



Institut für Versicherungswissenschaft  
an der Universität zu Köln

Abteilung A: Versicherungswirtschaft

**Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen  
im Privatkundengeschäft**

Stand: 11.02.2011

Prof. Dr. Matthias Beenken  
Dipl.-Wirt. Math. Bernhard Brühl  
Prof. Dr. Petra Pohlmann  
Prof. Dr. Heinrich R. Schradin  
Rechtsanwältin Nina Schroeder  
Dr. Sabine Wende

Mitteilung

1/2011

## **Inhaltsverzeichnis**

1. Einleitung.....	1
2. Begriffsdefinitionen .....	2
3. Rechtsrahmen für alternative Vergütungssysteme bei Versicherungsprodukten (Nettotarife und Honorarberatung).....	3
3.1 <i>Allgemeines</i> .....	3
3.2 <i>Versicherungsberater</i> .....	4
3.3 <i>Versicherungsmakler</i> .....	5
3.3.1 <i>Honorarberatung</i> .....	5
3.3.2 <i>Honorarvermittlung</i> .....	5
3.3.2.1 <i>Provisionsabgabeverbot</i> .....	5
3.3.2.2 <i>Nettotarife</i> .....	7
3.4 <i>Versicherungsvertreter</i> .....	8
4. Forschungsfragen .....	9
5. Untersuchungsdesign.....	9
6. Stichprobenbeschreibung.....	10
7. Ergebnisse .....	11
7.1 <i>Aktuelles Angebot an Nettotarifen</i> .....	11
7.2 <i>Geplantes Angebot an Nettotarifen</i> .....	13
7.3 <i>Entwicklung der Bedeutung von Nettotarifen</i> .....	13
7.4 <i>Auswirkungen einer Veränderung der Vergütungsformen</i> .....	14
8. Fazit und Ausblick auf Forschungsfragen.....	16
Literatur .....	18

## **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Anzahl der Versicherungskonzerne mit Nettotarifen.....	11
Abbildung 2: Bedeutungsentwicklung von Nettotarifen für die Honorarvermittlung ..	14

## **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Einschätzung der Auswirkung der Honorarvergütung.....	16
--	----

## 1. Einleitung

Die Finanzkrise hat in der Versicherungswirtschaft eine Diskussion darüber ausgelöst, ob Fehlanreize durch die traditionell vom Versicherungsunternehmen geschulte sowie erfolgsabhängig und umsatzbezogen gezahlte Vergütung von Versicherungsvermittlern mitursächlich sind für eine teilweise falsche Versorgung der Bevölkerung und für Milliardenschäden durch vorzeitig abgebrochene Versicherungsverträge. Diese These wurde insbesondere in einer viel beachteten Studie des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) vertreten und eine Trennung von Beratung und Verkauf durch Förderung der sogenannten Honorarberatung als Lösung dargestellt<sup>1</sup>. Dies wurde in der Folge durch ein Thesenpapier des BMELV unterstrichen, in dem eine Finanzberatung ohne primäre Vertriebsanreize, eine Offenlegung der Vergütungsstruktur sowie ein eigenes Berufsbild eines Honorarberaters/unabhängigen Finanzberaters gefordert werden<sup>2</sup>.

Die Diskussion über die sogenannte Honorarberatung leidet unter fehlender Begriffsklarheit. Der Begriff Honorarberatung wird teilweise als Vergütung einer Beratungsleistung ohne Vermittlungsabsicht, teilweise als Vergütung einer kombinierten Beratungs- und Vermittlungsleistung<sup>3</sup> oder sogar als Ausfallhonorar im Fall vergeblicher Vermittlungsbemühungen<sup>4</sup> verstanden. Aus diesem Grund haben die Universität zu Köln, die Westfälische Wilhelms-Universität Münster sowie die Fachhochschule Dortmund ein gemeinsames Forschungsprojekt „Auswirkungen von Nettotarifen und Honorarberatung bei Versicherungsunternehmen auf die Marktteilnehmer“ gestartet, um eine Begriffsklärung zu leisten und die Auswirkungen auf die Marktparteien im Markt der Versicherungsvermittlung zu untersuchen.

Nur wenn die Versicherungsunternehmen als Anbieter spezielle Versicherungstarife für die Vermittlung gegen Honorar (Nettotarife) anbieten, ist die vom BMELV beabsichtigte Änderung der Vergütungsstrukturen im Markt der Versicherungsvermittlung nicht möglich, zumindest unter den im nächsten Kapitel im Überblick dargestellten, derzeit gegebenen rechtlichen Rahmenbedingungen.

Ziel der hier vorliegenden Untersuchung ist es, eine Lücke in der bisherigen Forschung zu schließen. Es soll zunächst ein Überblick über das gegenwärtig bestehen-

---

<sup>1</sup> Vgl. Habschick/Evers 2008, S. 9, S. 152.

<sup>2</sup> BMELV-Thesenpapier 2009.

<sup>3</sup> Vgl. VerBAV 9/96, 222; Umhau 2003, S. 77.

<sup>4</sup> Vgl. Zinnert 2008, S. 363.

de Angebot an Nettotarifen erlangt werden. Außerdem soll die Einstellung der Versicherungsunternehmen zu alternativen Vergütungssystemen sowie die Meinung zu den erwarteten Änderungen durch alternative Vergütungssysteme ergründet werden.

## 2. Begriffsdefinitionen

Unter *Honorarberatung* wird hier eine Beratung eines Kunden über Versicherungen verstanden, die einen Beratungserfolg zum Ziel hat.<sup>5</sup> Die Beratung erfolgt gegen Honorar.

Demgegenüber hat *Honorarvermittlung* einen Vermittlungserfolg zum Ziel, die Beratung wird zur unselbstständigen Nebenleistung der Hauptleistung Vermittlung.<sup>6</sup> Die Vermittlung erfolgt gegen Honorar.

Der Beratungserfolg meint die den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entsprechende Beantwortung fachlicher Fragen in Zusammenhang mit dem Bedarf an und der Auswahl von Versicherungsprodukten einschließlich bestimmter Kapitalanlageprodukte. Der Beratungserfolg umfasst außerdem die Beantwortung von Fragen der Erfüllung, Durchführung, Beendigung und Abwicklung von Versicherungsverträgen.

Der Vermittlungserfolg hingegen ist der den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entsprechende Abschluss und die Aufrechterhaltung bzw. Verlängerung von Versicherungs- oder auch Kapitalanlageprodukten. Problematisch ist, dass nicht in jedem Fall von vornherein feststeht, ob ein Beratungs- oder ein Vermittlungserfolg angestrebt wird. Am Anfang steht stets ein Beratungsanlass<sup>7</sup>.

Auch für den Begriff *Nettotarif* gibt es kein einheitliches Verständnis. Das ehemalige Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BAV) beschrieb Nettotarife als „abschlusskostenfreie Tarife, in die namentlich keine Provision eingerechnet wird“<sup>8</sup>. Dieser Definition wird hier jedoch nicht gefolgt, da Nettotarife durchaus Abschluss-

---

<sup>5</sup> Unter dem Begriff der Honorarberatung werden in der versicherungsrechtlichen Literatur verschiedene Sachverhalte eingeordnet: rechtliche Beratung gegen separates Honorar ohne und mit Bezug zu einer Versicherungsvermittlung sowie damit einhergehend die rechtliche Beratung gegen Honorar als Haupt- oder Neben-/Annexleistung,

<sup>6</sup> In Gesetz und Rechtsprechung wird der Begriff der Honorarvermittlung nicht verwendet, auch in der juristischen Literatur findet sich kein gefestigter Begriff der Honorarvermittlung, vielmehr wird teilweise von rechtlicher Beratung gegen Honorar als Annextätigkeit bei angestrebter Versicherungsvermittlung gesprochen.

<sup>7</sup> Vgl. auch § 61 Abs. 1 VVG.

<sup>8</sup> Vgl. VerBAV 9/96, 222; so auch BGH, 20.01.2005, III ZR 251/04 juris-Rdz. 1 = BGHZ 162, 67= VersR 2005, 406.

kosten enthalten können, soweit diese beispielsweise für Verwaltung anfallen<sup>9</sup>. Nach unserem Verständnis ist ein Nettotarif ein Tarif, der weder Provisions- oder Courtagekosten, noch mit diesen im Zusammenhang stehende Kosten enthält.

### **3. Rechtsrahmen für alternative Vergütungssysteme bei Versicherungsprodukten (Nettotarife und Honorarberatung)**

Die vom BMELV geforderte Trennung von Beratung und Verkauf ist bei Versicherungsprodukten nach der heutigen Rechtslage nicht vollumfänglich ohne rechtliche Unsicherheiten möglich.

#### **3.1 Allgemeines**

Ein Grund für die rechtlichen Unwägbarkeiten ergibt sich aus der Nähe der Beratung über Versicherungen zur Rechtsberatung. Versicherungsvermittlung und Versicherungsberatung umfassen notwendigerweise auch Rechtsberatung<sup>10</sup>.

Eine solche *rechtsberatende Tätigkeit*, die eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert, ist als Rechtsdienstleistung nach den §§ 2, 3 RDG erlaubnispflichtig. Rechtssuchende sollen vor unqualifiziertem Rechtsrat geschützt werden<sup>11</sup>.

Im Bereich des Versicherungsvertriebs sind in diesem Zusammenhang

- §§ 34 d, 34 e GewO und
- § 5 RDG

von Bedeutung.

Die aufgeführten Bestimmungen der Gewerbeordnung regeln Rechtsdienstleistungsbefugnisse der Versicherungsmakler und Versicherungsberater.

Über die Rechtsdienstleistungsbefugnisse der GewO hinaus ist für Versicherungsmakler, -berater und auch Versicherungsvertreter § 5 RDG maßgeblich<sup>12</sup>. Nach § 5 Abs. 1 RDG sind Rechtsdienstleistungen erlaubt, die als Nebenleistung erbracht werden und zum eigentlichen Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören. Damit sind solche

---

<sup>9</sup> Vgl. Koch 2007, S. 248ff; Karle, VersR 2000, 426.

<sup>10</sup> Vgl. § 2 Abs. 1 RDG; Baumann 2010, § 59 S. 724, Rn. 22, 24, m.w.N. aus der Rspr.; Matusche-Beckmann 2009, S. 313, Rn. 240; Zinnert 2008, S. 45.

<sup>11</sup> Vgl. § 1 Abs. 1 RDG.

<sup>12</sup> Vgl. Kleine-Cosack 2008, S. 158 ff. Rn. 54 ff.

rechtsberatenden Tätigkeiten gemeint, ohne die die Tätigkeitsausübung nicht möglich wäre.<sup>13</sup>

Entscheidend ist also, ob die Rechtsberatung durch einen Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler oder Versicherungsberater als Haupt- oder Nebenleistung erbracht wird und ob für die Rechtsberatung als Haupttätigkeit eine entsprechende spezialgesetzliche Grundlage besteht<sup>14</sup>.

### **3.2 Versicherungsberater**

Der *Versicherungsberater* wird in § 59 Abs. 4 VVG definiert. Danach ist Versicherungsberater,

- „wer gewerbsmäßig Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall berät oder gegenüber dem Versicherer außergerichtlich vertritt, ohne von einem Versicherer einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein“.

Inhaltsgleich wird der Versicherungsberater auch in § 34 e Abs. 1 GewO definiert.<sup>15</sup> Bereits nach seiner gesetzlichen Definition erbringt der Versicherungsberater seine Beratungsleistung als Hauptleistung. Hierzu bedarf er der Erlaubnis nach § 34 e GewO. Diese enthält eine besondere Rechtsdienstleistungsbefugnis, sodass der Versicherungsberater in Einklang mit dem RDG rechtsberatend tätig wird, sofern er auch im Rahmen der Befugnis des § 34 e GewO tätig wird. Der Versicherungsberater erbringt seine Beratungsleistung stets unabhängig von einem Vermittlungserfolg und wird von dem Versicherungsnehmer durch ein Honorar vergütet.<sup>16</sup>

Derzeit gibt es in Deutschland nur rund 184 zugelassene Versicherungsberater, gegenüber 258.556 Versicherungsvermittlern (Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler)<sup>17</sup>. Diese Zahlen zeigen, dass nur eine geringe Nachfrage nach einer Honorarberatung im Marktsegment Versicherungen besteht.

---

<sup>13</sup> Vgl. Baumann 2010, § 59 S. 725, Rn. 24.

<sup>14</sup> Die Abgrenzung von Haupt- zu Annextätigkeiten ist mit Blick auf die nunmehr in §§ 60, 61 VVG gesetzlich geregelten Beratungspflichten erneut in die rechtliche Diskussion geraten und noch nicht abschließend geklärt.

<sup>15</sup> Vgl. Reiff 2010, S. 1629 Rn. 68; Gamm/Sohn, 2007, S. 32; Baumann 2008, S. 243 Rn. 16.

<sup>16</sup> Vgl. Neuhäuser 2009, S. 339 Rn. 3.

<sup>17</sup> Vgl. DIHK, Registrierungen im Versicherungsvermittlerregister, Stand 30.9.2010, <http://www.dihk.de/download.php?dload=http://www.dihk.de/inhalt/themen/rechtundfairplay/gewerberecht/versicherungsvermittler/zahlen.pdf> (2.12.2010).

### **3.3 Versicherungsmakler**

Nach der Definition des § 59 Abs. 3 S. 1 VVG ist Versicherungsmakler im Sinne des VVG,

- „wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder Versicherungsvertreter damit betraut zu sein.“

Der Versicherungsmakler unterliegt der Erlaubnispflicht nach § 34 d Abs. 1 GewO.

#### **3.3.1 Honorarberatung**

Nach § 34 d Abs. 1 S. 4 GewO enthält die Gewerbeerlaubnis des Versicherungsmaklers neben der Vermittlungsbefugnis im Allgemeinen weiter die

- „Befugnis, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten; diese Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen in den Fällen, in denen der Versicherungsmakler das Unternehmen berät.“<sup>18</sup>

Das bedeutet, dass Versicherungsmakler aufgrund ihrer Gewerbeerlaubnis jedenfalls gegenüber Unternehmern und im Belegschaftsgeschäft als Honorarberater tätig werden dürfen. Nicht abschließend geklärt ist dagegen, ob der Versicherungsmakler über den Wortlaut der Norm hinaus auch allgemein zur Honorarberatung gegenüber Verbrauchern befugt ist und welche rechtlichen Konsequenzen eine etwaige unzulässige Honorarberatung nach sich zieht<sup>19</sup>.

#### **3.3.2 Honorarvermittlung**

##### **3.3.2.1 Provisionsabgabeverbot**

*Versicherungsmaklern* ist faktisch die Tätigkeit als *Honorarvermittler* nur eingeschränkt möglich. Insbesondere sind Versicherungsmakler nicht autonom in der Vergütungsgestaltung, soweit hierdurch das sogenannte *Provisionsabgabeverbot* berührt wird (§ 81 Abs. 2 S. 4 VAG). Ursprünglich war es Sinn und Zweck des Provisionsabgabeverbots, die Verwaltungskosten der Versicherungsunternehmen zu regu-

---

<sup>18</sup> Die Erweiterung der Befugnis zur Beratung gegen gesondertes Entgelt um den Adressatenkreis der Belegschaft beratender Unternehmen erfolgte durch das Dritte Mittelstandsentlastungsgesetz vom 17.03.2009.

<sup>19</sup> Zur Frage der Zulässigkeit der Honorarberatung führen u.a. aus: Baumann 2010; Schwintowski 2009, S. 1335; Ruttloff 2009; Lensing 2009.

lieren und eine Kostenexplosion zu verhindern.<sup>20</sup> Diese Normbegründung wird jedoch inzwischen abgelehnt, da nach den praktischen Erfahrungen der Aufsichtsbehörden eine Kostenregulierung auf diesem Wege nicht effektiv erreicht werden kann.<sup>21</sup> Deswegen wird heute davon ausgegangen, dass das Provisionsabgabeverbot zur Sicherstellung einer Gleichbehandlung von Kunden dient, indem verhindert werden soll, dass einzelne Kunden durch ihre Nachfragemacht und ihr Verhandlungsgeschick Provisionsteilungen aushandeln können, die zu Provisionsnachforderungen des Vermittlers gegenüber dem Versicherer und damit zur Prämienerrhöhungen für das gesamte Versichertenkollektiv führen<sup>22</sup>. Ob und inwieweit diese abgeänderte Begründung tragbar ist, ist jedoch seit langem sehr umstritten. Die überwiegende Ansicht führt den modifizierten Begründungsansatz auf ein überholtes Verständnis von Markt und Wettbewerb zurück<sup>23</sup>. Gegen den Gleichbehandlungsgrundsatz als Grund für § 81 Abs. 2 S. 4 VAG spreche vor allem die wettbewerbshemmende Wirkung eines Provisionsabgabeverbots, die dem Grundgedanken einer freien Marktwirtschaft widerspreche. Denn die Aufsichtsbehörde könne einerseits die Prämienkalkulation nicht im gleichen Maße wie die beteiligten Akteure überblicken. Andererseits sei es nicht Aufgabe des Staates bzw. der Versicherungsaufsichtsbehörde, eine Preisgerechtigkeit zu garantieren. Sinnvoller sei es, auf die Missbrauchsgefahr einer Monopolstellung mit den Mitteln des Kartellrechts zu begegnen.<sup>24</sup> Trotz dieser Bedenken hat sich der Gesetzgeber aus Gründen des Verbraucherschutzes und der Markttransparenz sowie wegen der finanziellen Interessen der Versicherungsvermittler für eine Aufrechterhaltung des § 81 Abs. 2 S. 4 VAG entschieden.<sup>25</sup>

Problematisch ist weiterhin, inwiefern das Provisionsabgabeverbot mit dem europäischen Kartellrecht vereinbar ist. Der EuGH hat im Jahr 1993 im Fall *Meng* entschieden, dass das Provisionsabgabeverbot den Art.3 lit. f, 5 II, 85 EWGV (jetzt Art.101 AEUV) nicht entgegen steht, soweit ein Zusammenhang mit einem von Art.85 I EWGV a.F. (Art. 101 AEUV) erfassten Verhalten fehlt, d.h. dieser Regelung keine wettbewerbsbeschränkende Absprache vorausgeht.<sup>26</sup> Diese Interpretation hat auch der BGH übernommen und § 81 Abs. 2 S. 4 VAG daher in Bezug auf die Schadens-

---

<sup>20</sup> Prölss/ Schmidt/Kollhosser, VAG, § 81 Rdnr.71.

<sup>21</sup> Prölss/ Schmidt/Kollhosser, VAG, § 81 Rdnr.71.

<sup>22</sup> Vgl. Baumann 1998, S. 328 ff.; Zinnert 2008, S. 331 ff.

<sup>23</sup> Vgl. Focht 2009, S. 24; Traub 1995, S. 157 f.; Nell/Karten 1994, S. 402-404; Fahr/Kaulbach/Bähr, VAG § 81 Rdnr.36; Prölss/ Schmidt/Kollhosser, VAG, § 81 Rdnr.71.

<sup>24</sup> Prölss/ Schmidt/Kollhosser, VAG, § 81 Rdnr.71.

<sup>25</sup> Dreher, VersR 1995, 1, 2; BGH, r+s 2004, 383, 383.

<sup>26</sup> EuGH, NJW 1994, 1717, 1717 f.,

und Krankenversicherung als anwendbar angesehen.<sup>27</sup> Teilweise wird das *Meng-Urteil* in der Literatur aber auch so interpretiert, dass das deutsche Provisionsabgabeverbot zumindest im Bereich der Lebensversicherung mit dem europäischen Kartellrecht unvereinbar sei, da bei der Lebensversicherung private Absprachen vorangingen.<sup>28</sup> Zudem wird auch die Verfassungsmäßigkeit des Verbots bezweifelt.<sup>29</sup>

Durch das – wie geschildert auf unsicherem rechtlichen Grund stehende – Provisionsabgabeverbot ist nicht nur die direkte Abgabe von Courtagen an den Versicherungsnehmer verboten, sondern es sind auch die Verrechnung von Courtage- und Honoraransprüchen oder die Berechnung eines Anteils an einer jährlichen Prämien-einsparung als Honorar für eine Versicherungsanalyse als Umgehungstatbestände ausgeschlossen.<sup>30</sup> Ein liberaleres Verständnis des Verbots konnte sich bisher nicht durchsetzen.<sup>31</sup>

### **3.3.2.2 Nettotarife**

Als einzige Ausnahme wurde durch das BAV zuletzt in VerBAV 9/96, 222 die Vermittlung von Nettotarifen gegen Honorar als zulässig anerkannt, wobei das BAV den Nettotarif entgegen der hier vertretenen Begriffsbestimmung als abschlusskostenfreien Tarif definiert. Auch der Bundesgerichtshof hat sich für die Zulässigkeit der Vermittlung von Versicherungen mit Nettotarifen gegen ein von dem Versicherungsnehmer zu entrichtendes Honorar ausgesprochen<sup>32</sup>. Im Falle des Nettotarifs bestehe „der auf Gewohnheitsrecht oder ständiger Übung beruhende Courtageanspruch des Maklers gegen den Versicherer“ nicht. Vielmehr komme § 652 BGB zur Anwendung, wonach die Courtage vom Versicherungsnehmer zu entrichten ist<sup>33</sup>.

Die heutige Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat sich gegenüber einem Maklerverband auf dessen ausdrückliche Nachfrage, ob die in VerBAV

---

<sup>27</sup> BGH, r+s 2004, 383, 383.

<sup>28</sup> Dreher, VersR 1995, 1, 4 f.; Dreher, VersR 2001, 1, 2 ff.; a.A. Prölss/ Schmidt/Kollhosser, VAG, § 81 Rdnr.96 .

<sup>29</sup> Dreher, VersR 2001, 1, 9 f.

<sup>30</sup> Vgl. Zinnert 2008, S. 366. Demgegenüber vertrat beispielsweise Baumann 1998, S. 338 ff., eine weitaus liberalere Ansicht, indem er auf die Absicht des Versicherungsmaklers abstellt. So hält er das Provisionsabgabeverbot für insoweit nicht anwendbar, als der Honorarmakler lediglich darauf abzielt, erfolgsunabhängig sein Vergütungsinteresse zu befriedigen. Richtet sich die Absicht des Maklers dagegen auf die Vereinbarung eines „Dumping-Honorars“, so wird diese vom Provisionsabgabeverbot erfasst. Diese liberalere Ansicht hat sich aber bislang nicht durchgesetzt.

<sup>31</sup> S. die vorige Fußnote.

<sup>32</sup> Gefestigte Rspr. nach BGH, Urteil vom 14.06.2007, III ZR 269/06, juris-Rdz. 7 = VersR 2007, 1127 m.w.N. aus Rspr. und Lit.

<sup>33</sup> Vgl. BGH, Urteil vom 20.01.2005, III ZR 251/04, juris-Rdz. 22 = VersR 2005, 406 dargestellt von Lortz, NJW 2005, 1757 f.

9/96, 222 geäußerte Ansicht weiterhin Gültigkeit besitzt, dahingehend geäußert, dass die damalige Ansicht vor dem Hintergrund des neuen Vermittlerrechts neu zu bewerten sei, die BaFin sich hierfür aber nicht für zuständig ansehe<sup>34</sup>. Vielmehr liegt die Zuständigkeit nun bei den Industrie- und Handelskammern. Auch der BGH hatte bisher nicht auf der Grundlage des neuen Rechts über die Vermittlung von Nettotarifen gegen Honorar zu entscheiden<sup>35</sup>. Daher besteht ein gewisses Rechtsrisiko für diejenigen Versicherungsmakler, die Nettotarife gegen Honorar vermitteln. Für das Fortbestehen der Gültigkeit der früheren Ansicht des BAV spricht, dass nicht ersichtlich ist, dass der Gesetzgeber die Berufsausübung des Versicherungsmaklers durch die Gesetzesänderungen beschränken wollte.

Hervorzuheben ist zudem, dass auch in dem Fall der Vermittlung von Versicherungen mit Nettotarifen der Honoraranspruch stets erfolgsabhängig ist und das Honorar nur für den Fall des Eintritts des Vermittlungserfolgs vereinbart werden darf<sup>36</sup>.

### **3.4 Versicherungsvertreter**

Nach der Definition des § 59 Abs. 2 VVG, ist Versicherungsvertreter im Sinne des VVG,

- „wer von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.“

Sofern der Vertrag zwischen Versicherungsvertreter und Versicherer dies zulässt, kann auch ein *Versicherungsvertreter* in Einklang mit § 5 RDG Beratung gegen Honorar erbringen, soweit es sich dabei um eine Nebenleistung zu seiner Tätigkeit handelt<sup>37</sup>.

Ob darüber hinaus für den Versicherungsvertreter eine Tätigkeit als Honorarvermittler oder Honorarberater in Frage kommt, ist vor dem Hintergrund eines aufkommenden unauflösbaren Interessenkonflikts zwischen seinen Vertragspflichten gegenüber

---

<sup>34</sup> Vgl. Beenken 2008.

<sup>35</sup> Die frühere Rechtsprechung des BGH hat das OLG Frankfurt in dem Beschluss vom 11.02.2009, 7 U 38/08, juris-LS 1, bestätigt, wobei unbekannt ist in welchem Jahr sich der zugrunde liegende Sachverhalt abspielte. Jüngst haben sich auch das AG Krefeld, Urteil vom 24.06.2010, 5 C 277/09, und das AG Köln, Urteil vom 03.11.2010, 118 C 186/10, juris-Rdz. 13 der früheren Rechtsprechung des BGH zum Nettotarif angeschlossen, unklar ist, ob die Urteile rechtskräftig sind.

<sup>36</sup> Vgl. Baumann 2010, § 59 S. 725 Rn. 26 ff.; Zinnert 2008, S. 368.

<sup>37</sup> Vgl. Schwintowski 2009, S. 1335; Zinnert 2008, S. 364; Die Abgrenzung von Haupt- zu Annextätigkeiten ist mit Blick auf die nunmehr in §§ 60, 61 VVG gesetzlich geregelten Beratungspflichten erneut in die rechtliche Diskussion geraten und noch nicht abschließend geklärt.

dem Versicherer aus dem Vertretervertrag und den Pflichten aus einem Honorarvertrag mit dem Kunden eher zweifelhaft.

#### **4. Forschungsfragen**

Zunächst soll eine Untersuchung klären

- welches Angebot an Nettotarifen seitens der Versicherungsunternehmen besteht oder in Planung ist,
- welche Arten von Nettotarifen angeboten werden,
- welche Bedeutung der Honorarvermittlung bisher im Vergleich zur Courtage-/Provisionsvermittlung zukommt,
- welche Bedeutung die Honorarvermittlung aus Sicht der Versicherer künftig haben wird,
- wie die Versicherer mögliche Auswirkungen auf die Marktparteien einschätzen.

Damit handelt es sich um eine explorative, empirische Untersuchung, die Vorstufe für weitergehende Forschungsfragen sein kann.

Weiter soll den bereits aufgezeigten offenen Rechtsfragen, insbesondere der Frage nach der Zulässigkeit der Honorarberatung von Verbrauchern durch Versicherungsmakler, nachgegangen werden.

#### **5. Untersuchungsdesign**

Es wurde im Zeitraum Juni/Juli 2010 eine schriftliche Befragung von 186 persönlichen Ansprechpartnern von in Deutschland tätigen Versicherungsunternehmen durchgeführt. Als Basis diente der Presseverteiler der deutschen Onlinepublikation VersicherungsJournal, über den soweit vorhanden die Pressesprecher oder sonst die für die Öffentlichkeitsarbeit verantwortlichen Vorstände der Versicherungsunternehmen erreicht werden.

## 6. Stichprobenbeschreibung

Insgesamt konnten Fragebogen für 49 Versicherungsunternehmen bzw. Versicherungsgruppen ausgewertet werden. Die darin vertretenen Versicherungsunternehmen repräsentieren folgende Marktanteile<sup>38</sup>:

- 66,0 Prozent Lebensversicherung,
- 77,4 Prozent Krankenversicherung,
- 64,7 Prozent Kompositversicherung,
- 67,8 Prozent gesamt.

Der erreichte Marktanteil insgesamt ist für den Untersuchungszweck sehr hoch.

Unter den antwortenden Unternehmen dominieren solche mit dem Vertriebsweg Versicherungsmakler, was angesichts der in Kapitel 4 beschriebenen rechtlichen Einschränkungen für alternative Vergütungssysteme verständlich ist. Im Folgenden muss jedoch einschränkend von einer Repräsentativität der Stichprobe nicht für die gesamte Versicherungsbranche, sondern ausschließlich derjenigen Unternehmen ausgegangen werden, die sich beim Vertrieb ausschließlich auf Versicherungsvertreter – in der Regel Ausschließlichkeitsvertreter – stützen.

Die in der Stichprobe vertretenen Versicherungsunternehmen arbeiten mit folgenden Vertriebswegen (Mehrfachnennungen):

- 93 Prozent Versicherungsmakler,
- 59 Prozent Mehrfachvertreter,
- 54 Prozent Ausschließlichkeitsvertreter,
- 46 Prozent Direktvertrieb,
- 33 Prozent Vertrieb über angestellte Vermittler,
- 41 Prozent sonstige Vertriebswege, worunter aber durchweg Ausprägungen der zuvor genannten Vertriebswege verstanden wurden, beispielsweise Banken oder Strukturvertriebe.

---

<sup>38</sup> Basis: KIVI-Datenbank, gebuchte Bruttoprämien 2009.

## 7. Ergebnisse

### 7.1 Aktuelles Angebot an Nettotarifen

Insgesamt bieten 30 Prozent (N=15) der befragten Versicherer Nettotarife für die Honorarvermittlung an.

Gewichtet nach Marktanteil sind es jedoch in der Stichprobe nur 19 Prozent Anteil. Dieser Effekt ist vor allem auf die Allianz Deutschland AG zurückzuführen. Es kann daher kein Rückschluss gezogen werden, dass vor allem kleinere Versicherer Nettotarife anbieten. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass kleinere Versicherungsunternehmen aufgrund ihrer Wachstumsstrategien alternativen Vergütungssystemen aufgeschlossener gegenüber stehen.

Am häufigsten werden Nettotarife von Lebensversicherern angeboten (30,3 Prozent Anteil der teilnehmenden Lebensversicherer), am zweithäufigsten von Kompositversicherern (15,4 Prozent), gar nicht von Krankenversicherern. Die absoluten Zahlen sind in Abbildung 1 dargestellt.

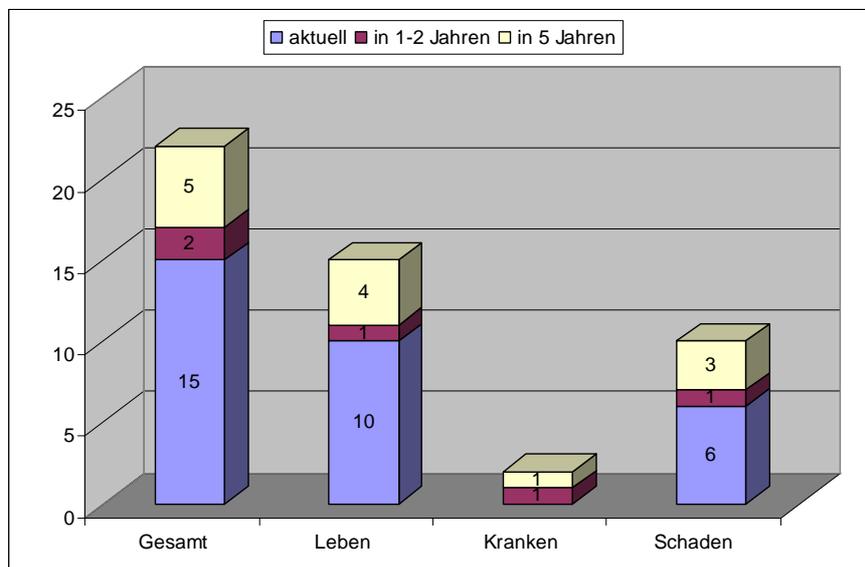


Abbildung 1: Anzahl der Versicherungskonzerne mit Nettotarifen

Der hohe Anteil bei den Lebensversicherern dürfte verschiedene Ursachen haben. Eine davon ist, dass in der Lebensversicherung keine Versicherungssteuerproblematik auftritt. In Deutschland wird nur in der Kompositversicherung Versicherungssteuer erhoben. Die „Nettoisierung“, also das Herausrechnen von Provisionen und provisiionsbezogenen Kosten aus einem Versicherungstarif führt zu einer Reduzierung der

Berechnungsbasis für die Versicherungsteuer, mithin zu einer Verkürzung derselben. Dies wird von den Finanzbehörden derzeit tendenziell als Umgehungstatbestand eingestuft, mit Ausnahme von Großverträgen ab 150.000 Euro Jahresprämieeinnahme. Eine weitere Ursache dürfte sein, dass die Lebensversicherung aufgrund ihrer traditionell hohen Bedeutung diskontierter Einmalvergütungen für den Abschluss und den dabei entstehenden, hohen Summen im besonderen Fokus des Verbraucherschutzes steht. Zudem reduzieren Abschlusskosten direkt die Vertragsrendite, weshalb bei kapitalbildenden Versicherungsprodukten ein besonderes Interesse des Kunden an einer Kenntnis der Kosten sowie an deren Verhandelbarkeit unterstellt werden kann.

Von den 15 Versicherern, die Nettotarife anbieten, bieten sieben Gesellschaften Tarife an, aus denen nur die Courtagen herausgerechnet wurden und neun Tarife, aus denen alle courtage-/provisionsbezogenen Kosten herausgerechnet wurden (eine Doppelnennung). Nur in einem Fall werden zusätzliche Zuwendungen an die Vermittler von Nettotarifen (IT-Kosten) gewährt.

Der aus Nettotarifen erzielte Prämienanteil im Neugeschäft ist bis auf eine Ausnahme eines kleineren Versicherungsunternehmens mit 70% Prämienanteil durchweg minimal. Er liegt im ungewichteten Durchschnitt der Versicherer bei 5,5 Prozent, ohne den erwähnten Versicherer bei nur 1,3 Prozent.

Bezogen auf die Gesamtstichprobe erreichen die Nettotarife sogar nur einen Anteil von 2,6 Promille am gesamten Neugeschäft.

Speziell für Industrie- oder Firmenkunden bieten zwölf der befragten Versicherer Nettotarife in der Lebens- und elf Versicherer in der Kompositversicherung an.

Zusammenfassend gibt es nur ein sehr eingeschränktes Angebot an Nettotarifen. Versicherungsmakler stehen in einem Konflikt mit der gesetzlichen Anforderung einer ausgewogenen Marktuntersuchung und entsprechenden Beratungsgrundlage (§ 60 Abs. 1 VVG), sofern sie nicht auch auf Courtagetarife zurückgreifen. Das wiederum führt dazu, dass sie entweder kein durchgängiges Honorarmodell anbieten können oder gegen das Provisionsabgabeverbot durch Aufrechnungserklärung der Honorargegen die Courtageforderung verstoßen müssen.

Die bisherige Nachfrage nach Nettotarifen ist zu vernachlässigen. Offen ist die Frage, ob die Ursache in der geringen Nachfrage seitens der Kunden bzw. ihrer Makler oder

im geringen Angebot seitens der Versicherer zu suchen ist. Zu vermuten ist, dass beide Effekte dabei eine Rolle spielen.

## **7.2 Geplantes Angebot an Nettotarifen**

Zehn Versicherer planen kurzfristig in den nächsten ein bis zwei Jahren, entweder erstmals (zwei Versicherer) oder ein erweitertes Angebot an Nettotarifen einzuführen (siehe Abbildung 1).

Zwölf Versicherer planen langfristig (Zeithorizont ca. fünf Jahre), entweder erstmals (sieben Versicherer) oder ein erweitertes Angebot an Nettotarifen einzuführen.

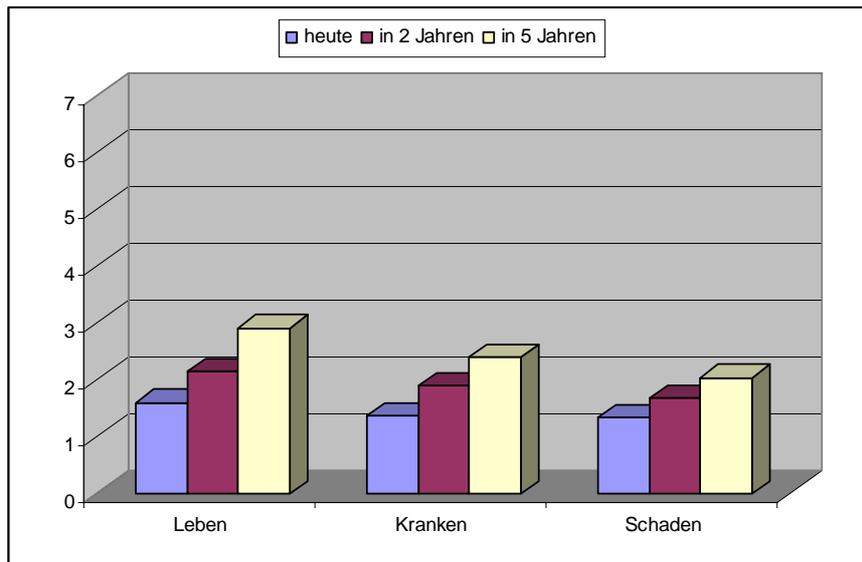
Eine leichte Mehrheit der Versicherer plant, Tarife zu entwickeln, aus denen alle courtage-/ provisionsbezogenen Kosten herausgerechnet sind.

Das derzeit noch knappe Angebot an Nettotarifen wird sich erkennbar in den nächsten Jahren verbessern. Insgesamt werden etwa 45 Prozent der Versicherer langfristig Nettotarife anbieten, sofern die Befragten ihre Pläne umsetzen. Angesichts der geringen Marktbedeutung der Nettotarife ist dies mit beachtlichen unternehmerischen Risiken verbunden. Möglicherweise ist ein Motiv für diese Versicherer, im Sinne einer Markteintrittsstrategie als Early Follower nach den derzeitigen Pionieren in den Markt einzutreten, um bei einem späteren Erfolg an diesem zu partizipieren.

Die Unsicherheit darüber, was genau ein „Nettotarif“ ist, ist im Markt erkennbar groß. Hier sollte der Gesetzgeber für entsprechende Klarheit beispielsweise in den Kalkulationsvorschriften sorgen. Dies könnte die Angebotslage spürbar weiter verbessern.

## **7.3 Entwicklung der Bedeutung von Nettotarifen**

Die Versicherer schätzen die Bedeutung von Nettotarifen aktuell analog der tatsächlichen Marktanteile als unbedeutend ein. Auf der siebenteiligen Skala mit 1=keine Bedeutung bis 7=sehr hohe Bedeutung werden die Tarife heute mit zwischen 1,3 (Komposit) und 1,6 (Leben) eingeschätzt. Die Bedeutung steigt aber nach Ansicht der Versicherer im Zeitablauf deutlich an. Sie erreicht langfristig (in fünf Jahren) im Mittel von zwischen 2,0 (Komposit) bis zu 2,9 (Lebensversicherung) und 2,4 (Krankenversicherung). Naturgemäß steigt die Unsicherheit mit zunehmender Dauer, ablesbar an der deutlich ansteigenden Standardabweichung bei den Einschätzungen. Zusammenfassend sind diese Werte in Abbildung 2 dargestellt.



**Abbildung 2: Bedeutungsentwicklung von Nettotarifen für die Honorarvermittlung (1 = keine Bedeutung, 7 = hohe Bedeutung)**

Offenbar richten sich die Versicherer mehrheitlich darauf ein, dass langfristig Nettotarife vor allem in den Personenversicherungszweigen eine Marktposition erreichen werden, bei der ein Versicherer zur Erhaltung seiner Wettbewerbsposition ein eigenes Angebot entwickeln muss. In der Kompositversicherung wird dagegen auch in Zukunft nur eine geringe Marktbedeutung erwartet.

#### **7.4 Auswirkungen einer Veränderung der Vergütungsformen**

Die Versicherer erwarten mehrheitlich nicht, dass sie durch den Einsatz von Honorartarifen steuernden Einfluss auf die Versicherungsmakler verlieren.

Mehrheitlich lehnen die Versicherer ab, auch Versicherungsvertretern die Honorarvermittlung zuzugestehen. Vertreter könnten allerdings in Wettbewerbsnachteile geraten, wenn sie keine Nettotarife anbieten können, weil Versicherungsmakler dann optisch günstigere Tarife anbieten könnten. Diese Gefahr schätzen sie jedoch überwiegend als gering ein.

Beim Provisionsabgabeverbot sind die Versicherer sich uneinig, ob dieses dem Verbraucherschutz dient oder nicht. Das könnte ein Hinweis darauf sein, dass die Versicherer nicht mehr einhellig hinter dieser Wettbewerbsbeschränkung stehen. Die Versicherer lehnen allerdings mehrheitlich die Meinung ab, dass die Vermittlung gegen Honorar dem Verbraucherschutz dient. Eine erhöhte Transparenz durch Honorare sehen die Versicherer tendenziell nicht gewährleistet.

Eine leichte Mehrheit der Versicherer glaubt, dass die Honorarberatung/-vermittlung nur für besonders vermögende Kunden geeignet ist. Allerdings gehen die Einschätzungen auch noch relativ weit auseinander, was für Unsicherheit in der Bewertung spricht.

Die Versicherer sehen tendenziell den Bedarf, eine Honorarordnung zu erlassen, damit unerfahrene Kunden nicht übervorteilt werden. Ähnlich schätzen die Versicherer mehrheitlich die Frage, wer Vergütungsschuldner ist, für die Beratungsqualität als unerheblich sein. Die Meinungen gehen im Detail aber erkennbar auseinander.

Sehr weit auseinander gehen die Meinungen zu der Frage, ob ein gleichzeitiges Erheben von Honorar und Courtage möglich sein soll. Hier gibt es im Markt Minderheitsmeinungen, dass Vermittlern übergangsweise beides erlaubt sein müsse. Die Tendenz geht aber eher in Richtung eines Verbots.

Wenig Unterstützung erhalten die Versicherungsmakler von den Versicherern für ihre Forderung, dass die Rechtsberatungserlaubnis auch auf Verbraucher ausgedehnt werden sollte, wodurch die Vergütungsgestaltung im Privatkundengeschäft durch ein kombiniertes Angebot von Honorarberatung sowie Honorar- oder Courtagevermittlung erheblich flexibilisiert werden könnte. Uneinig sind sich die Versicherer auch in der Frage, ob Vermittler eine Quersubventionierung im gegenwärtigen Courtage-Vergütungssystem benötigen, um ihre Existenz zu sichern.

Tendenziell erwarten die Versicherer, dass der Gesetzgeber die Versicherungssteuereinnahmen schützen wird, wenn diese durch Nettotarife unterhöhlt werden, was in der Kompositversicherung gegeben ist. Die Unsicherheit der Befragten in diesem Punkt ist aber erkennbar groß. Ähnliches gilt für das Risiko, dass der Gesetzgeber eine Umgehung der Vorgaben zur Verteilung der Abschlusskosten in der Lebensversicherung verhindern wird.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich die Versicherer im Detail über die vielfältigen Auswirkungen eines veränderten Vergütungssystems noch nicht im Klaren sind. Es gibt keine generelle Verweigerungshaltung gegenüber Honorarsystemen, aber erkennbare Skepsis, vor allem gegenüber behaupteten Vorteilen für den Verbraucherschutz. Dies überrascht aus Perspektive der Versicherer jedoch nicht. Überraschend ist dagegen dass der Verlust an Steuerungswirkung gegenüber den Maklern sowie der Wettbewerbsnachteil der Vertreter gegenüber Honorarmaklern mit Nettotariften tendenziell nicht als ein größeres Problem eingestuft wird.

Alle Antworten sind noch einmal in Tabelle 1 zusammengefasst.

	Anzahl	Mittelwert (Skala 1-7)	Standardabweichung	Top Box (Bewertung 6, 7)	Bottom Box (Bewertung 1, 2)
Durch den vermehrten Einsatz von Honorartarifen verliert der Versicherer steuernden Einfluss auf die Makler.	43	3,1	1,8	12%	43%
Auch Versicherungsvertreter sollten gegen Honorar vermitteln dürfen.	43	3,2	2,4	26%	56%
Das Provisionsabgabeverbot dient dem Verbraucherschutz.	43	3,9	2,5	37%	42%
Vermittlung gegen Honorar dient dem Verbraucherschutz.	43	2,6	1,5	5%	51%
Honorare erhöhen die Transparenz der Vergütungen im Vermittlungsmarkt.	43	3,5	2,2	28%	42%
Honorarberatung ist nur für besonders vermögende Kunden geeignet.	43	4,3	2,0	33%	23%
Für Honorarberatung ist eine Gebührenordnung erforderlich, um eine Übervorteilung unerfahrener Kunden zu verhindern.	43	4,7	2,1	44%	23%
Die Frage, wer der Vergütungsschuldner sein sollte, hat keinen Einfluss auf die Beratungsqualität.	43	4,6	2,0	40%	19%
Die Vermittlung gegen Honorar wird den Wettbewerbsdruck auf die Ausschließlichkeit erhöhen.	43	3,3	1,8	16%	30%
Gleichzeitiges Vermitteln gegen Courtage und gegen Honorar sollte untersagt werden.	43	4,6	2,4	49%	35%
Mischmodelle aus Courtage und Honorar sollen für eine bestimmte Übergangszeit möglich sein.	43	3,1	2,0	14%	44%
Die Rechtsberatungserlaubnis in Versicherungsangelegenheiten für Versicherungsmakler sollte auf Verbraucher ausgedehnt werden.	43	3,2	2,2	21%	49%
Die Vermittlerbetriebe sind ohne eine Quersubventionierung günstiger Versicherungsprodukte mit geringer Provision/Courtage durch solche mit hoher Provision/Courtage in ihrer Existenz gefährdet.	43	3,9	2,0	28%	33%
Der Gesetzgeber wird eine Reduzierung der Versicherungsteuer durch Honorartarife in der Kompositversicherung verhindern.	43	4,1	1,9	26%	26%
Der Gesetzgeber wird eine Umgehung der Verteilung der Abschlusskosten in der Lebensversicherung auf 5 Jahre mittels Honorarvereinbarungen unterbinden.	43	3,6	1,8	16%	28%

**Tabelle 1: Einschätzung der Auswirkung der Honorarvergütung**

## 8. Fazit und Ausblick auf Forschungsfragen

Der Verbraucherschutz drängt in Deutschland auf eine Trennung von Beratung und Verkauf in der Annahme, dass dies die Qualität der Beratung zu Versicherungsprodukten, aber auch anderen Finanzprodukten steigert. Dies geht auf anreiztheoretische Überlegungen zurück, wonach das Verhalten der Versicherungsvermittler durch

die Versicherungsunternehmen über die Vergütung gelenkt wird. Als Alternative zur traditionellen Provision/Courtage ist das Honorar zwar bekannt. Aber der Einsatz dieser alternativen Vergütungsform ist aus rechtlicher Sicht nicht abschließend geklärt. Die Versicherungsberatung in Gestalt der Honorarberatung ist nur einem eingeschränkten Personenkreis erlaubt. Dabei sind u.a. die Vorschriften des RDG, des VAG und die spezialgesetzlichen Regelungen der GewO zu beachten. Insbesondere ist ein potentieller Konflikt mit dem Provisionsabgabeverbot zu beachten, das allerdings seinerseits auf unsicherer rechtlicher Grundlage steht. Nach derzeitiger, noch herrschender Auslegung des Verbots folgt aus ihm, dass nur Nettotarife gegen Honorar vermittelt werden dürfen. Damit ist die Honorarvermittlung darauf angewiesen, dass solche Tarife angeboten werden.

Das Angebot an Nettotarif für die Honorarvermittlung ist bisher jedoch noch sehr gering. Faktisch besteht damit derzeit noch keine Wahlfreiheit für einen Versicherungsmakler, vollständig von der Courtage- zur Honorarvermittlung und -beratung zu wechseln. Der Markt der Versicherungsvermittlung ist damit in Bezug auf die Verhandlung des Preises der Vermittlerleistung nicht hinreichend funktionsfähig. Allerdings ist ein Umdenken der Versicherungsunternehmen erkennbar, in den nächsten Jahren ist eine deutliche Vergrößerung des Angebots zu erwarten.

Auch der Anteil der Nettotarife am gesamten Vermittlungsvolumen ist derzeit noch zu vernachlässigen. Versicherer, die solche Tarife entwickeln, riskieren, dass es auch von Kundenseite keine hinreichende Nachfrage gibt.

Die Auswirkungen auf den Markt der Versicherungsvermittlung durch alternative Vergütungssysteme werden derzeit noch sehr unterschiedlich eingeschätzt. Dies spiegelt Unsicherheit und mangelnde Erfahrung der Anbieter wider, die traditionell gewöhnt sind, über den dominierenden Ausschließlichkeitsvertrieb die Preise für die Versicherungsvermittlung festlegen zu können.

Die Untersuchung lässt verschiedene Forschungsfragen offen. Unklar ist, zu welchen Teilen das geringe Vermittlungsvolumen an Nettotarif auf eine fehlende Nachfrage seitens der Kunden oder auf fehlendes Interesse der Anbieter an einer Aufgabe der Verhandlungshoheit über Vergütungen zurückzuführen ist. Dementsprechend kann die Untersuchung auch nicht die Frage nach den Marktchancen für ein breites Angebot an Nettotarif beantworten. Der Begriff des Nettotarif bleibt weiterhin unklar, gesetzliche Klarstellungen wären wünschenswert. Zu klären ist weiter, welche ge-

setzlichen Regelungen angepasst werden müssen, um eine Ausbreitung alternativer Vergütungssysteme zu ermöglichen. Schließlich bleibt die Frage offen, ob die Trennung von Beratung und Verkauf sowie die individuelle Verhandlung von Honoraren mit dem Kunden im Interesse des Versicherungsmaklers liegt und welche ökonomischen Auswirkungen dies auf sein Geschäftsmodell hat.

## Literatur

- Baumann, Frank: *Versicherungsvermittlung durch Versicherungsmakler*, Band 44 Münsteraner Reihe, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 1998.
- Baumann, Frank: *Versicherungsvermittler, Versicherungsberater*, in: Looschelders, Dirk, Pohlmann, Petra: *VVG Kommentar*, Köln: Carl Heymanns Verlag, 2010.
- Baumann, Frank: *Versicherungsvermittler, Versicherungsmakler und Finanzdienstleister*, in: *Münchener Anwaltshandbuch, Versicherungsrecht*, 2. Aufl., München: Verlag C.H. Beck, 2008.
- Beenken, Matthias: *Honorarberatung für Makler jetzt freigegeben?*, in: *VersicherungsJournal* 5.8.2008, Artikel 97255.
- Focht, Uwe: *Einfluss von Maklern und Wettbewerb auf Industrieversicherungsmärkten*, Band 19 *Hamburger Reihe B Wirtschaftswissenschaft*, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 2009.
- Gamm, Susanne/Sohn, Manfred: *Versicherungsvermittlerrecht: rechtliche Auswirkungen* 1. Aufl., Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 2007.
- Habschick, Marco, Evers, Jan: *Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen*, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, 2008.
- Karle, Nina: *Die Honorarberatung durch Versicherungsmakler*, in: *Zeitschrift für Versicherungsrecht, Schadens- und Haftungsrecht*, Heft 10, 2000, 425-427.
- Kleine-Cosack, Michael: *Rechtsdienstleistungsgesetz – RDG – Kommentar*, 2. Aufl., Heidelberg: C.F. Müller Verlag, 2008.
- Koch, Peter: *Der Versicherungsmakler im neuen Vermittlerrecht*, in: *Versicherungswirtschaft* 62 (4), S. 248 – 253, 2997.
- Kollhosser, Helmut: *Beaufsichtigung von Versicherungsunternehmen*, in: *Prölss, Versicherungsaufsichtsgesetz*, 2005.
- Lensing, Burkard: *Die Vergütung von Rechtsdienstleistungen des Versicherungsmaklers nach § 34 d Abs. 1 S. 4 GewO*, in: *Zeitschrift für Versicherungswesen*, Heft 1, 2009, S. 16-23.
- Matusche-Beckmann, Annemarie: *Versicherungsmakler*, in: Beckmann, Roland, Matusche-Beckmann, Annemarie: *Versicherungsrechts-Handbuch*, 2. Aufl., München: Verlag C.H. Beck, 2009.
- Nell, Martin, Traub, Wolfgang: *Die Haftung von Versicherungsmaklern als ökonomisches Problem*, in: *ZVersWiss* Band 83, 1994, S. 94-112.

- Neuhäuser, Eva Julia: Kommentierung der §§ 34 d – 34 e, in: Pielow, Johann-Christian, *Gewerbeordnung – Kommentar*, 1. Aufl., München: Verlag C.H. Beck, 2009.
- o.V.: Thesenpapier zur Qualität der Finanzberatung und Qualifikation der Finanzvermittler (BMELV-Thesenpapier 2009), hrsg. vom Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz am 23.7.2009 ([www.bmelv.de/cin\\_102/SharedDocs/Pressemitteilungen/2009/166-Finanzberatung.html](http://www.bmelv.de/cin_102/SharedDocs/Pressemitteilungen/2009/166-Finanzberatung.html)).
- Reiff, Peter: Kommentierung des 7. Abschnitts (Versicherungsvermittler, Versicherungsberater), in: *Münchener Kommentar zum Versicherungsvertragsgesetz*, Band 1 (§§ 1 - 99), München: Verlag C.H. Beck, 2010.
- Schwintowski, Hans-Peter: Honorarberatung durch Versicherungsvermittler – Paradigmenwechsel durch VVG und RDG, in: *Zeitschrift für Versicherungsrecht, Schadens- und Haftungsrecht*, Heft 28, 2009, S. 1333-1336.
- Ruttloff, Marc: Gewerberechtliche Zulässigkeit der Honorarberatung durch Versicherungsmakler unter Berücksichtigung des neuen Versicherungsvermittlerrechts, *Gewerbearchiv – Zeitschrift für Gewerbe- und Wirtschaftsverwaltungsrecht*, Heft 2, 2009, S. 59-63.
- Traub, Wolfgang: *Marktfunktion und Dienstleistung des Versicherungsmaklers*, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 1995.
- Umhau, Gerd: *Vergütungssysteme für die Versicherungsvermittlung im Wandel*, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 2003.
- Wagner, Stefan: *Provisionssatzdifferenzierung in finanziellen Anreizsystemen für Versicherungsvermittler*, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 2006.
- Zinnert, Mario: *Recht und Praxis des Versicherungsmaklers*, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, 2008.