VERGÜTUNG/HONORAR

So können Sie zusätzliche Einnahmen in Zeiten gesunkener Abschlusscourtagen generieren

| In Zeiten weiter sinkender Courtagen stehen viele Versicherungsmakler vor der Frage, wie sie zusätzliche Einnahmen beim Kunden für ihre Leistungen generieren können. WVM zeigt die Möglichkeiten auf. |

Aktuelle Situation bei Versicherungsmaklern

Rahmen für Courtagen ...

Versicherungsmakler sehen sich immer neuen und schärferen Reglementierungen ausgesetzt. Das betrifft insbesondere die Courtagehöhen. Das Gesetz zur Umsetzung der IDD zum 23.02.2018 und die 2018 anstehende Evaluierung des LVRG sind Beispiele dafür, in welchem engen Rahmen sich die Courtageregelungen der Makler bewegen.

... und Vergütungen wird enger

Der im Rahmen der Umsetzung der IDD eingeführte § 48a Abs. 1 VAG-neu nimmt den allgemeinen Grundsatz aus Art. 17 Abs. 3 der IDD auf. Er setzt künftig der „Vertriebsvergütung" Grenzen, was Bonussysteme und Incentives der Versicherer angeht: Vergütungsanreize von Versicherern dürfen nicht zum Nachteil des Kunden gehen. Die Vertriebsvergütung von Versicherern darf nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln, kollidieren.

Das Positive an der Umsetzung der IDD: Künftig ist das Provisionsabgabeverbot gesetzlich geregelt. Danach ist es Vermittlern und Versicherern grundsätzlich verboten, Provisionen (Sondervergütungen) an Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten zu gewähren oder zu versprechen (§ 34d Abs. 1 S. 4 und 5 GewO-neu; § 48b VAG-neu).

Wichtig | Das impliziert im Umkehrschluss, dass Provisionszahlungen an Vermittler nach wie vor erlaubt sind. Courtagen bzw. die erlaubte Vereinnahmung von gesonderten Entgelten gegenüber Nichtverbrauchern (§ 34d Abs. 1 S. 6 GewO-alt und neu) bleiben ebenfalls unangetastet. Die bisher bekannten Einnahmemöglichkeiten der Versicherungsmakler bleiben also erhalten. Allerdings drohen die Courtagehöhen weiter zu sinken.

Zusatzeinnahmen für Makler

Mit Einnahmen in Form von Aufwendungsersatz und Einnahmen aus kaufmännischen Dienstleistungen können Sie ein Stück weit gegensteuern.

Aufwendungsersatz des Maklers

Ein Anspruch auf Aufwendungsersatz ergibt sich aus § 652 Abs. 2 BGB: Aufwendungen sind Ihnen als Makler nur zu ersetzen, wenn es vereinbart ist. Dies gilt auch dann, wenn ein Vertrag (also der Hauptvertrag, z. B. Versicherungsvertrag) nicht zustande kommt.

Aufwendungen – ja oder nein

Aufwendungen sind Vermögensopfer, die Sie als beauftragter Makler zum Zweck der Ausführung des Auftrags freiwillig oder auf Weisung des Auftraggebers (Kunde) machen, ferner solche, die sich als notwendige Folge der Auftragsausführung ergeben.

Das können Sie sich erstatten lassen

- Unter Aufwendungen fallen alle Ausgaben, die der Auftraggeber (Kunde) selbst hätte tragen müssen, wenn er anstelle des Maklers tätig geworden wäre. Das sind z. B. Fahrt- bzw. Reisekosten, Informationsbeschaffungskosten und Portogebühren.

- Keine Aufwendungen sind die eigene Arbeitskraft und Tätigkeit, die Sie zur Ausführung des Auftrags aufwenden. Auch ein dadurch eventuell entstandener Verdienstausfall aufgrund einer anderweitig nicht durchgeführten Maklertätigkeit ist nicht erstattungsfähig; ebenso wenig die normale Abnutzung Ihrer Sachen infolge der Auftragsausführung. Das alles folgt aus der grundsätzlichen Unentgeltlichkeit des Auftrags im Sinne von § 670 BGB (Palandt, BGB, 76. Aufl., München 2017, § 670, Rz. 2 f.).

Honorarvereinbarung bei Unternehmerkunden nutzen

PRAXISHINWEISE | Sie dürfen ein verstecktes Honorar oder verkapptes Courtageversprechen nicht als Aufwendungsersatz deklarieren. Bei Unternehmerkunden ist das ohnehin nicht nötig. Denn außerhalb der Versicherungsvermittlung dürfen Sie bei diesen für die erlaubte rechtliche Beratung nach § 34d Abs. 1 S. 4 GewO bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen (auch künftig) ein gesondertes Entgelt verlangen. Und zwar auf Basis einer zuvor geschlossenen Honorarvereinbarung. Individualvereinbarungen in Bezug auf Ihre Aufwendungen können Sie zusätzlich sowohl mit Ihren Unternehmer- als auch mit Ihren Privatkunden schließen. Das tun sie am besten schriftlich.

Umsatzsteuerbefreiung auch für Aufwendungsersatz

Die Umsatzsteuerbefreiung nach § 4 Nr. 11 UStG für Versicherungsvermittler greift auch, wenn der Vermittler für eine bestimmte Tätigkeit Aufwendungsersatz erhält (Rau/Dürrwächter, UStG, 8. Aufl., Köln 1998, § 4 Nr. 11, Rz. 13).

Kaufmännische Dienstleistungen

Versicherungsmakler dürfen als Gewerbetreibende kaufmännische Dienstleistungen, die keine Versicherungsberatung darstellen, gegen Honorar erbringen. Das gilt auch gegenüber Privatkunden.

Kaufmännische Dienstleistungen gegen Honorar

Nach einer Entscheidung des LG Kiel (Urteil vom 19.10.1988, Az. 14 O 192/88; Abruf-Nr. 073214) sind das unter anderem:

Rein kaufmännische Dienstleistungen

- Sichten und Ordnen von Versicherungsunterlagen des Kunden
- Erstellen eines Versicherungsstatus für den Kunden ohne Bewertung der Versicherungsbedingungen
- Beratung des Kunden über betriebswirtschaftliche und personalpolitische Auswirkungen einer betrieblichen Altersversorgung
- Analysieren und Bewerten vorhandener Risiken

- Bewerten von Geschäfts- und Produktionsabläufen im Sinne einer Abhängigkeitsanalyse für die Betriebsunterbrechungsversicherung
- Ermitteln des entgangenen Gewinns und der fortlaufenden Kosten zur Festlegung der Versicherungssumme für eine Betriebsunterbrechungsversicherung

Mit der Courtage abgegoltene Dienstleistungen

Tätigkeiten in Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherungen

Etwas anderes gilt für Dienstleistungen des Maklers, die der Vermittlung von Versicherungen und der damit verbundenen Beratung dienen. Für diese Tätigkeiten kann der Makler kein Honorar verlangen, weil sie mit der Courtage abgegolten sind. Das gilt z. B. für folgende Leistungen des Maklers:

- Erstellen von Preisvergleichen zu den bestehenden Versicherungsverträgen unter Berücksichtigung der individuellen Vertragskonditionen
- Prüfen des Versicherungsbedarfs und Analysieren des Risikos unter Berücksichtigung des individuellen Bedarfs des Kunden
- Prüfen bestehender Versicherungsverträge des Kunden im Hinblick auf etwaige Doppelversicherung
- Untersuchung des Versicherungsmarkts, Auswahl und Einholen des für das jeweilige Risiko günstigen Versicherungsschutzes
- Beratung über Nebenpflichten zu dem Versicherungsvertrag
- Vorbereiten und Einreichen von Antragsunterlagen und Deckungsnoten im Einvernehmen mit dem Versicherungsnehmer
- Führen der Verhandlungen mit Versicherer über Vertragskonditionen
- Prüfen der Prämienrechnung

Wichtig | Das Schwierige bei einer Abwägung ist, dass die Grenzen der nach § 34d Abs. 1 S. 4 GewO zulässigen bzw. unzulässigen Honorarberatung fließend sein können. Es kommt also immer auf den konkreten Einzelfall an.

Keine Umsatzsteuerbefreiung für kaufmännische Dienstleistungen

Kaufmännische Dienstleistungen müssen als nicht berufstypisch im Sinne des Umsatzsteuergesetzes angesehen werden. Sie unterliegen somit der Umsatzsteuerpflicht.

Kleinunternehmerregelung prüfen

PRAXISHINWEIS | Sie können die Umsatzsteuerpflicht vermeiden, indem Sie die Kleinunternehmerregelung nutzen. Umsatzsteuerlich sind Sie Kleinunternehmer, wenn der Gesamtumsatz Ihrer umsatzsteuerpflichtigen Geschäfte im vorangegangenen Kalenderjahr 17.500 Euro nicht überstiegen hat, im laufenden Kalenderjahr 50.000 Euro voraussichtlich nicht übersteigen wird und Sie nicht ausdrücklich auf die Anwendung der Kleinunternehmerregelung verzichtet haben (§ 19 UStG).

↘ WEITERFÜHRENDE HINWEISE

- Beitrag „Aufwendungsersatz: Sofern vereinbart, nie mehr kostenlos arbeiten!“, WVM 2/2015, Seite 7 → Abruf-Nr. 43065324 und Beitrag „Dienstleistungen gegen Honorar unter bestimmten Voraussetzungen zulässig“, WVM 12/2014, Seite 3 → Abruf-Nr. 43065326
- Rechnungsmuster für die Honorarberatung → Abruf-Nr. 44966444
- Mustervertrag „Honorarberatung beim Versicherungsmakler“ → Abruf-Nr. 44370245
- Checkliste „Umsatzsteuer: Sind Sie (noch) Kleinunternehmer?“ → Abruf-Nr. 43495882

IHR PLUS IM NETZ
Mehr zum Thema auf wvm.iww.de