

VERÖFFENTLICHUNGEN DER
HAMBURGER GESELLSCHAFT
ZUR FÖRDERUNG DES VERSICHERUNGSWESENS MBH, HAMBURG

Harald Krauß

Die Vergütung des Versicherungsmaklers im Rahmen internationaler Entwicklungen

Harald Krauß

Die Vergütung des Versicherungsmaklers im Rahmen internationaler Entwicklungen

Eine Untersuchung im Auftrag der Hamburger Gesellschaft
zur Förderung des Versicherungswesens mbH

Vorwort

Der Autor, Harald Krauß – bis 2006 langjähriger Hauptgeschäftsführer des Europäischen Verbandes der Versicherungsvermittler (BIPAR), befasst sich in der vorgelegten Arbeit mit der Vergütung von Vermittlungsdienstleistungen des Versicherungsmaklers.

Die hohe Aktualität dieser Problematik braucht kaum betont zu werden. Mit dem am 22. Mai 2007 in Kraft getretenen Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts wurde endlich auch in Deutschland die Vermittlerrichtlinie 2002/92/EG umgesetzt und das Versicherungsvermittlerwesen damit in grundlegender Weise neu geordnet. Während aber einzelne wichtige Punkte dieser Neuregelung – wie etwa die Versicherern und Vermittlern gleichermaßen auferlegten Beratungspflichten – noch mit mancherlei Zweifelsfragen einhergehen, ist unterdessen die Vergütung der Vermittlerdienste des Versicherungsmaklers durch *Courtage national* und *international* ins Gerede gekommen. Den äußeren Anstoß hierfür gaben zum einen die vom New Yorker Generalstaatsanwalt *Spitzer* eingeleiteten Ermittlungen wegen Sonderzahlungen der Versicherer an Vermittler und zum anderen die von der EU-Kommission durchgeführte Sektorenuntersuchung zur Vermittlung unternehmensbezogener Versicherungen. Diese *Sector Inquiry* macht neben Kartellfragen auch bestimmte Formen der *Courtage* (wie etwa *contingent commissions*) und z. T. auch die mangelnde Transparenz ihrer Höhe zum Gegenstand kritischer Betrachtung. Tieferer Grund für die entfachte Diskussion aber ist ohne Frage der vielfach als irritierend empfundene Umstand, dass die wirtschaftlich vom Versicherungsnehmer mit der Prämie aufgebrauchte *Courtage* üblicherweise vom Versicherer an den Makler ausbezahlt wird, der doch als Sachwalter den Versicherungsnehmer gegen jenen beraten soll.

Diese Konstellation legte in der nationalen wie internationalen Diskussion den Gedanken an eine *Vergütungsalternative in Gestalt der Honorarzahlung durch den Versicherungsnehmer* nahe, wie sie von vielen Versicherungsmaklern (so u. a. auch von AON, dem Sponsor von HGFV) in der Tat (jedenfalls *auch*) schon praktiziert wird. Die Diskussion scheint sich aber in einer Weise zuzuspitzen, die die *Courtage* zugunsten der Honorarzahlung mit einem grundsätzlichen Verdikt oder gar staatlichen Verbot belegen will, wie dies in einigen skandinavischen Ländern – mit erheblichen Auswirkungen für den Maklermarkt – bereits geschehen ist.

Vor diesem komplexen Hintergrund geht es dem Verfasser darum, die Vor- und Nachteile beider Vergütungssysteme unter Berücksichtigung internationaler

Erfahrungen kritisch zu beleuchten, für eine faire Beurteilung der Courtage zu plädieren und die Auswahl zwischen beiden Grundformen der Vergütung jedenfalls *der Vertragsfreiheit der Parteien zu überlassen*, wie es den Gesetzmäßigkeiten einer freiheitlichen Marktwirtschaft entspricht. Nach unserer Auffassung leistet der Verfasser, auch gestützt auf seine reichen internationalen Erfahrungen in der Leitung von BIPAR, einen wertvollen Diskussionsbeitrag zu der behandelten Problematik, die für die Versicherungsvermittlung von grundlegender Bedeutung ist.

Hamburg, im Dezember 2009

Der Beirat
Hamburger Gesellschaft zur Förderung
des Versicherungswesens mbH

Inhaltsübersicht

A. Einleitung	1
B. Skizze des wirtschaftlichen und rechtlichen Hintergrunds	4
C. Das Rechtsverhältnis des VM zum Kunden	12
D. Die Dienstleistungen des VM für den Versicherer und deren Vergütung	24
E. Die Rechtsposition des deutschen VM als Konsequenz der jüngsten internationalen Entwicklungen	34
F. Courtage: Der immanente Interessenkonflikt? – Internationale Entwicklungen	37
G. Der in der Courtagezahlung angelegte Interessenkonflikt und Lösungsalternativen	40
H. Lösungsansatz aus verwandtem Wirtschaftszweig?	82
I. Zusatzvergütungen des VM für Zusatzleistungen?	87
J. Steuerrechtliche Erwägungen	95
K. Der VM im Vergaberecht	105
L. Zusammenfassung und abschließende Bewertung	119
M. Ausblick	128
Anhang	133
Literaturverzeichnis	137
Abkürzungsverzeichnis	145

Inhaltsverzeichnis

A. Einleitung	1
I. Das Berufsrecht der deutschen VM im grundlegenden Wandel	1
II. Anlass und Ziel der Untersuchung	2
III. Gang der Darstellung	3
B. Skizze des wirtschaftlichen und rechtlichen Hintergrunds	4
I. Ökonomische Funktion und Bedeutung des VM im Versicherungsmarkt	4
1. Die ökonomische Funktion des VM	4
2. Wirtschaftliche Bedeutung des VM im Versicherungsmarkt	5
a. EU-Staaten	5
b. Deutschland	6
II. Das neue internationale Umfeld in rechtlicher Hinsicht: Übersicht	7
1. EU: Richtlinie zur Versicherungsvermittlung	7
a. Rechtspolitischer Hintergrund	7
b. Folgen für das Vergütungssystem der VM?	9
2. USA: Die „Spitzer“-Verfahren	10
3. EU-Wettbewerbsrecht	10
4. „Netquoting“ in Skandinavien	10
5. MIFID-Richtlinie	11
6. Belgien: Kritik der Verbraucherschützer	11
7. Aktuelle Rechtsänderungen in den traditionellen VM-Märkten	12
C. Das Rechtsverhältnis des VM zum Kunden	12
I. Die Tätigkeit des VM nach neuem deutschen Recht	12
1. Der funktionale Vermittlerbegriff der Richtlinie	12
2. Weiter oder enger Vermittlungsbegriff?	13
3. Betreuungspflicht des VM – Möglichkeiten der Pflichtenbeschränkung?	15
4. Umfang der Betreuungspflicht	16
5. Haftung bei Pflichtverletzungen – Beschränkungsmöglichkeiten	19
II. Frankreich	21
III. Die Auswahl des Versicherers	22
D. Die Dienstleistungen des VM für den Versicherer und deren Vergütung	24
I. Deutschland	24
II. Blick nach Frankreich	27

III. Beitrag des VM zur „Produktion“ des Versicherungsschutzes	28
IV. Vorläufige Bewertung der (traditionellen) Vergütungsform Courtage	30
V. Gegenbeispiel: Negative Konsequenzen einer Trennung von VM-Vergütung und Versicherungsprodukt	31
E. Die Rechtsposition des deutschen VM als Konsequenz der jüngsten internationalen Entwicklungen	34
I. Die EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung	34
1. Anwendungsbereich	35
2. Statusklarheit: Die Rechtsstellung des VM nach der Umsetzung der Richtlinie	36
F. Courtage: Der immanente Interessenkonflikt? – Internationale Entwicklungen	37
I. EU-Wettbewerbsrecht	38
II. USA: „Brokergate“	38
III. Wettbewerbsverstoß in Ungarn	39
G. Der in der Courtagezahlung angelegte Interessenkonflikt und Lösungsalternativen	40
I. Rechtmäßigkeit der VM-Vergütung durch VU	40
Nationale Gesetzgebungsinitiativen: Courtageverbot?	41
1. Skandinavien	41
2. Litauen	43
3. Bewertung eines gesetzlichen Courtageverbots	44
a. Die spezifische skandinavische Situation	44
b. Generelle Nachteile eines obligatorischen Honorarsystems	45
4. Schweiz	48
a. Der neue Gesetzentwurf	48
b. Wertung	49
5. Großbritannien	53
a. Reformvorschläge im Bereich der Lebensversicherung	53
b. Wertung	53
6. Deutschland	55
a. Neue Marktstudie fordert Änderungen des Vergütungssystems	55
b. Wertung	56
II. Beeinflussung der Versichererwahl durch Sondervergütungen?	59
1. Die Situation in den USA	60
2. Wertung	61

3. Ausblick	62
4. Zwischenergebnis	64
III. Kautelen gegen mögliche Auswüchse des Courtagesystems	65
1. Information der Öffentlichkeit	65
2. Bewertung durch die EU	66
3. Schutz des VN vor Interessenkonflikt durch Information – Offenlegungspflicht der Courtage gegenüber dem Kunden?	67
a. Ausländische Märkte	67
aa. USA/Kanada	67
bb. Großbritannien	68
cc. Holland	75
dd. Frankreich	78
ee. Andere europäische Länder: Überblick	78
b. Die Position der EU	79
c. Die deutsche Rechtslage	81
H. Lösungsansatz aus verwandtem Wirtschaftszweig?	82
I. Die Offenlegungspflicht bei Finanzdienstleistungen – Der neue Ansatz von MIFID und FRUG	82
II. Umsetzung in der Praxis	84
III. Übertragung auf den VM?	85
I. Zusatzvergütungen des VM für Zusatzleistungen?	87
I. Die Zulässigkeit der Beratung durch VM – Die neue Rechtslage	87
II. Zwischenergebnis	92
III. Die Beratung durch den VM und ihre Vergütung	93
J. Steuerrechtliche Erwägungen	95
I. Die Verankerung im Europarecht	95
II. Anwendung in Deutschland	98
1. ... auf Courtagezahlungen	98
2. ... auf Honorarberatung	99
a. Die unechte Honorarberatung	99
b. Die echte Honorarberatung	100
III. Anwendung in Frankreich	101
IV. Zusammenfassung: Beratungsleistungen und Steuerfragen	104
K. Der VM im Vergaberecht	105
I. Deutschland	106
II. Frankreich	112
III. Wertung	115

L. Zusammenfassung und abschließende Bewertung	119
I. Honorar: Konfliktvermeidung durch Transparenz	120
II. Courtage: „No cure, no pay“	120
III. Honorar: Vergütungspflicht für Betreuung nach Vertragsschluss	121
IV. Weitere Vorteile eines Courtagesystems	122
V. Besonderheiten des Versicherungssektors	122
1. Die Mitwirkung des VM bei der „Produktion“	122
2. Die Bedeutung des VM für den „Vertrieb“	123
3. Spezifische Dienstleistungen des VM für das VU	123
4. Courtage als Pauschalzahlung im Doppelrechtsverhältnis	124
5. Bewertung eines obligatorischen Honorarsystems	124
6. Courtage: Potentieller Interessenkonflikt und Verhaltensregeln	125
VI. Offenlegung des Courtagebetrags?	125
M. Ausblick	128
Anhang	133
1. Leitlinien VDVM	133
2. Mehrwertsteuerpflichtige VM-Tätigkeiten: Checkliste Frankreich	134
Literaturverzeichnis	137
Abkürzungsverzeichnis	145