine faire Vergütung, die insbesondere das Maß der übernommenen Verantwortung, seine Sachkunde und den unabhängigen Marktüberblick angemessen berücksichtigt. Für Versicherungsmakler, Versicherungsvertreter und Versicherungsberater sollen gleiche wettbewerbliche Spielregeln bestehen; speziell im Massenbereich und/oder Lebensversicherungsbereich darf es kein Sonderopfer der Versicherungsmakler geben.

Natürlich haben auch wir gesehen, daß durch bestimmte Entwicklungen (beispielsweise die Spitzer-Untersuchungen in den USA) das System der mechanischen Vergütung „Courtage“ gewissen Zweifeln unterworfen wurde. Der VDVM hat deshalb als Verband mit den Transparenzleitlinien darauf geantwortet und insbesondere in der Leitlinie 4 deutlich zum Ausdruck gebracht, daß Bonusvergütungssysteme, insbesondere contingency and profit commissions, von uns nicht befürwortet werden. Des weiteren haben wir als Teil unseres Codes of Conduct Wettbewerbsrichtlinien verabschiedet, in deren Ziffer 7 ebenfalls noch einmal auf die Vergütung eingegangen wird. Der Verband wird dabei vom sogenannten soft-disclosure Ansatz geleitet, wonach auf Nachfrage des Kunden der Versicherungsmakler die Vergütungssituation erläutert und dann auch die Gelegenheit hat, diese im Verhältnis zu seinen Leistungen darzulegen. Würde die individuelle Vergütung des Versicherungsvermittlers dagegen einfach in der Police bekannt gegeben, bestünde die Gefahr, daß bei der Vermittlung von Lebensversicherungen völlig falsche Steuerungsanreize gesetzt werden, weil sich der Kunde an der Höhe der individuellen Vergütung des Maklers oder Vertreters bei seiner Entscheidung ausrichtet, obwohl doch bei einer Lebensversicherung die Frage der finanziellen Stabilität des Versicherers, der einzelnen Versicherungsbedingungen als auch der garantierten Leistungen und zusätzlich die in der Vergangenheit erzielten nachhaltigen Überschüsse die wesentlichen Auswahlkriterien sind. In diesen Kontext ist dann auch die Angabe der (eingerechneten) Abschluss- und Verwaltungskosten im Lebensversicherungsbereich zu sehen, die dem Kunden die Kostenbelastung verdeutlichen sollen.

Zusammenfassend sprechen wir uns dafür aus, im Versicherungsbereich generell und auch speziell im Lebensversicherungsbereich an einem mechani-

schen Vergütungssystem (Courtage bzw. Provision) festzuhalten, da die Nachteile gerade für den Verbraucher bei einem Wechsel zum reinen Honorarsystem zu gravierend wären. Dies schließt aber natürlich nicht aus, daß bei einer entsprechenden Änderung der Gewerbeordnung der Versicherungsmakler auch Privatkunden gegen ein Honorar völlig losgelöst von der Vermittlung beraten können sollte (Förderung der Wahlfreiheit).

Vor dem Hintergrund der vorstehenden Ausführungen ist verständlich, daß der VDVM Vorschläge, eine Honorarberatung durch staatliche Zuschüsse zu fördern, nicht für den geeigneten Weg erachtet. Auch steht der Verband der Einrichtung von Gütesiegeln für den Verbraucher eher skeptisch gegenüber, besteht doch die nahe liegende Gefahr, daß sich Verbraucher dann „blind“ auf bestimmte Produkte bzw. Beratungen verlassen würden. Verbraucherschutz erschöpft sich unserer Meinung nach auch nicht darin, den Verbraucher vor sämtlichen Gefahren und Risiken so zu schützen, daß er quasi in Watte gepackt wird, sondern ihn zu befähigen, seine eigenen Interessen zu erkennen und auch entsprechend umzusetzen. Die Einrichtung von staatlichen Gütesiegeln würde auch dem EU-Ziel der Liberalisierung der Märkte diametral entgegenlaufen, die ja gerade in den neunziger Jahren dazu geführt hat, daß die sogenannte Bedingungsgenehmigung abgeschafft worden ist. In diesem Zusammenhang sei auch daran erinnert, daß zu Zeiten der Bedingungsgenehmigung die Versicherungsbedingungen der Produkte einheitlich gewesen sind und insoweit ein gewisses Gütesiegel des damaligen BAV getragen haben. Es ist jedoch nicht erkennbar, daß damals die Qualität dieser Produkte besser war als diejenige heutiger Produkte. Auch der Begriff des Beraters bzw. der Beratung verdient aus unserer Sicht keines speziellen Schutzes, wenn Versicherungsvermittlung und Versicherungsberatung nur durch Erlaubnisträger und deren Mitarbeiter durchgeführt werden darf.

Wir haben auch bereits verdeutlicht, daß für die Beurteilung der Unabhängigkeit eines Vermittlers dessen Unabhängigkeit von den Produktgebern maßgeblich ist und die Form der Vergütung, vor allem in Form eines Honorars, in diesem Zusammenhang keine Rolle spielt. Wir lehnen deshalb die Schaffung eines Honorarberaters für den Finanzbereich ab. Vielmehr sollten sich auch im Finanzbereich richtigerweise die beiden Berufsbilder eines „abhängigen Finanzvermittlers“ und eines „unabhängigen Finanzvermittlers“ und nicht etwa eines „Honorarberaters“ gegenüber stehen. Noch besser wären die Bezeichnungen Finanzvertreter und Finanzmakler. Beide sollten in einem Finanzvermittlerregister eingetragen werden. Denn für den Verbraucher ist die Frage der Unabhängigkeit entscheidend und wird auf diese Weise transparent. Systemgerecht wäre es, die Beratung gegen Honorar als einen Spezialfall des unabhängigen Finanzvermittlers/Finanzmaklers einzuordnen. Es versteht sich dabei natürlich von selbst, daß der unabhängige Finanzvermittler/Finanzmakler auf der Seite seines Auftraggebers als dessen Sachwalter analog der Positionierung des Versicherungsmaklers tätig wird.

Ein solches Vorgehen – speziell wenn die Begriffe Finanzvertreter und Finanzmakler verwendet würden – hätte den Vorteil, daß dann sowohl im Finanzbereich als auch im Versicherungsbereich eine einheitliche Zuordnung nach Lagergesichtspunkten und auch unter Haftungsaspekten gewährleistet wäre. In diesem Zusammenhang müßte auch noch die Öffnung der Versicherungsmaklertätigkeit gegen ein separates Honorar bei Verbrauchern (vgl. § 34 d Abs. 1 GewO) erlaubt werden, so daß dann für den privaten wie für den gewerblichen Kunden die Möglichkeit bestünde, mit einem Versicherungsmakler oder einem Finanzmakler zu vereinbaren, ob eine mechanische Vergütung in Form der Courtage oder eine Beratung gegen Honorar gewünscht wird. In Ziffer 7 unserer Wettbewerbsleitlinien wird dabei ausdrücklich die Klarheit der Vergütungsform als ein Element des Verbraucherschutzes behandelt. Eine solche Transparenzanforderung wäre natürlich auch für den Finanzbereich notwendig.

Unser Vorschlag hätte auch zur Folge, daß sich Deutschland in größerer Übereinstimmung mit den Partnern in der EU befinden würde. Dort ist zum Beispiel die Figur des selbständigen Versicherungsberaters so nicht bekannt, vielmehr können dort die Versicherungsmakler als Sachwalter der Interessen des Versicherungsnehmers mit diesem regeln, auf welcher Basis sie tätig werden wollen. Ein kurzer Blick zu unserem Nachbarn Österreich in das Berufsbild der „österreichischen Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“, welches auf das sogenannte Maklergesetz (vgl. § 26 ff MaklerG) und § 173 a GewO zurückgeht, belegt dies deutlich (vgl. hierzu Koban/Riedelsberger/Schalich, Die Zukunft des Versicherungsmaklers, Wien 2007). Die Schaffung eines separaten Berufsbildes des „Honorarberaters“ würde deshalb den deutschen „Sonderweg“ bezüglich des Versicherungsberaters auch noch auf den Finanzbereich erweitern, ein Unterfangen, das der angestrebten Harmonisierung des Finanz- und Versicherungsbereichs diametral entgegenlaufen würde.

Die Stärkung des Versicherungsmaklers durch den Gesetzgeber und die Gesellschaft in seiner Funktion als treuhändischer Sachwalter des Kunden, der aus der Breite des Marktes den Kunden berät, die Auswahl trifft und ihn dauerhaft betreut, ist deshalb einer der effektivsten Schritte zur Förderung des Verbraucherschutzes!