



Offenlegungspflicht der Kosten ab 2008 - Honorarvereinbarungen als Ausweg für Versicherer und Vermittler?

Seit die Umsätze in der Lebensversicherung aufgrund der steuerlichen Änderungen geringeren Absatz finden, für bAV aus Haftungsgründen nur noch ungezillmerte Tarife zu empfehlen sind und auch die PKV-Sparte unter der schwierigen Zukunft leidet, sind den Vermittlern die bisherigen sog. Edelparten quasi weg gebrochen.

Die Absatzprobleme in den Lebensversicherungs-Sparten alleine ließen sich ja durch geänderte Strategien noch beheben, aber nun spricht man auch noch davon, dass die gewohnten Abschlusskosten in der Lebens- und privaten Krankenversicherung künftig aufgrund der geplanten Regelung in § 7 Abs. 2 VVG-R offen gelegt werden müssen.

Zusätzlich scheint alles darauf hinaus zu laufen, dass die Abschlusskosten auf größere Perioden verteilt werden. Immer wieder fällt das Schlagwort 5-Jahreszeitraum, wie wir ihn bereits aus dem AltZertG kennen. Das hat aber automatisch die unangenehme Folge, dass die Courtagen mit einer 5-jährigen Stornohaftung versehen ausbezahlt werden.

Hier stellt sich die Frage wo das hin führen soll, wenn man nicht einen entsprechenden Kompostversicherungsbestand mit hohen Folgecourtagen im Rücken hat?

„Tue wovor Du Angst hast und der Tod der Angst ist sicher“

Leo Buscaglia

Die Lösung könnte in der Flucht nach vorn liegen! Wenn die Vergütungen ab 2008 ohnehin offen gelegt werden müssen, dann ist es vielleicht lohnenswert darüber nachzudenken, ob man statt sich die Courtage vom Produktlieferanten vorgeben zu lassen, vorzugsweise mit dem Kunden die Vergütung selbst vereinbart.

Die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie hat ein weiteres Signal gegeben, denn in § 34 d Abs. 1 Satz 4 GewO ist geregelt:

„Die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis beinhaltet die Befugnis, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten.“

Damit wird eine Liberalisierung dokumentiert, die sich auch im Regierungsentwurf zum Rechtsdienstleistungsgesetz niederschlägt und noch viel größere Möglichkeiten eröffnet. An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass die vielfach kolportierte Auffassung, dass eine Beratung und Vermittlung gegen Honorar bei Verbrauchern gem. § 34 d GewO untersagt sei, eine unzulässige Auslegung darstellt.

Der § 34 d Abs. 1 Satz 4 GewO verbietet nicht die Beratung von Verbrauchern, sondern stellt klar, dass Rechtsberatung als Hauptleistung gegen Entgelt für Unternehmen/r erbracht werden darf. Sie steht dem nicht entgegen, dass eine andere gesetzliche Regelung vielleicht noch mehr gestattet. Und diese Regelung findet man bereits im bisherigen Art. 1 § 5 Rechtsberatungsgesetz. Hier ist geregelt, dass jeder Gewerbetreibende die Rechtsberatung als notwendiges Hilfsgeschäft vornehmen darf.

Im Gegensatz zur Meinung einiger Kritiker, darf sich der Makler also bereits heute, für seine Hilfsgeschäfte auch eine Vergütung versprechen lassen. So bestätigt nicht nur durch das OLG Stuttgart schon im Jahre 1990, sondern auch durch aktuellere Rechtsprechung diverser Amts- und Landgerichte. Der Einwand der Kritiker, dass dies nur Einzelurteile von lokalen Gerichten

Kontakt



Michael Hillenbrand

Inhaber

m.hillenbrand@procuero.de

procuero

Randersackerer Str. 51
97072 Würzburg

Tel.: 0931 2057678

Fax: 0931 79638422

info@procuero.de
www.procuero.de

Rödl & Partner

Kontakt



Geschäftsführer

Dr. Rödl Penstreuhand GmbH

Manfred Baier

manfred.baier@roedl.de

Dr. Rödl Penstreuhand GmbH

Äußere Sulzbacher Straße 100
90491 Nürnberg

Tel.: 0911 9193-2045

Fax: 0911 9193-2059

info@roedl.de
www.roedl.de



sein mögen, geht schon deshalb ins Leere weil sie regelmäßig den Nachweis anders lautender Rechtsprechung schuldig bleiben.

Damit brauchen sich die Versicherungsvermittler aber, wie oben bereits angedeutet, in Kürze nicht mehr auseinanderzusetzen, denn durch das neue Rechtsdienstleistungsgesetz ist im Vergleich zum RBERG eine noch viel weiter gehende Liberalisierung angedacht. Im Entwurf zum RDG wird in § 5 Abs. 1 geregelt werden, dass Rechtsberatung grundsätzlich erlaubt ist, wenn ein Zusammenhang mit dem Beruf oder Gewerbe besteht.

Dass Vermittlungsvergütungen möglich sind, hat i. Ü. das ehem. BAV bereits in den VerBAV 9/96 eingeräumt. Und der BGH im vergangenen Jahr in vier Fällen die Zulässigkeit bestätigt und den Weg aufgezeigt, wie Vergütungsvereinbarungen rechtssicher zu gestalten sind.

Allerdings soll nicht unerwähnt bleiben, dass mit dieser Liberalisierung eine hohe Verantwortung verbunden ist. Zudem löst Rechtsberatung die durch Unkundige erbracht wird, auch eine nicht zu unterschätzende Haftung aus.

Da aber Honorarvereinbarung nicht auch automatisch mit Rechtsberatung gleichzusetzen ist, sind die Vorteile vielfältig. Der Finanzdienstleister kann z. B. die Höhe seiner Vergütung selbst festlegen. Bei entsprechender Marktbeobachtung wird der Interessierte schnell feststellen, dass es seinen auf Honorarbasis tätigen Kollegen gelingt mit den Kunden Vergütungen zu vereinbaren, die deutlich über den Courtagen liegen, die die Versicherer auskehren. Außerdem unterliegt die, direkt mit dem Versicherungsnehmer vereinbarte, Vergütung auch nicht der üblichen Stornohaftung. Und deshalb

bietet sich hier auch ein Factoring an, das bei herkömmlichen Courtagen nicht möglich ist.

Auch die übliche Folgecourtage i. h. v. 1-2 % muss nicht entfallen, was den meisten Marktteilnehmern nicht geläufig ist. Auch die kann in einer Vermittlungsvergütungsvereinbarung wirksam geregelt werden, wie die Rechtsprechung zeigt.

Wenn kürzlich in einer Überschrift zu lesen war, dass das BVerfG in seinem Urteil vom 25. Juli 2005 den Schutz der Verbraucher vor die Provisionsinteressen der Vermittler gestellt hat, so stellt dies eine unzulässige Verzerrung der Sachverhalte dar. Das BVerfG hat in seinem Urteil ausgeführt, dass der Verbraucher bei vorzeitiger Beendigung des Vertrages Anspruch auf einen angemessenen Interessenausgleich hat. Das bedeutet, dass der Versicherer im Stornofalle nicht beliebig viel Geld einbehalten kann. Das Gericht hat sich mit keiner Silbe dazu geäußert, dass der Vermittler auf seine Provision/Courtage zu verzichten hat. Dies ist auch nicht einzusehen, wie ein Beispiel aus dem täglichen Leben illustriert. Wenn z. B. ein Immobilienmakler für einen Vermieter eine Wohnung vermietet und der Mieter dann die Wohnung bezieht, aber den Mietzins nicht entrichtet, muss der Makler seine Courtage von z. B. 2-3 Monatsmieten nicht zurückbezahlen. Das gilt auch dann, wenn der Mieter den Vertrag zwar unterzeichnet, aber die Wohnung gar nicht bezieht. Ebenso verhält es sich wenn ein Immobilienverkäufer einem Gebäudeeigentümer einen Käufer vermittelt und dieser Käufer den notariellen Kaufpreis nicht bezahlt. Eine Rückzahlungspflicht entsteht in allen Fällen, nach einschlägiger Rechtsprechung, nur dann, wenn die Leistung des Maklers (der Vermittlungsvorgang) selbst mangelbehaftet ist.

Die bekannte Stornohaftung gibt es in

dieser Ausprägung nur in der Versicherungswirtschaft, weil es den Versicherern gelungen ist, Abweichend vom sonstigen Handelsrecht, die Vermittler stärker in die Pflicht zu nehmen und pikanterweise, dennoch die Prämien der Kunden weitgehend einzubehalten. Das wird dann dem Kunden so erklärt, dass halt die Vertriebskosten so hoch sind. Mit der Provision oder Courtage kann das aber nicht zusammenhängen, denn die Zahl der Vermittler ja weitgehend zurück.

„Earlybird catch the worm“

Auch wenn sich die meisten Versicherungsvermittler derzeit noch nicht vorstellen können, die Vergütung offen zu legen, werden sie bald damit konfrontiert werden. Zusammenfassend überwiegen die Chancen und Vorteile deutlich. Da lohnt es sich frühzeitig tätig zu werden, sich zu informieren und vorzubereiten. Wer schlau ist, sammelt im kommenden Jahr Erfahrungen mit Honorarmodellen und ist dem Wettbewerb damit ein großes Stück voraus. Aber keine Bange das beherzigen idR höchstens 5 % des Marktes, der Rest bleibt bei seiner Meinung, dass das alles unmöglich ist. Es ist also nicht damit zu rechnen, dass sich alle Ihre Mitbewerber mit Honorarmodellen präparieren. Die fortgeschrittenen Berater oder Vermittler aber sollten jetzt beginnen.

Gerade im Bereich der betrieblichen Altersversorgung wird die Beratung immer intensiver und umfangreicher, oft auch nur im Netzwerk erledigbar. Die vielfältigen Tätigkeiten für eine professionelle Umsetzung können letztendlich langfristig wirtschaftlich nur durch Honorarberatung erledigt werden. Eine Honorarvereinbarung bietet die Möglichkeit das gesamte Leistungsspektrum, das dem Kunden geboten wird, darzustellen und sich auch leistungsgerecht honorieren zu lassen.

Und gerade hier kommt ein weiterer Vorteil zum tragen, nämlich die Umsatzsteueroption. Da der klassische Versicherungsvermittler nicht Vorsteuerabzugsberechtigt ist, wird er sich über diesen Vorteil freuen. Damit kann die Vorsteuer aus Mieten, Leasingraten, für Büromaterial etc. verrechnet werden. Fortgeschrittenen gelingt es durch die Zuweisung von direkten Kosten zu den Aufträgen 100 % der Vorsteuer zum Ansatz zu bringen. Honorarberatung hebt natürlich auch das Niveau in der Wahrnehmung durch andere Beratungsberufe, wie Steuerberater und Rechtsanwälte, die Ihre Leistungen ebenfalls auf Honorarbasis abrechnen.

– Offenlegungspflicht der Kosten ab 2008 – Honorarvereinbarungen als Chance für Versicherer?

Als ob die Versicherungswirtschaft nicht genug „Hausaufgaben“ mit der VVG-Novellierung hätte, droht doch in Gestalt des § 7 Abs. 2 VVG-R weiteres Ungemach. Dort ist geregelt, dass die gewohnten Abschlusskosten in der Lebens- und privaten Krankenversicherung künftig offen gelegt werden müssen. Obwohl bisher nicht näher definiert ist, wie und in welchem Ausmaß dies zu erfolgen hat, so zweifelt doch kaum noch ein Fachmann daran, dass dem Kunden eine wesentlich höhere Transparenz beschert wird.

So wird nun in den einschlägigen Abteilungen viel Denkleistung auf die Schadensbegrenzung verwendet, denn die Kostenbelastungen, die sich dem kundigen Betrachter durch Studium der versicherungsmathematischen Literatur leicht erschließen, sollten möglichst so nicht kommuniziert werden. Das ist auch verständlich. Welcher Hersteller oder Dienstleister lässt sich denn schon gerne in die Karten sehen. Hier drängt sich die Frage auf, ob nicht nettoisierte Tarife Abhilfe schaffen könnten.

Geregelt ist folgendes:

„§ 7 Information des Versicherungsnehmers

...

(2) Das Bundesministerium der Justiz wird ermächtigt, im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz durch Rechtsverordnung ohne Zustimmung des Bundesrates zum Zweck einer umfassenden Information des Versicherungsnehmers festzulegen,

...

2. welche weiteren Informationen dem Versicherungsnehmer bei der Lebensversicherung insbesondere über die zu erwartenden Leistungen, ihre Ermittlung und Berechnung, über eine Modellrechnung sowie über Abschluss- und Vertriebskosten, soweit eine Verrechnung mit Prämien erfolgt, und über sonstige Kosten mitzuteilen sind,“

Es ergibt sich von selbst, dass Kosten die der Versicherer nicht in das Produkt einkalkuliert auch nicht ausgewiesen werden müssen. Da ist auch deshalb so selbstverständlich es dem Versicherer nicht zuzumuten ist, dass er Kosten die er idR nicht kennt auszuweisen hat. Im Übrigen ist schon deshalb ein Ausweis obsolet, weil ja der Versicherungsnehmer selbst evtl. Honorare mit seinem Berater oder Vermittler vereinbart.

In diesem Zusammenhang ergeben sich quasi als Abfallprodukt noch eine Reihe weiterer günstiger Nebeneffekte, wie z. B.:

Keine Courtagerechnung

„Der Aufwand ist gering, das wird von der IT automatisch erledigt...“ mag der einfache Betrachter einwenden. Doch eine interessantere Dimension erhält dies, wenn man die Kosten erfasst, die durch Rückfragen der Vermittler entstehen.

Keine Courtagenvorfinanzierung

V. a. im Hinblick auf Solvency II wird dieser Aspekt von Interesse sein. Die Zillmerung, die es wohl ab 2008 in der althergebrachten Form nicht mehr geben wird, war nämlich der Schlüssel, mit der August Zillmer es gelang, die durch den Vermittlungsvorgang ausgelösten Kosten einer direkten Forderung, gegen den Versicherungsnehmer, gegenüberzustellen. Ohne dieses bedeutsame Instrument, dürften sich die Bilanzen der Versicherer verändern.

Keine uneinbringlichen Courtagerrückforderungen

Der Fall Schmidt-Tobler z. B. wäre bei Nettotarifen nicht möglich gewesen. Wenngleich sich ein solcher Fall wohl kaum wiederholen wird, so darf doch angenommen werden, dass die Position Stornorückbelastung manchen Versicherer mehr beschäftigt, als ihm lieb ist. Hier sei der Hinweis erlaubt, dass unter diesem Kostentreiber nicht nur der Ausfall selbst zu subsumieren ist, sondern auch die Kosten, die zur Prävention aufgewendet werden. So regt das BaFin, bei seinen Prüfungen, die Versicherer immer wieder an, auch unauffällige Vermittlerverbindungen regelmäßig auf deren Bonität hin zu prüfen, was zwangsläufig Kosten auslöst. Unterstellt, dass die meisten Versicherer tausende Vermittlerverbindungen pflegen, sind auch hier nennenswerte Potentiale verborgen.

Frühzeitig hohe Rückkaufswerte

Forderungen des Verbraucherschutzes nach frühzeitig hohen Rückkaufswerten kann mit sog. Netto-Tarifen leicht folgelistet werden. Die häufig diskutierte 50 %-Regel ist für jeden Versicherer sehr leicht zu erfüllen.

Leistungsstärkere Tarife

Zwangsläufig müsste sich ein Tarif der von den Abschlusskosten bereinigt ist exorbitant besser rechnen. V. a. wenn man bedenkt, dass nicht nur die, rechtmäßig gezillmerten, unmittelbaren Abschlusskosten (α^2), sondern

auch die Amortisationskosten (α^2) und die sog. Inkassokosten (β) die nicht nur für den Prämieinzug sondern auch für Betreuungsprovisionen bzw. Folgecourtagen einkalkuliert sind) zumindest zum Teil zur Verfügung stehen. Ein solcher Tarif dürfte selbst die Tarife der Direktversicherer leicht deutlich überflügeln. Denn im Gegensatz zur Auffassung mancher, ist der Tarif eines Direktversicherers natürlich ebenfalls mit erheblichen Gesteuerungskosten belastet. Hier wirken sich die mittelbaren, nicht direkt zurechenbaren, Kosten für das Marketing – die im Vergleich zu einem klassischen Vertriebsweg ungleich höher sind – aus.

Erwünschte Positivselektion

Automatisch ist zu erwarten, dass eine Positivselektion sowohl im Bezug auf die Vermittler als auch im Hinblick auf die Versicherungsnehmerklientel stattfindet. Es ist einleuchtend, dass sich die qualifizierteren Vermittler am schnellsten mit solchen offensiven Modellen beschäftigen und diese umsetzen werden.

Dgl. gilt für die Endkunden. Einen Kunden mit gehobenem Einkommen kann man für solche Modelle schneller begeistern, als den einfachen Versicherungsnehmer. Kunden die selbst über entsprechende Vermögen verfügen schrecken auch vor gehobenen Vergütungen nicht zurück, was beim einfachen Kunden eher der Fall sein dürfte. Außerdem kann ein vermögender Kunde die steuerlichen Vorteile die sich dabei ergeben – Ansatz von zusätzlichen Werbungskosten die durch die Beratungshonorare gegeben sind, deren exakte Darstellung allerdings hier den Rahmen sprengen würden – mit einem interessanteren Hebel nutzen.

In der Summe ergeben sich für den Versicherer, der sich dem Thema proaktiv nähert, außerordentliche Chancen die Mitbewerber, in Bezug auf die Kostensituation und die Leistungsstärke der Tarife, deutlich zu distanzieren. Ein strategischer Vorstoß, in dieses neue und mit hohem Potential versehene Marktsegment, ist v. a. dann von Erfolg gekrönt, wenn der Versicherer als „Lieferant“ des Beraters/Maklers auch geeignete Unterstützung in Form von Verkaufstrainings etc. mitliefert, und diese Unterstützung deutlich vor Inkrafttreten des neuen VVG anbietet, damit sich die Kunden (hier sowohl die Vermittler als auch die Versicherungsnehmer) gedanklich mit diesen Modellen anfreunden können.

Stand: 27.12.2006