

Darf ein Versicherungsmakler für eine PKV-Optimierung ein Honorar nehmen?

Aufgrund einer aktuellen Anfrage eines Lesers unseres Newsletters, wollen wir uns mit dieser Frage befassen. Vielen Dank an dieser Stelle an Herrn Fehrholz. Natürlich existieren hierzu Stellungnahmen der unterschiedlichsten Interessengruppen. Für den aufmerksamen Betrachter ist klar, dass man diese in zwei Lager teilen kann.

- a) Diejenigen, die verhindern wollen, dass Makler unabhängig von Provisionsinteressen beraten können
- b) Diejenigen, die dem Makler mehr Freiheit, Unabhängigkeit und Neutralität bescheren möchten

Zu a) gehören sicher alle die um ihre Pfründe bangen (Anwälte, Versicherungsberater, Verbraucherorganisationen, Makler die verhindern wollen, dass Kollegen auch auf Honorarbasis tätig sind usw.)

„b)“ braucht sicher nicht erläutert werden.

Wo allerdings die Standesorganisationen der Vermittler einzuordnen sind, müssen Sie selbst entscheiden.

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:

Handelsgesetzbuch § 99

„Ist unter den Parteien nichts darüber vereinbart, wer den Maklerlohn bezahlen soll, so ist er in Ermangelung eines abweichenden Ortsgebrauchs von jeder Partei zur Hälfte zu entrichten.“

Wenn wir das zerlegen, wird das dann sehr klar:

„Ist unter den Parteien nichts darüber vereinbart, wer den Maklerlohn bezahlen soll...“

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

„...so ist er in Ermangelung eines abweichenden Ortsgebrauchs...“

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 (vgl. unten auch Ausführungen des DIHK).

„...so ist er ... von jeder Partei zur Hälfte zu entrichten.“

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

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 BDVM (Bund Deutscher Versicherungsmakler) 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 OLG Stuttgart mutig die Stirn. Das [OLG Stuttgart](#) wiederum erklärte in diesem Zusammenhang:

„Wer Versicherungsmakler ist, betreibt nach einhelliger Auffassung und untrennbar voneinander auch Versicherungsberatung.“

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.

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...

Den gesamten Text finden Sie hier: [DIHK zum Tarifwechsel PKV](#)

Dennoch ging die Diskussion immer weiter. Nun sollte spätesten 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:

...

4. ob er eine Beratung anbietet,
5. die Art der Vergütung, die er im Zusammenhang mit der Vermittlung erhält,
6. ob die Vergütung direkt vom Kunden zu zahlen ist oder als Provision oder sonstige Vergütung in der Versicherungsprämie enthalten ist,
7. ob er als Vergütung andere Zuwendungen erhält,
8. ob seine Vergütung aus einer Verknüpfung der in Nummer 6 und 7 genannten Vergütungen besteht,

Das PDF finden Sie hier: [Verordnung zur Umsetzung der Richtlinie \(EU\) 2016/97](#)

Eigentlich lassen die genannten Quellen keine Fragen offen. Aber aus unserer Erfahrung ist nicht zu erwarten, dass die Vermittler nicht weiterhin gezielt desinformiert und somit in die Irre geführt werden.

Wer sich im Hinblick auf die Beantwortung solcher Fragen unsicher ist, wendet sich einfach an die Dt. Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen AG in Würzburg (PS: Wir haben keinerlei Verbindung zur Verrechnungsstelle der DVAG! Wir stehen auf Seiten der Makler und ihrer Kunden)

Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG
Randersackererstr. 51
97072 Würzburg

Tel: 0931-260828-36
Fax: 0931-260828-436

p.worell@dvvf.de
www.dvvf.de