



Darf Versicherungsmakler für PKV-Optimierung Honorar nehmen?

Zu der Frage, ob ein Versicherungsmakler für eine PKV-Optimierung ein Honorar nehmen darf, existieren Stellungnahmen der unterschiedlichsten Interessengruppen.

Handelsgesetzbuch regelt Maklerlohn

Beginnen wir mit unserer Betrachtung bei den Anfängen unseres Handelsrechtes. Das HGB, das am 1. Januar 1900 in Kraft trat, gibt uns schon einen deutlichen Hinweis auf das Zulässige.

In § 99 HGB finden wir folgende Regelung:



Wenn wir das zerlegen, wird das dann sehr klar:



Man kann also frei vereinbaren, wer den Maklerlohn bezahlt (Kunde oder Versicherer)



Es gibt einen (Orts-)Handelsbrauch, der regelt, dass der Versicherer die Courtage zahlt. Dies scheidet aber bei der PKV-Optimierung aus, weil ein Versicherer für die

Verringerung seiner Einnahmen keine Courtage/Provision zahlt.



Ohne Regelung und ohne Handelsbrauch zahlen also VU und VN je die Hälfte. Alle anderen Regelungen sind zulässig, da § 99 dispositives Recht darstellt.

BDVM vs. Wolfgang Pilz

Da aber viele, die verhindern wollen, dass ein Versicherungsmakler frei und unabhängig auf Honorarbasis tätig ist, hat man die Beratung kurzerhand zur Rechtsberatung (heute Rechtsdienstleistung) erklärt und darauf verwiesen, dass für derartige Tätigkeiten eine Zulassung nach RBERG nötig sei.

So gerüstet ist dann der [Bund Deutscher Versicherungsmakler e.V.](#) (BDVM) im Jahre 1990 gegen den Kollegen Wolfgang Pilz zu Felde gezogen und wollte ihm untersagen, dass er sich von seinen Kunden, für die Beratung zu, und Betreuung von, Versicherungsverträgen eine einmalige oder auch laufende Vergütung zahlen lässt.

Dies mutete schon damals sonderbar an, weil die Großmakler (die ja alle Verbandsmitglieder waren) sämtlich unverhohlen auf Honorarbasis tätig waren. Vielleicht hätte der Kollege verstehen müssen, dass er einfach nur „zu klein“ für solch anspruchsvolle Einnahmen war.

Aber dies hatte der Kollege ignoriert und bot dem BDVM bis zum [Oberlandesgericht Stuttgart](#) mutig die Stirn. Das OLG Stuttgart wiederum erklärte in diesem Zusammenhang:



Es hat das Unterlassungsbegehren des BDVM abgewiesen. Eine Revision zum [BGH](#) hat das OLG, mit dem Hinweis, dass die Entscheidung im Einklang mit der ständigen Rechtsprechung des BGH stehe, nicht zugelassen.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag geben Stellungnahme ab

Somit sollte seit 1991 eigentlich klar sein, dass ein Makler für seine Tätigkeit jederzeit auch mit einem Privatkunden (und der VN einer PKV ist i. d. R. Privatkunde, weil er auch als Selbständiger für private Zwecke abschließt) eine gesonderte Vergütung vereinbaren kann.

Dies hat aber seither die Kritiker auch nicht davon abgehalten selbiges in Zweifel zu ziehen. Deshalb sah sich der [DIHK](#) im Jahre 2014 zu folgender Stellungnahme genötigt:

Beratung zum PKV-Tarifwechsel durch
Versicherungsvermittler

1. Tarifwechsel als Versicherungsvermittlung i. S. v. § 34d Absatz 1 Satz 1 GewO

Es gehört zum Berufsbild des Versicherungsmaklers, auch bestehende Verträge darauf zu überprüfen, ob diese dem Bedürfnis und Interesse des Versicherungsnehmers entsprechen...

2. Vergütung für eine erfolgsabhängige Tätigkeit des
Versicherungsvermittlers

Da das Versicherungsunternehmen für den Tarifwechsel keine Vergütung ausschüttet, sind die Grundsätze des Nettotarifs auf diese Fallkonstellation anwendbar...

3. Keine Rechtsdienstleistung i. S. d. RDG

Die Tätigkeit des Versicherungsmaklers unterfällt wegen § 5 RDG nicht dem Anwendungsbereich des RDG, sofern sich

seine Aufgabe auf den Tarifwechsel gemäß § 204 VVG beschränkt...

Dennoch ging die Diskussion immer weiter. Nun sollte spätestens die IDD für Klarheit gesorgt haben, in der in Artikel 19 geregelt ist:

(1) Die Mitgliedstaaten sorgen dafür, dass rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags der Versicherungsvermittler dem Kunden zumindest Folgendes mitteilt: ...

e) ob er im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag

i) auf Basis einer Gebühr arbeitet, die Vergütung also direkt vom Kunden bezahlt wird, ii) auf Basis einer Provision arbeitet, die Vergütung also in der Versicherungsprämie enthalten ist.

iii) auf Basis einer anderen Art von Vergütung arbeitet, einschließlich -wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, die im

Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag angeboten oder gewährt werden, oder

iv) auf Basis einer Kombination einer Art von Vergütung, die in den Ziffern i, ii und iii genannt ist, arbeitet.

Hieraus ergibt sich, dass jeder Vermittler selbst bestimmen kann, welche Art der Vergütung er wählt! Jeder Vermittler, das bedeutet auch der gebundene Vermittler, also der Vertreter, selbst wenn er der AO entspringt! Das ist der Wille der EU.

Und es wird auch deutlich, dass der Vermittler sich von beiden Seiten (Provision und Gebühr) vergüten lassen kann, womit wir wieder beim alten HGB angelangt wären.

Die Bundesrepublik hat dies dann mit dem „Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung weiterer Gesetze“ und der „Verordnung zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb“ in deutsches Recht umgesetzt. Und in der Verordnung finden sich dann folgende Regelungen die die Vorgaben der EU abbilden:

§ 15 Information des Versicherungsnehmers

(1) Der Gewerbetreibende hat dem Versicherungsnehmer beim ersten Geschäftskontakt folgende Angaben nach Maßgabe des § 16 Absatz 1 mitzuteilen:

...

ob er eine Beratung anbietet, die Art der Vergütung, die er im Zusammenhang mit der Vermittlung erhält, ob die Vergütung direkt vom Kunden zu zahlen ist

oder als Provision oder sonstige Vergütung in der Versicherungsprämie enthalten ist, ob er als Vergütung andere Zuwendungen erhält, ob seine Vergütung aus einer Verknüpfung der in Nummer 6 und 7 genannten Vergütungen besteht,

So ist in den genannten Quellen die Frage, ob ein Versicherungsmakler für eine PKV-Optimierung ein Honorar nehmen darf, eindeutig geregelt.

Bild: © zest_marina / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945351/darf-versicherungsmakler-fuer-pkv-optimierung-honorar-nehmen/>