

Der richtige Einsatz von Honorarvereinbarungen

In Zeiten sinkender Courtagesätze steigt bei freien Vermittlern der Bedarf nach zusätzlichen Honoraren. In der Vergangenheit war es absolut üblich, dass ausschließlich der Produktgeber (zum Beispiel Versicherer oder darlehensgebende Bank) die Vergütung des Vermittlers trägt. Aktuell verlagern jedoch immer mehr Vermittler die Honorarzahung auf den Kunden. Dabei sind jedoch besondere gesetzliche Rahmenbedingungen zu beachten.

Honorarvereinbarungen bei der Vermittlung von Nettopolicen: die Hinweispflicht des Vermittlers?

Jens Reichow, Rechtsanwalt bei Jöhnke & Reichow
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB

Der Einsatz von Honorarvereinbarungen bei der Vermittlung von Nettopolicen/courtagefreien Tarifen ist seit vielen Jahren gängige Praxis. Anders als bei der Vermittlung courtagepflichtiger Tarife kann der Vermittler im Rahmen solcher Honorarvereinbarungen auch das Stornorisiko umgehen, da insbesondere Honorarvereinbarungen mit dem Inhalt zulässig sind, dass das Honorar auch bei einer Kündigung innerhalb der ersten Monate der Laufzeit des Versicherungsvertrages (sogenannte „Frühstornos“) zu zahlen ist.

Der BGH hat mit Urteil vom 05.06.2014 (Az.: III ZR 557/13) die Wirksamkeit einer entsprechenden Vereinbarung explizit bestätigt. Im Vergleich zur Vermittlung courtagepflichtiger Tarife erreicht der Vermittler dadurch eine Besserstellung, da er bei der Stornierung eines courtagepflichtigen Tarifes

innerhalb der Stornohaftungszeit einen Teil der erhaltenen Courtage wieder an den Versicherer zurückzahlen müsste.

Nach der Entscheidung des BGH versuchen Versicherungsnehmer sich nunmehr jedoch gegenüber Vermittlern mit der Begründung gegen die Honorarzahung zu wehren, dass den Vermittler eine besondere Hinweispflicht über den Inhalt der Honorarvereinbarung treffen würde, dessen Verletzung den Versicherungsnehmer von seiner Zahlungspflicht entbinden würde. Auch das OLG Karlsruhe teilt mit Urteil vom 24.03.2016 (Az.: 12 U 144/15) diese Auffassung. Nach Ansicht der Richter sei der Versicherungsvermittler zur besonderen Aufklärung des Versicherungsnehmers verpflichtet.

Dem Versicherungsnehmer seien insbesondere die Nachteile der Honorarvereinbarung im Vergleich zu einem courtagepflichtigen Tarif im Falle eines Frühstornos darzulegen. Nach Ansicht der Richter ist diese Aufklärung auch so wesentlich, dass sie seitens des Vermittlers auch unbedingt nach § 61 VVG zu dokumentieren ist, sodass eine fehlende Dokumentation dazu führt, dass dem Vermittler das Beweisrisiko hinsichtlich der erfolgten Aufklärung obliege.

Das Urteil des OLG Karlsruhe ist glücklicherweise noch nicht rechtskräftig. Im Rahmen der Revision wird sich der BGH (Az.: I ZR 86/16) nun also mit der Frage der Reichweite der Aufklärungspflichten des Vermittlers beschäftigen müssen. Es bleibt daher zu hoffen, dass die Entscheidung des OLG Karlsruhe durch den BGH aufgehoben wird. Der Entscheidung des OLG Karlsruhe ist nämlich nicht zuzustimmen, da sich bereits aus der Vergütungsvereinbarung selbst die Modalitäten des Honorars ergeben.

Der Nachteil im Falle eines Frühstornos ist für den Versicherungsnehmer daher offensichtlich. Es bedarf daher nach richtiger Auffassung keiner gesonderten Aufklärung des Versicherungsnehmers durch den Vermittler. Vermittler sollten jedoch, solange eine Entscheidung des BGH noch aussteht, unbedingt dokumentieren, dass sie den Versicherungsnehmer über die möglichen Nachteile im Falle der Stornierung des Versicherungsvertrages innerhalb der ersten Monate der Vertragslaufzeit aufgeklärt haben.

Servicepauschalen

Viele Versicherungsvermittler wollen jedoch auch weiterhin an der Vermittlung courtagepflichtiger Tarife festhalten und nicht gänzlich auf Nettotarife umschwenken. Für diese Vermittlergruppe bietet sich der Einsatz von Servicepauschalen an. Diese ermöglichen es dem Versicherungsvermittler, für besondere Dienstleistungen neben der Courtage des Versicherers ein Entgelt vom Versicherungsnehmer zu erheben.

In der Praxis hat sich ein „Bausteinmodell“ bewährt. Vermittler bieten den Versicherungsnehmern danach die Erweiterung der eigenen Leistungsverpflichtungen in unterschiedlichen Stufen, zum Beispiel Basis, Komfort oder Premium, an. Lediglich die Kernverpflichtungen des Versicherungsvermittlers sollten weiterhin ohne gesondertes Entgelt vom eigentlichen Kundenauftrag umfasst und mit der Courtage des Versicherers abgegolten werden.

Darüber hinaus können sich Vermittler jedoch eine Vielzahl von Tätigkeiten gesondert vergüten lassen. Typische Tätigkeiten, welche sich Vermittler im Rahmen von Servicepauschalen gesondert vergüten lassen, sind dabei zum Beispiel erhöhte Betreuung des Versicherungsnehmers (zum Beispiel Durchführung eines Jahresgespräches), Führung eines Versicherungsordners – auch digital, Aufbereitung der Versicherungsunterlagen für den Steuerberater des Versicherungsnehmers, intensivere Betreuung und Unterstützung im Versicherungsfall.

Beratungshonorare: Verdienstmöglichkeit für 34-i-Vermittler

Die Erhebung echter Beratungshonorare ist für Versicherungsvermittler nur schwer möglich. § 34 d Abs.1 S. 4 GewO beschränkt die Möglichkeit für Versicherungsvermittler, gegen gesondertes Entgelt zu beraten auf Versicherungsnehmer, die nicht Verbraucher sind. Im Umkehrschluss ist also festzuhalten, dass die Beratung von Verbrauchern gegen gesondertes Entgelt unzulässig ist.

Anders ist es hingegen bei der Vermittlung von Darlehensverträgen für 34-i-Vermittler. §§ 655 a, 511 BGB beinhaltet gerade, dass der Vermittler eben nur die Vermittlung des gewünschten Vertrages schuldet und die Beratung hierzu eine Nebenleistung ist, welche sich der Vermittler nach Artikel 247 § 18 EGBGB vom Kunden gesondert vergüten lassen kann. Die Möglichkeit nutzen viele Vermittler und lassen sich gesonderte Beratungshonorare gewähren. Dies erfolgt entweder als Pauschalhonorar oder aber auch als Stundenhonorar.

Um den Kunden im Vergleich zur bisherigen Vermittlungspraxis im Falle des Abschlusses des empfohlenen Darlehensvertrages nicht schlechter zu stellen, bieten auch viele Vermittler an, das Beratungshonorar auf die Vermittlungsprovision anzurechnen. Dies ist jedoch nicht zwingend.

Fazit

Rechtlich betrachtet besteht für freie Vermittler eine Vielzahl von Möglichkeiten, ein gesondertes Entgelt durch Verwendung individueller Honorarvereinbarungen vom Kunden zu erheben. Gleichwohl sind natürlich auch gewisse rechtliche Grenzen zu beachten. In diesem Rahmen bieten Honorarvereinbarungen dem Vermittler jedoch gute Möglichkeiten, zusätzliche Vergütungen zu erzielen und ein Stück weit unabhängiger von den Courtagezahlungen der Produktanbieter zu werden.

<http://www.experten.de/2015/10/21/honorarkonzept-digitalisiert-die-honorarberatungspraxis/>

<http://www.experten.de/2016/09/20/maklerinteresse-an-honorarberatung-steigt/>

<http://www.experten.de/2016/06/24/gegen-honorarberatung-mit-falschen-zahlen/>

<http://www.experten.de/2016/06/06/honorarberatung-hat-zukunft/>

Bild: (1) © Andrey Popov / fotolia.com (2) © Jöhnke & Reichow
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943808/der-richtige-einsatz-von-honorarvereinbarungen/>