

HONORAREINNAHMEN VOM KUNDEN? GEHT DAS?

von RA Stephan Michaelis LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht und für Handels- und Gesellschaftsrecht

Darf ein Versicherungsmakler überhaupt ein Honorar von seinem Kunden nehmen? Und wenn ja, wofür darf er ein solches Honorar nehmen?

Um sich der Thematik „Honorarvergütungen“ ein wenig anzunähern, sollten wir zunächst zwei rechtliche Bereiche unterscheiden:

1. Vermittlungshonorar

Eine der beiden wichtigen Grundfragen besteht darin, zu klären, wofür überhaupt ein Honorar gezahlt werden soll? Ist es für die Vermittlung oder für andere Tätigkeiten?

Zunächst müssten wir also klären, ob der Versicherungsmakler für die Vermittlung eines Versicherungsproduktes

ein Honorar vom Kunden nehmen darf. Diese Frage ist klar mit einem „Ja“ zu beantworten. Ich würde dies als eine Art „Courtage vom Kunden“ bezeichnen. Dem Wesen nach ist es ein erfolgsabhängiges Vermittlungsentgelt, welches der Kunde erst dann zu bezahlen hat, wenn auch tatsächlich rechtswirksam ein



Stephan Michaelis

Fachanwalt für Versicherungsrecht,
Versicherungskaufmann mit der Note sehr gut
und Auszeichnung. Mehr zum Autor unter
www.kanzlei-michaelis.de

Versicherungsvertrag vermittelt wurde. Dies ist die typische Tätigkeit eines Versicherungsmaklers. Sowohl bei Gewerbekunden als auch bei Privatkunden kann er also derartige Vermittlungshonorarvereinbarungen treffen. Üblicherweise werden die Honorarvereinbarungen bei der Vermittlung von „Nettotarifen“ vereinbart. Ein Nettotarif kennzeichnet sich dadurch, dass der Versicherer gerade keine Vergütung zahlt. Daher der Begriff „netto“, also ohne Vermittlungsvergütung. Der BGH hat schon mehrfach die Rechtsfrage geklärt, dass der Vermittler, egal ob Vertreter, Mehrfachvertreter oder Makler, berechtigt ist, derartige Verträge zu vermitteln sowohl bei dem Verbrauchergeschäft als auch bei den gewerblichen Kunden.

Die EU-Vermittler-Richtlinie ging sogar so weit, die Doppelvergütung ausdrücklich zu gestatten. Dem Grunde nach ist es also nach EU-Recht möglich, dass ein Versicherungsvermittler sowohl vom Kunden als auch vom Versicherer vergütet wird. In diesem Fall sind natürlich die jeweiligen Vergütungen offenzulegen. Der Vermittlungsvorgang muss hinsichtlich der Vergütungshöhe transparent und nachvollziehbar sein. Daher ist es dem Grunde nach auch rechtlich vorstellbar, dass ein Vermittlungshonorar von dem Kunden auch für die Vermittlung von Brutto-Tarifen vereinbart werden könnte.

Gerade in den Zeiten, in denen heftig diskutiert wird, die Abschlussvergütung bei Lebensversicherungsprodukten erheblich zu senken, ist dieser Weg vielleicht der letzte Ausweg für den Vermittler, bei der Vermittlung derartiger Produkte seine „Betriebskosten plus x“ decken zu können.

2. Die „klassische“ Honorarvergütung

Unter der klassischen Honorarvergütung verstehen die Juristen in erster Linie eine Dienstleistungstätigkeit, die von einem Kunden vergütet wird. Der Vermittlungserfolg ist also keine Voraussetzung für eine Dienstleistungsvergütung. Bei einer Dienstleistungsvergütung muss nur die Dienstleistung erbracht werden, sodass entsprechend der Vergütungsanspruch entsteht.

Problematisch kann es werden, wenn die Dienstleistung Elemente enthält, die im Rahmen der Vermittlung ohnehin erbracht werden müssen. Auch hier gilt es dann wieder eine Abgrenzung vornehmen zu können, was denn nun als Vermittlungsleistung und was wiederum als Dienstleistung abgerechnet werden kann.

Völlig außer Frage steht es, dass zum Beispiel mit einem gewerblichen Kunden eine solche Honorarvereinbarung geschlossen werden kann, also dem Grunde nach mit allen „Nicht-Verbrauchern“. Hier können Vergütungsvereinbarungen getroffen werden, die ganz unterschiedliche Dienstleistungen vergüten, die ein Versicherungsmakler (aus dem Gewerbebereich) erbringen darf, zum Beispiel die Analyse eines Versicherungsbedarfes, die Erstellung von weiteren Gutachten, die Unterstützung bei der Schadenregulierung, um nur einige Beispiele zu nennen. Diese Dienstleistung kann der Versicherungsmakler anbieten und sich natürlich vergüten lassen.

Problematisch ist es, ob solche Dienstleistungsvereinbarungen auch mit einem Verbraucher geschlossen werden können. Dies wird als strittig diskutiert. Der Großteil der rechtlichen Vertreter vertritt die Auffassung, dass jedenfalls Servicevereinbarungen auch mit einem Verbraucherkunden getroffen werden

können. Eine Servicevereinbarung ist daher ein pauschaliertes Entgelt, welches der Kunde zahlt für alle „Nicht-Vermittlungsleistungen“.

Es gibt also viele Dienstleistungen, die von einem Versicherungsvermittler erwartet werden, die mit der eigentlichen Versicherungsvermittlung nichts unmittelbar zu tun haben. Der Service eines guten Versicherungsvermittlers ist sehr weitreichend: Zum Beispiel bei der Analyse erbringt er oft kostenlos die Aufgaben einer Bestandssichtung, einer Altersvorsorgeplanung, holt Renteninformationen ein, macht Rendite-Checks oder auch Risikovorabfragen, ob ein Risiko überhaupt versicherbar ist.

Auch im Rahmen der Betreuungstätigkeiten werden viele Leistungen erbracht, die gegenüber dem Versicherungsvermittler nicht gesondert abgerechnet werden. So erstellt er häufig Gesamtübersichten über den Versicherungsbestand, legt Versicherungsordner an, pflegt einen Notfallordner, übernimmt die weitere Korrespondenz, archiviert Fotos oder bietet Optimierungsmöglichkeiten der zu versichernden Verträge an.

Auch im Schadenfall geht es weit über die Weiterleitung einer Schadenanzeige hinaus. Neben der Erläuterung der Versicherungsbedingungen erfolgt auch eine aufwendige Schadenkoordination im Versicherungsfall.

Auch weiteren Service bietet ein Versicherungsvermittler gerne an. Neben E-Mail-Informationen wird eine Kundenzeitung gefertigt, der Kunde erhält einen Notfallservice oder aber auch die Einsicht in Online-Kundenportale oder Anbiertung von Kunden-Apps.



Eines der attraktiven Highlights kann auch darin bestehen, dass eine renommierte Fachanwaltskanzlei den Kunden im Schadensfall unterstützt, zum Beispiel mit einem kostenlosen Telefonat.

Sollen alle diese möglichen Leistungen eines Versicherungsvermittlers kostenfrei sein? Ist es nicht vielmehr sachgemäß, dass der Kunde auch hierfür eine angemessene Vergütung zahlen darf, damit er einen derart guten Service erhält?!

Wir sind der klaren Auffassung, dass der Kunde berechtigt ist, solche zusätzlichen Serviceleistungen vergüten zu dürfen. Auch der Verbraucher-Kunde soll das Recht haben, derartige Leistungen zu erhalten und bezahlen zu dürfen. Natürlich muss es sich dabei um ein angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis handeln.

3. Umsatzsteuer

Achtung: Wenn Dienstleistungen erbracht werden, sind diese grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig. Der Versicherungsmakler muss also grundsätzlich eine Umsatzsteuer ausweisen. Dies muss er nur dann nicht, wenn seine Leistungen im Rahmen von § 4 Nr. 11 UStG befreit ist. Eine solche Befreiung gibt es aber nur, wenn es sich um eine echte Vermittlungsleistung handelt. Also ist eine Umsatzsteuer auf die Servicehonorare zu entrichten. Gleichwohl hat der Versicherungsmakler die Möglichkeit, sich von seiner Umsatzsteuerpflicht befreien zu lassen, wenn die Kleinunternehmerregelung greift. Dies ist bitte jeweils mit dem Steuerberater und dem zuständigen Finanzamt abzuklären.

Ein zweites Achtung! Derartige Leistungsversprechungen sind einklagbar und auch einzuhalten. Deshalb sollte der Versicherungsmakler genau definieren, welche Leistungen er erbringt und sollte dies auch mit seiner Vermögensschaden-

haftpflichtversicherung abstimmen. In der Regel, so ist unsere Erfahrung, wird eine solche Servicevereinbarung kostenfrei in die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung eingeschlossen. Dies sollte aber zwingend geklärt werden. Sonst beruft sich der Versicherer möglicherweise genau darauf, dass es sich hier um einklagbare Hauptleistungspflichten handelt, die nicht zur Versicherungsvermittlung gehören. Dieser Eventualität ist also vorzubeugen. Natürlich brauchen Sie auch für Ihre zusätzlichen Dienstleistungen Versicherungsschutz!

BESSER WIR SIND
AUF IHRER SEITE.



Fazit



Ich persönlich bin davon überzeugt, dass ein guter Service auch eine angemessene Vergütung braucht. Die Versicherungsvermittler sollten bei ihren Bestandskunden über derartige Mehrwerte sprechen und sich einen weiteren „eigenen Bestand“ aufbauen.

Viele Versicherungsnehmer sind bereit, eine zusätzliche Vergütung laufend und langfristig zu zahlen. Hiermit kann sich der Versicherungsvermittler erhebliche Bestandseinnahmen sichern. Dieses Potenzial sollte ein Versicherungsmakler nicht ungenutzt lassen. Überzeugen Sie die Kunden also nicht nur von einem geeigneten Versicherungsprodukt, sondern auch von einem Servicepaket, welches nur wenige Versicherungsvermittler anbieten können. Sie zum Beispiel können als SDV Partner ein exzellentes Servicepaket anbieten und sollten dies auch mit Ihren Kunden in jedem Gespräch erörtern! Ich wünsche Ihnen dabei viel Erfolg!