



## Keine Sonderregelung für Honorarberater

**In einer Reihe von Urteilen hat der BGH mittlerweile Position zu Honorarvereinbarungen bezogen und spricht selbst von einer „gefestigten Rechtsprechung“. Dennoch gibt es immer noch Stimmen, die behaupten, dass Honorarvereinbarungen im Versicherungsmarkt dem Versicherungsberater vorbehalten seien, weil nur er die Erlaubnis zur Rechtsberatung besäße.**

Michael A. Hillenbrand, Vorstand der Deutschen Verrechnungsstelle

Hört sich gut an, aber das eine hat mit dem anderen rein gar nichts zu tun. Auch wenn weiterhin falsch behauptet wird: „Honorar = Rechtsberatung“. Wo doch jedem Betrachter sofort einleuchten muss, dass es sich im einen Fall um die Vergütung für eine Tätigkeit handelt, und im anderen um die Art der Tätigkeit.

Ähnliches Ungemach zeichnet sich nun beim sogenannten Finanzanlagen- Honorarberater ab. Während die Kapitalanlageberater seit Jahrzehnten völlig unbehelligt Gebühren- bzw. Honorarvereinbarungen genutzt haben, um ihren Kunden sehr lukrative provisionsfreie Finanzprodukte liefern zu können, soll das plötzlich nicht mehr zulässig sein. Seit der Honorarberater gesetzlich geregelt und ihm auferlegt wurde, dass er keinerlei Provisionen annehmen darf, meinen gewisse Kreise, dass nunmehr er alleine Honorarvereinbarungen schließen dürfe. Eben wie beim Versicherungsberater.

Aber wie beim Versicherungsberater finden sich im Gesetz keinerlei derartigen Regelungen. Deshalb ist es derzeit so, dass Makler Honorar und/oder Provision nehmen dürfen und

die Honorar- und Versicherungsberater eben nur Honorar. Spätestens seit der Entscheidung des BGH 2013, in der er konkretisiert hat, dass auch Vertreter Honorare vereinbaren dürfen, ist klar, dass oben Gesagtes nicht nur für die Makler gilt.

### BGH nimmt Vertreter stärker in die Aufklärungspflicht als den Makler!

Überraschender erscheint es allerdings hierbei für viele, dass der BGH für den Vertreter weitergehende Aufklärungspflichten regelt als für den Makler. Das ist leider auch in einigen Berichterstattungen zu dem Urteil des BGH völlig untergegangen. In manchen Fällen wurde sogar berichtet, dass der Kläger ein Makler gewesen sei. Wer das Urteil studiert, dem leuchtet aber ein, warum der Makler hier bevorzugt wird. Der BGH führt nämlich sehr detailliert aus, dass ein Kunde bei einem Makler immer damit rechnen muss, dass er eine Vergütung für seine Tätigkeit erwartet, während dies bei einem Vertreter als eher unüblich anzusehen ist. Außerdem hat er bereits 2007 klargestellt, dass sich Makler und Kunde vor Abschluss des Maklervertrages, bzw. der Vergütungsvereinbarung, mit z. T. gegenläufigen Interessen

gegenüberstehen, sodass der Makler in diesem Stadium nicht die Interessen des Kunden zu vertreten hat.

Der Vertreter hat allerdings gemäß § 61 VVG den Kunden „auf alle Umstände, die für den Vertragsschluss erheblich sind“, aufzuklären. So führt auch das LG Düsseldorf aus:

„Der Klägerin ist zwar darin zuzustimmen, dass einen Makler im Grundsatz weitergehende Beratungspflichten treffen als einen Versicherungsvertreter. Dies schließt es jedoch nicht aus, einem Versicherungsvertreter im Hinblick auf einen ganz bestimmten Umstand eine Beratungspflicht aufzuerlegen, die den Versicherungsmakler nicht trifft. Aus diesem Grund kann der von der Klägerin vorgenommene Erst-recht-Schluss nicht gezogen werden. Während der Kunde, wenn er einen Makler engagiert, damit rechnet bzw. rechnen muss, dass er diesen für die von ihm erbrachte unabhängige Beratungsleistung auch dann bezahlen muss, wenn der Versicherungsvertrag vorzeitig beendet wird, gilt dies für den Versicherungsvertreter, der in erster Linie im Interesse des Versicherers tätig wird, nicht in gleichem Maße.“

## Kostenausgleichsvereinbarung ist keine Honorarvereinbarung im üblichen Sinne!

Die von der Versicherungsgesellschaft Prisma Life verwendete Kostenausgleichsvereinbarung stellt in diesem Zusammenhang eine weitere Variante dar. Sie ist keine Honorarvereinbarung üblicher Prägung, auch wenn sie mittlerweile von Vertretern der Prisma Life und nicht mehr vom Versicherer selbst geschlossen werden. Während echte Honorarvereinbarungen aufgrund der gefestigten Rechtsprechung des BGH i. d. R. als „wasserdicht“ angesehen werden können, ergeben sich bei der Kostenausgleichsvereinbarung aufgrund der fortschreitenden Rechtsprechung zunehmend mehr Angriffspunkte, die sich für die Kunden günstig auswirken. Die Versicherungsnehmer haben deshalb häufig sehr gute Chancen, dass sie die Zahlungen zurückerhalten. Dabei ist aber zu beachten, dass dies qualifizierter Hilfe bedarf, weil sich kaum ein Versicherer in solchen Fällen durch einfache Aufforderung genötigt sieht, Zahlungen zu leisten.

Die Deutsche Verrechnungsstelle unterstützt Makler und deren Kunden, wenn sie den Rückzahlungsanspruch durchsetzen wollen, und kann häufig auch Prozesskostenfinanzierung vermitteln.

Hierbei sei darauf hingewiesen, dass Makler, deren Kunden einen solchen Vertrag haben, auf die Rückforderungsansprüche hinweisen müssen, wenn sie sich

keiner Haftung aussetzen wollen. Hat ein Makler selbst den Vertrag vermittelt, so muss er eine Stornorückbelastung durch den Versicherer nicht akzeptieren. Deshalb mehrert sich die Zahl derer, die ihre Kunden dabei unterstützen und sich somit künftige Regressansprüche der Kunden vom Halse halten.

Wer hierzu Informationen und Hilfe benötigt, wendet sich an die Deutsche Verrechnungsstelle unter [www.dvvh.de](http://www.dvvh.de), die die Kundenansprüche durchsetzt und auch eventuelle Stornorückbelastungen für den Makler zurückfordert.

Bild: (1) © alphaspirt / fotolia.com (2) © dvvh Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941648/keine-sonderregelung-fuer-honorarberater/>