

## VERGÜTUNG

## So lassen sich IDD-konforme Vergütungsmodelle für Versicherungsmakler in der Praxis nutzen

von Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski, Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Handels-, Wirtschafts- und Europarecht, Humboldt-Universität, Berlin

| Lange Zeit waren für Versicherungsmakler alternative Vergütungsmodelle wegen des Verbots der Zahlung von Sondervergütungen tabu. Mit der Umsetzung der IDD am 23.02.2018 hat sich das grundlegend geändert. Nun können Makler zusätzliche Vergütungsvereinbarungen mit Kunden treffen. WVM erläutert Ihnen, welche vier IDD-konformen Vergütungsmodelle Sie in der Praxis nutzen können und was Sie dabei beachten müssen. |

### Auswirkungen der IDD auf die Vergütung

Mit dem „Gesetz zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie“ (Ab-ruf-Nr. 201307) hat der Gesetzgeber die Vorgaben der IDD im deutschen Recht verankert. Spielräume eröffnen sich so für Vergütungsvereinbarungen mit Kunden, und zwar vor allem durch

- die gesetzliche Änderung zur Sondervergütung in § 34d Abs. 1 S. 6 und 7 GewO sowie § 48b VAG und
- den Verzicht auf ein Honorarannahmeverbot.

### Der neue gesetzliche Rahmen für Sondervergütungen

Das Verbot, Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen, wurde in § 34d Abs. 1 S. 6 und 7 GewO bzw. in § 48b VAG verankert und sieht zwei Ausnahmen vor. Die maßgeblichen Bestimmungen lauten:

#### ■ § 34d Abs. 1 S. 6 und 7 GewO

Einem Versicherungsvermittler ist es untersagt, Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten aus einem Versicherungsvertrag Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen. § 48b des Versicherungsaufsichtsgesetzes ist entsprechend anzuwenden.

#### ■ 48b VAG

- (1) Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern im Sinne von § 59 Absatz 1 des Versicherungsvertragsgesetzes ist es untersagt, Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten aus einem Versicherungsvertrag Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen. Dieses Verbot gilt auch für die Angestellten von Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern. Eine entgegenstehende vertragliche Vereinbarung ist unwirksam.
- (2) Eine Sondervergütung ist jede unmittelbare oder mittelbare Zuwendung neben der im Versicherungsvertrag vereinbarten Leistung, insbesondere jede
  1. vollständige oder teilweise Provisionsabgabe,
  2. sonstige Sach- oder Dienstleistung, die nicht die Versicherungsleistung betrifft,
  3. Rabattierung auf Waren oder Dienstleistungen,
 sofern sie nicht geringwertig ist. Als geringwertig gelten Belohnungen oder Geschenke zur Anbahnung oder anlässlich eines Vertragsabschlusses, soweit diese einen Gesamtwert von 15 Euro pro Versicherungsverhältnis und Kalenderjahr nicht überschreiten.

Neuregelung  
eröffnet Spielräume

(3) Nicht als Sondervergütung gilt die Gewährung von Provisionen an Versicherungsnehmer, die gleichzeitig Vermittler des betreffenden Versicherungsunternehmens sind, es sei denn, das Vermittlerverhältnis wurde nur begründet, um diesen derartige Zuwendungen für eigene Versicherungen zukommen zu lassen.

(4) Absatz 1 findet keine Anwendung, soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrags verwendet wird. § 138 Absatz 2, § 146 Absatz 2 Satz 1, § 161 Absatz 1 und § 177 Absatz 1 bleiben unberührt.

Die Neuregelungen eröffnen Ihnen Vergütungsspielräume:

- Geringwertige Sondervergütungen sind zulässig, wenn sie die Anbahnung oder den Abschluss eines Versicherungsvertrags belohnen und 15 Euro je Kunde, Vertrag und Jahr nicht überschreiten (§ 48b Abs. 2 VAG).
- Sondervergütungen sind auch zulässig, wenn sie verwendet werden, um dauerhaft die Leistung des vermittelten Vertrags zu erhöhen oder die Prämie des vermittelten Vertrags zu reduzieren (§ 48b Abs. 4 VAG).

**PRAXISTIPP** | Sie dürfen Ihre Courtage verwenden, um bei einem vermittelten Vertrag dauerhaft die Leistung zu erhöhen oder die Prämie zu reduzieren.

#### Keine Honorarannahmeverbot

Der deutsche Gesetzgeber hat sich nach langen Diskussionen dazu durchgegrungen, folgenden geplanten Satz zu streichen: „Der Versicherungsvermittler darf sich seine Tätigkeit unmittelbar oder mittelbar nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen“. Damit hat er die bisherige Rechtsprechung des BGH bestätigt, wonach auch Makler Vergütungsvereinbarungen direkt mit dem Kunden treffen dürfen (BGH, Urteil vom 12.03.2014, Az. VI ZR 95/13, Az. 133301, Urteil vom 05.06.2014, Az. III ZR 575/13, Abruf-Nr. 199944).

**Wichtig** | Durch diese Grundentscheidung des Gesetzgebers wird die Möglichkeit der Honorarberatung deutlich gefördert und Maklern erlaubt.

**PRAXISTIPP** | Daraus folgt für Sie als Makler, dass Sie

- Nettopolicen anbieten und für Ihre Beratung ein Honorar vereinbaren dürfen;
- Bruttopolicen anbieten und mit Kunden Mischmodelle vereinbaren dürfen.

### Vergütungsmodelle nach IDD

Insgesamt dürften künftig folgende vier Vergütungsmodelle relevant werden.

#### Vergütungsmodell 1: Gesamte Courtage geht an VN

Sie können eine Vereinbarung mit Ihrem Kunden schließen, wonach Sie ihm Ihre gesamte Courtage dauerhaft und vollständig weitergeben, um die Prämie zu reduzieren. Im Gegenzug vereinbaren Sie mit dem Kunden ein Honorar. Die Vereinbarung muss sich auf den vermittelten Vertrag beziehen und dauerhaft sein – es genügt also bei laufenden Prämien nicht, nur die erste Prämie zu reduzieren.

Makler darf Honorar  
mit Kunden  
vereinbaren

Gesamte Courtage  
an VN

Für die Umsetzung des Vergütungsmodells haben Sie 2 Möglichkeiten:

1. Sie können die Vereinbarung dem Versicherer als Bote des Kunden zuleiten und den Versicherer bitten, die fällig werdende Prämie mit Ihrer Courtage zu verrechnen.
2. Sie können die Vereinbarung aber auch im Verhältnis mit Ihrem Kunden erfüllen, indem dieser die Prämie im vollen Umfang an den Versicherer zahlt und Sie ihm (zeitnah) die versprochene Courtage erstatten.

Makler erstattet  
Courtage an Kunden

### ■ Beispiel

Makler A erhält eine Courtage von 100 Euro für einen Versicherungsvertrag. Er vereinbart mit Kunde K, die 100 Euro dauerhaft an K abzugeben, um die Prämie zu reduzieren. Im Gegenzug vereinbart A mit K ein Honorar über 90 Euro.

- Möglichkeit 1: A leitet als Bote des K dem Versicherer die Vereinbarung zu und bittet ihn, die fällig werdende Prämie mit seiner Courtage zu verrechnen. Die Honorarrechnung schickt A an K.
- Möglichkeit 2: K zahlt die Prämie im vollen Umfang an den Versicherer, im Gegenzug erstattet A (zeitnah) dem K die versprochene Courtage. Die Honorarrechnung schickt A an K.

### Vergütungsmodell 2: Teil der Courtage geht an VN

Sie können mit Ihrem Kunden vereinbaren, dass Sie einen Teil Ihrer Courtage an ihn weitergeben und den anderen Teil behalten, um die Prämie zu reduzieren. Dieser andere Teil ist „quasi“ das vereinbarte Honorar. Die Vereinbarung muss sich auch hier auf den vermittelten Vertrag beziehen und dauerhaft sein. Es genügt also bei laufenden Prämien nicht, nur die erste zu reduzieren.

Modell 2 und 3:  
Teil der Courtage  
an VN

### Vergütungsmodell 3: Teil der Courtage geht an VN + Honorarvereinbarung

Um bei einem vermittelten Vertrag dauerhaft die Prämie zu reduzieren, können Sie auch einen Teil der Courtage behalten und den Rest an Ihren Kunden auskehren. Darüber hinaus können Sie dann mit dem Kunden ein Honorar vereinbaren. Dieser Weg entspricht einer Kombination aus Modell 1 und 2. Ein solches Mischmodell ist zulässig (§ 99 HGB). Der Regelfall sieht eine 50-prozentige Teilung der anfallenden Courtage vor.

### ■ Beispiel

Die Courtage beträgt 100 Euro. Makler A gibt 50 Euro dauerhaft zur Prämienreduktion an Kunde B ab. B zahlt ein Honorar für die Beratung in Höhe von 100 Euro. A erhält insgesamt 150 Euro.

**PRAXISTIPP** | Das Modell macht Ihre Leistungen transparent:

- Für die bloße Vermittlung des Vertrags gegenüber dem Versicherer entsteht die Courtage, die Sie sich mit dem Kunden hälftig teilen.
- Für die Beratungsleistung, die Ihr Kunde allein in Anspruch nimmt, wird „spitz“ abgerechnet, und zwar auf der Grundlage der dafür benötigten Zeit.

Aufwand für  
Vermittlung und  
Beratung honorieren  
lassen

Zahlen  
kommunizieren

Neuen § 48a Abs.1  
VAG beachten

Kunden über  
Courtage- und  
Honorarhöhe  
informieren

#### Vergütungsmodell 4: Keine Courtage an VN + Honorarvereinbarung

Sie können auch die volle Courtage vom Versicherer nehmen. Zusätzlich vereinbaren Sie ein Vermittlungshonorar mit dem Kunden für die Fälle, in denen die Courtage den Aufwand für Ihre Beratungszeit nicht deckt. Ferner können Sie mit dem Kunden eine Jahres- oder Monatshonorierung für die Betreuung vereinbaren. Auch die Schadensabwicklung für den Kunden gegen Honorar ist zulässig.

#### Umsetzung der Vergütungsmodelle

Vereinbaren Sie mit Ihrem Kunden eines der Vergütungsmodelle, beschränken Sie sich nicht mehr darauf, ausschließlich vom Versicherer vergütet zu werden. In dem Fall müssen Sie Ihrem Kunden

- die Höhe der Courtage vom Versicherer und
- die Höhe des zusätzlich von ihm zu zahlenden Honorars mitteilen (Transparenzgebot, § 307 Abs. 1 BGB).

**Wichtig |** Wie genau Sie Ihre Kunden beim ersten Geschäftskontakt informieren müssen, ergibt sich aus dem neuen § 15 Versicherungsvermittlungsverordnung. Diese liegt im Moment im Entwurf vor. Der Bundesrat hat am 27.09.2018 zugestimmt. Der Bundesrat muss noch zustimmen (Entwurf vom 02.07.2018, Abruf-Nr. 205040).

#### Sittenwidrigkeit beachten

Erst dann, wenn Ihr Kunde die Ihnen zufließende Honorierung in Euro und Cent kennt, kann er beurteilen, ob Sie ihm die Vergütung wert sind. Außerdem können Sie nur so ausschließen, dass die Vergütungsvereinbarung nicht sittenwidrig ist.

**PRAXISTIPP |** Es gibt zwar keine Wuchergrenze für die Höhe des Honorars. In der Rechtsprechung hat sich aber durchgesetzt, dass Honorierungen, die ca. 40 Prozent der Gesamtprämie ausmachen, mit § 138 BGB nicht mehr zu vereinbaren und folglich nichtig sind.

#### Kein Interessenkonflikt durch Vergütungsmischmodelle

Sie müssen – wie Versicherer und gebundene Vertreter auch – im bestmöglichen Interesse der Kunden handeln (§ 48a Abs.1 VAG). Das bedeutet, durch die Vertriebsvergütung darf kein Anreiz geschaffen werden, einem Kunden eine Versicherung zu empfehlen, obwohl es eine den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechende Versicherung gäbe.

**PRAXISTIPP |** Mit einer (gemischten) Vergütungsvereinbarung können Sie das bestmögliche Interesse des Kunden jedenfalls dann nicht verletzen, wenn Ihr Kunde genau erfährt,

- wie viel Courtage Sie vom Versicherer erhalten und
- welchen Betrag er als Honorar zuzahlen muss,

sodass die Art und Weise und die Höhe der Honorierung für Ihren Kunden klar und verständlich wird.