

Honorarberatung durch **Versicherungsmakler**

Rechtliche Zulässigkeit der Honorarberatung

Dr. Friedbert Mordfeld

Die Informationen zum Thema „Honorarberatung“ sind verwirrend und bei oberflächlicher Lektüre wenig geeignet, die Honorarberatung zum Anlass einer Reorganisation des eigenen Betriebes zu machen. Basierend auf einer Veröffentlichung des damaligen Bundesaufsichtsamts für das Versicherungswesen (VerBAV 9/96, Seite 222 ff.) hat u. a. auch der VMV e. V. Versicherungs-Maklerverband noch 1998 dem Beratungshonorar schlechte Karten attestiert (siehe Versicherungswirtschaft 1998, Seite 1760 ff.). Richtigerweise wurde schon dort deutlich zwischen Vermittlung und Beratung differenziert. Das BAV hat sich zur grundsätzlichen Unzulässigkeit der Honorarberatung durch Versicherungsmakler mehrfach und konstant geäußert.

Nach den Vorstellung des BAV ist die Honorarberatung durch Versicherungsmakler im allgemeinen auf Grund eines Verstoßes gegen das Rechtsberatungsgesetz (RBerG) grundsätzlich unzulässig. Die eigenständige Beratung in versicherungsrechtlichen Fragen ist nur mit einer Erlaubnis nach Artikel 1 § 1, Abs. 1, Satz 2, Nr. 2 RBerG gestattet. Auf Grund einer befürchteten Interessenkollision wird diese Erlaubnis Versicherungsmaklern in der Regel nicht erteilt. Des Weiteren sei eine unabhängige und objektive Beratung in Versicherungsangelegenheiten

nur dann gewährleistet, wenn der Berater nicht zugleich Versicherungsverträge vermittelt und für diese Vermittlung vom Versicherer eine erfolgsabhängige Vergütung erhält. Des Weiteren ist eine Honorarberatung den Maklern auch nach Artikel 1, § 5 Nr. 1 RBerG nicht gestattet. Mit der Provision/Courtage, die der Vermittler vom Versicherer erhält, wird seine gesamte Tätigkeit abgegolten, wobei es auf den mit der Beratung verbundenen Aufwand nicht ankommt. Nach wie vor Gültigkeit hat auch die durch Anordnung des Reichsaufsichtsamtes vom 08.03.1934 und 05.06.1934 sowie durch Verordnung des Bundesaufsichtsamtes vom 17.08.1982 vorgenommene Regelung, nach dem es allen Vermittlern untersagt ist, den Versicherungsnehmern in irgendeiner Form Sondervergütungen zu gewähren. Rechnet der Makler jedoch seinen Honoraranspruch gegen den Versicherungsnehmer auf seinen Provisions-/Courtageanspruch gegen den Versicherer an, liegt eine Weitergabe des Vermittlerentgeldes und damit ein Verstoß gegen das aufsichtsbehördliche Provisionsabgabeverbot vor.

Die Sanktionen für Fälle unzulässiger Honorarberatung sind erheblich. Im Fall unzulässiger Honorarberatung wird die örtlich zuständige Staatsanwaltschaft tätig und dieses Verhalten kann nach § 144 a I Nr. 1 VAG als Ordnungswidrigkeit gewertet werden.

Deutlich dürfte sein, dass damit die begründeten Motive für eine Honorarberatung im Keim erstickt wären. Neben den o. g. Ausführungen sind Honorarvereinbarungen auch unter dem Aspekt verbraucher-schützender Normen vorzunehmen. Dessen ungeachtet besteht dringender Bedarf an Vereinbarungen zwischen Vermittler/Beratern und Kunden/Mandanten, die auf das Fachwissen der Makler zurückgreifen und zurückgreifen müssen aber nicht in jedem Fall Interesse und Bedarf an der Vermittlung neuer Produkte haben. Es ist daher zwingend erforderlich, die Honorarberatung zu ermöglichen und gleichzeitig dem Berater eine wirtschaftliche Basis zu schaffen.

Einem Unternehmer soll die Ausübung seines Berufes durch die Regelungen und den Inhalt des Rechtsberatungsgesetzes nicht unmöglich gemacht werden. In Artikel 1 § 5 RBerG ist geregelt, dass rechtliche Angelegenheiten in einem unmittelbaren Zusammenhang mit dem Gewerbebetrieb nicht erlaubnispflichtig sind. Bleibt es also bei einer dem Hauptgeschäft dienenden Nebentätigkeit, die ihrerseits zwingend erforderlich ist um das Hauptgeschäft des Unternehmers betreiben zu können, greift Artikel 1 § 5 Rechtsberatungsgesetz und eine Erlaubnis nach Artikel 1 § 5 RBerG ist entbehrlich.

Die Zulässigkeit der Honorarberatung durch Versicherungsmakler im Spannungsfeld zu dem Provisionsabgabeverbot ist ebenfalls lösbar. Bei der Vermittlung von abschlusskostenfreien Tarifen besteht kein Anspruch des Maklers gegen den Versicherer auf eine Vergütung. Sofern in den abschlusskostenfreien Tarifen keine Provisionen eingerechnet sind, kann der Makler auf Basis rechtlich einwandfreier Vereinbarungen, mit seinem Kunden für die Vermittlung dieser abschlusskostenfreien Produkte eine Verpflichtung zur Vergütung vereinbaren.

Die unverzichtbare Trennung zwischen Vermittlung und Beratung, die einwandfreie und vollumfängliche Aufklärung des Kunden sowie rechtlich einwandfreie und faire vertragliche Grundlagen zwischen den Beteiligten führen daher zu einer interessengerechten Lösung und Bedarfsdeckung auf beiden Seiten.

