



Institut für Versicherungswissenschaft  
an der Universität zu Köln

Abteilung A: Versicherungswirtschaft

## **Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen**

Stand: 17.3.2021

Matthias Beenken<sup>a</sup>

Heinrich R. Schradin<sup>b</sup>

Mitteilungen

1/2021

---

<sup>a</sup> Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund, Emil-Figge-Str. 38, 44227 Dortmund,  
Kontakt: [matthias.beenken@fh-dortmund.de](mailto:matthias.beenken@fh-dortmund.de).

<sup>b</sup> Prof. Dr. Heinrich R. Schradin, Universität zu Köln, Kerpener Str. 30, 50937 Köln,  
Kontakt: [heinrich.schradin@uni-koeln.de](mailto:heinrich.schradin@uni-koeln.de).

## **Inhaltsverzeichnis**

1. Motivation und Ziel der Untersuchung.....	1
2. Begriffsdefinitionen .....	3
3. Rechtlicher Rahmen für Honorarberatung .....	5
3.1 Gesetzliche Förderung des Angebots .....	5
3.2 Anbieter der Honorarberatung und -vermittlung .....	9
3.3 Anzahl der Honorarberater .....	14
4. Ökonomische Argumente für Honorarberatung .....	15
5. Forschungsfragen .....	18
6. Untersuchungsdesign .....	18
7. Stichprobenbeschreibung .....	19
8. Ergebnisse .....	22
8.1 Angebot an Nettotarifen oder Durchleitung .....	22
8.2 Einflussnahme auf die Honorarvermittler.....	27
8.3 Entwicklung der Bedeutung von Nettotarifen.....	29
8.4 Auswirkungen einer Veränderung der Vergütungsformen.....	31
9. Fazit und Ausblick auf Forschungsfragen .....	38
Literatur .....	40

## **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Zeitstrahl Förderung der Honorarberatung .....	9
Abbildung 2: Bedeutung der Honorarvermittlung .....	29
Abbildung 3: Aussagen zur Honorarberatung und Vertriebssteuerung.....	34

## **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Erlaubnisse zur Versicherungsberatung und -vermittlung.....	12
Tabelle 2: Provisionsregelungen bei Honorarberatern .....	13
Tabelle 3: Anzahl Vermittler und Honorarberater laut Vermittlerregister .....	14
Tabelle 4: Teilnehmende Versicherungsgesellschaften 2021 / 2016 / 2011.....	19
Tabelle 5: Marktanteile Stichproben 2021 / 2016 / 2011 .....	20
Tabelle 6: Vertriebswege Stichproben 2021 / 2016 / 2011 .....	21
Tabelle 7: Angebot Nettotarife Stichproben 2021 / 2016 / 2011 .....	22
Tabelle 8: Marktanteile Anbieter mit Nettotarif oder Durchleitung Stichprobe 2021..	23
Tabelle 9: Art der abschlusskostenfreien Tarife, Anzahl der Nennungen .....	23
Tabelle 10: Zielgruppen der Nettotarife (Mehrfachnennung möglich).....	24
Tabelle 11: Geplantes künftiges Angebot von Nettotarifen, Anzahl der Anbieter .....	24
Tabelle 12: Neugeschäftsanteil der Nettotarife gewichtet nach Marktanteilen .....	26
Tabelle 13: Neugeschäftsanteil der Nettotarife gewichtet nach Marktanteilen 2021 / 2016 / 2011.....	26
Tabelle 14: Neugeschäftsanteil der Nettotarife, Anzahl der Nennungen .....	27
Tabelle 15: Art der Einflussnahme der Versicherer auf Vergütungsgestaltungen.....	28
Tabelle 16: Mittelwertvergleich Einschätzung Bedeutung der Nettotarife nach Angebot derselben .....	30
Tabelle 17: Einschätzung Bedeutung der Nettotarife nach Angebot derselben.....	31
Tabelle 18: Aussagen zur Honorarberatung und Vertriebssteuerung.....	35
Tabelle 19: Zusammenhang zwischen Aussagen zur Honorarberatung und Angebot Nettotarife .....	37

## 1. Motivation und Ziel der Untersuchung

Seit der Finanzkrise 2007/2008 hält die Diskussion darüber an, ob Fehlanreize durch traditionelle Vertriebsvergütungen zu Interessenkonflikten führen, die für den Kunden schädlich sind. So wurde beispielsweise geltend gemacht, dass den Kunden durch nicht bedarfsgerechte Versicherungsverträge Schäden in Milliardenhöhe zugefügt werden.<sup>1</sup>

Die damalige Bundesregierung startete eine „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ mit dem Ziel, die Qualität der Finanzberatung und die Qualifikation der Finanzvermittler zu verbessern.<sup>2</sup> Insbesondere ein „Berufsbild der Honorarberatung“ sollte dazu beitragen, dass Kunden eine Alternative zur vorherrschenden Beratung und Vermittlung von Versicherungs- und Finanzprodukten gegen Provision erlangen.<sup>3</sup> Inzwischen geht die dritte Legislaturperiode zu Ende, in der die Bundesregierung dieses Ziel in verschiedenen Schritten verfolgt hat. Allein im Jahr 2018 gab es in Zusammenhang mit der Umsetzung der Europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD<sup>4</sup> bedeutsame Schritte zur Förderung der Beratung und Vermittlung von Versicherungen gegen Honorar.

Deshalb stellt sich die Frage, ob es inzwischen ein hinreichendes Angebot an Honorarberatung gibt. Auf den ersten Blick scheint das nicht der Fall zu sein, denn im Versicherungsvertrieb stehen 326 Versicherungsberater insgesamt 197.111 Versicherungsvermittlern gegenüber.<sup>5</sup> Auch im Bereich Finanzanlagen sieht es mit 208 Honorar-Finanzanlagenberatern gegenüber 38.106 Finanzanlagenvermittlern mit einer Gewerbeurlaubnis<sup>6</sup> nicht viel besser aus.<sup>7</sup> Im Weiteren soll allerdings nur die Versicherungsvermittlung näher untersucht werden.

Die Honorarberatung im weiteren Sinn wird keineswegs nur von Versicherungsberatern ausgeübt, sondern auch von Versicherungsmaklern. Voraussetzung dafür ist ein Angebot an sogenannten Nettotarifen, um eine Doppelbelastung des Kunden mit den in die Prämien einkalkulierten Provisionen<sup>8</sup> und dem Honorar zu vermeiden. In den

---

<sup>1</sup> Vgl. Oehler 2011; Habschick/Evers 2008, S. 12

<sup>2</sup> Vgl. BMELV 2009

<sup>3</sup> Vgl. BMELV 2011

<sup>4</sup> Richtlinie (EU) 2016/97 vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (Neufassung), Amtsblatt der Europäischen Union vom 2.2.2016, S. L 26/19-59

<sup>5</sup> Vgl. DIHK Service GmbH, Statistik Versicherungsvermittlerregister Stand 4.1.2021

<sup>6</sup> Zusätzlich gibt es gebundene Finanzanlagenvermittler ohne eigene Gewerbeurlaubnis.

<sup>7</sup> Vgl. DIHK Service GmbH, Statistiken Finanzanlagenvermittlerregister Stand 1.1.2021

<sup>8</sup> Der bei Maklern übliche Begriff Courtage ist hier vom Begriff Provision miteffasst.

Jahren 2011 und 2016 haben wir jeweils Erhebungen durchgeführt und gefragt, wie viele Versicherungsunternehmen mit welcher Marktbedeutung solche Nettotarife anbieten.<sup>9</sup> Ergebnis war, dass es im Wesentlichen in der Lebensversicherung ein nennenswertes Angebot an Nettotarifen durch die deutsche Versicherungswirtschaft gibt, aber nur eine sehr geringe Nachfrage nach solchen Tarifen.

Ziel dieser Untersuchung ist zum einen, die aktuellen regulatorischen Bedingungen aufzuzeigen, die zur Förderung des Angebots an Honorarberatung als Alternative zur Beratung und Vermittlung gegen Provision geschaffen worden sind. Zum anderen sollen die früheren Studien aus den Jahren 2011 und 2016 fortgesetzt und aufgezeigt werden, ob und in welchem Ausmaß sich die Angebotsseite weiterentwickelt und welche Marktbedeutung der Vertrieb von Versicherungen gegen alternative Vergütungssysteme inzwischen erlangt hat.

Dazu werden zunächst einige zentrale Begriffe geklärt. Anschließend werden die rechtlichen Rahmenbedingungen für alternative Vergütungen aufgezeigt, die Forschungsfragen formuliert und das Untersuchungsdesign erläutert. Die Stichprobe befragter Versicherungsunternehmen wird beschrieben und die Ergebnisse vorgestellt. Ein Fazit und ein Ausblick auf offene Forschungsfragen schließen diese Untersuchung ab.

---

<sup>9</sup> Vgl. Beenken et al. 2011; Beenken/Wende 2016

## 2. Begriffsdefinitionen

Unter *Honorarberatung* wird hier die Beratung eines Kunden über Versicherungen verstanden, die einen Beratungserfolg zum Ziel hat.<sup>10</sup> Die Beratung erfolgt gegen Honorar.

Demgegenüber hat *Honorarvermittlung* einen Vermittlungserfolg zum Ziel, die Beratung wird zur unselbstständigen Nebenleistung der Hauptleistung Vermittlung.<sup>11</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 und je nach Tätigkeitsspektrum und Erlaubnis des Beratenden auch von Kapitalanlageprodukten. 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- und Versicherungsanlageprodukten. Problematisch ist, dass nicht in jedem Fall von vornherein feststeht, ob ein Beratungs- oder ein Vermittlungserfolg angestrebt wird.

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>12</sup> Dieser Definition wird hier jedoch nicht gefolgt, da Nettotarife durchaus Abschlusskosten

---

<sup>10</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. Vgl. Beenken 2017, S. 617 f.

<sup>11</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>12</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

enthalten können, soweit diese beispielsweise für Verwaltung anfallen.<sup>13</sup> Nach unserem Verständnis ist ein Nettotarif ein Tarif, der weder Provisions- oder Courtagekosten noch mit diesen im Zusammenhang stehende Kosten enthält.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Vgl. Koch 2007, S. 248 ff.; Karle, VersR 2000, 426

<sup>14</sup> Vgl. Icha 2014, S. 14 f.

### **3. Rechtlicher Rahmen für Honorarberatung**

#### **3.1 Gesetzliche Förderung des Angebots**

Die Finanzkrise 2007/2008 hat eine bis heute anhaltende Diskussion über Mechanismen ausgelöst, die zu Fehlberatungen und zu finanziellen Schäden bei Kunden führen können. Im Fokus stehen Interessenkonflikte, die vor allem durch Vergütungen und andere Anreize ausgelöst werden. Schon der Marsh - /Spitzer-Skandal 2005<sup>15</sup> und die EU-Sektorenuntersuchung 2007<sup>16</sup> machten auf die schädliche Wirkung vor allem von volumenabhängigen Vergütungen aufmerksam, durch die Versicherungsmakler von ihrer Pflicht abgelenkt werden, im besten Kundeninteresse zu handeln.<sup>17</sup>

Auf europäischer Ebene wurde ein Verbot von Vergütungen für Versicherungsmakler diskutiert. Der Vorschlag der EU-Kommission für eine neue EU-Vermittlerrichtlinie sah zumindest eine zwingende Offenlegung der Provision („hard disclosure“) vor.<sup>18</sup> Parallel wurden in Großbritannien und in den Niederlanden Provisionsverbote für bestimmte Versicherungsprodukte erlassen.<sup>19</sup> Die 2016 in Kraft getretene Richtlinie IDD sieht allerdings nur eine Offenlegung der Art der Vergütung und des Vergütungsschuldners („soft disclosure“)<sup>20</sup> sowie eine Mitgliedsstaatenoption vor, die weitergehende Regelungen bis hin zum Provisionsverbot ausdrücklich zulässt.<sup>21</sup>

Noch etwas restriktiver sind die Regelungen zum Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ausgefallen, die inhaltlich aus der parallel entstandenen EU-Wertpapierdienstleistungsrichtlinie MiFID II<sup>22</sup> stammen. Danach darf sich die Zahlung einer Provision nicht nachteilig auf die Qualität der Dienstleistung für den Kunden auswirken und den Angereizten nicht davon abhalten, im besten Interesse des Kunden zu handeln.<sup>23</sup> Auch wird den Mitgliedsstaaten ausdrücklich erlaubt, das Anbieten oder Annehmen von „Gebühren, Provisionen oder nichtmonetären Vorteilen einer dritten

---

<sup>15</sup> Vgl. Ruquet 2005, Vickers 2004

<sup>16</sup> EU-Commission 2007

<sup>17</sup> Vgl. Sonnenberg 2013, S. 213 ff.; Cummins/Doherty 2005, S. 5

<sup>18</sup> Vgl. Art. 17 Abs. 1 Buchst. e) – g) Proposal for a Directive on insurance mediation (recast), European Commission, COM(2012) 360 final, 3.7.2012

<sup>19</sup> Vgl. Beenken et al. 2014b, S. 7 ff.; zum Konzept der Offenlegung in Europa vgl. Sonnenberg 2013, S. 205 ff.

<sup>20</sup> Vgl. Art. 19 Abs. 1 Buchst. d) – e) Richtlinie 2016/97 vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb

<sup>21</sup> Vgl. Art. 22 Abs. 3 Richtlinie 2016/97 vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb

<sup>22</sup> Richtlinie 2014/65/EU vom 15.5.2014 über Märkte für Finanzinstrumente sowie zur Änderung der Richtlinien 2002/92/EG und 2011/61/EU (Neufassung), Amtsblatt der Europäischen Union vom 12.6.2014, S. L 173/349-496

<sup>23</sup> Vgl. Art. 29 Abs. 2 Richtlinie 2016/97 vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb



Partei für die Erbringung einer Versicherungsberatungsleistung“ zu verbieten oder einzuschränken.<sup>24</sup> Die Offenlegung der Vergütung und weitergehende Maßnahmen wie ein Provisionsverbot fördern faktisch das Angebot von Honorarberatung und -vermittlung, auch wenn dies in den Erwägungsgründen der Richtlinie IDD nicht ausdrücklich als Ziel formuliert wird.

In Deutschland legte das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) Ende 2008 eine Studie zur Qualität der Finanzberatung vor, die unter anderem zu der Aussage kommt: „Honorarberatung ist das nahe liegendste Vergütungsmodell für qualitativ gute Finanzberatung.“<sup>25</sup> Weiter werden „strukturelle Probleme, sich überhaupt im Markt zu etablieren“ geltend gemacht. Vorgeschlagen wird, die Honorarberatung zwar nicht zum alleinigen Modell zu machen, aber sie als Alternative zur Provisionsvermittlung zu stärken.<sup>26</sup> Dazu sollte es „Informationskampagnen“ des zuständigen Ministeriums, staatliche Zuschüsse in Höhe von 50-75% der Beratungsgebühren und einen gesetzlichen Bezeichnungsschutz für Honorarberater geben.<sup>27</sup> Parallel sollten ein Provisionsdeckel nach dem „niederländischen Modell“, das zwischen 2009 und 2012 eine Aufteilung der Abschlussprovision zu höchstens 50 Prozent auf eine bei Vertragsbeginn zu zahlende Einmalprovision und der Verteilung des Restes in die Vertragslaufzeit vorsah, sowie Angaben zur Nettoendite nach Kosten für eine Veränderung der Anreizstrukturen bei der Provision sorgen.<sup>28</sup> Auf diesem Weg sollte auch das alternative Angebot an Honorarberatung unterstützt werden.

Das damalige BMELV startete eine „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“, verwarf aber die Idee, Kunden durch eine bessere finanzielle Allgemeinbildung zu befähigen, Versicherungs- und Finanzprodukte in eigener Verantwortung auszuwählen und informierte Entscheidungen treffen zu können.<sup>29</sup> Neben verschiedenen Maßnahmen zur Verbesserung der Transparenz und Reduzierung von Fehlanreizen in der Beratung griff das Ministerium den Vorschlag auf, „ein Berufsbild des Honorarberaters / unabhängigen Finanzberaters“ zu schaffen und rechtlich zu verankern.<sup>30</sup> Zu diesem Punkt legte das Ministerium 2011 ein eigenes Eckpunkte-Papier vor. Danach sollte „die Ho-

---

<sup>24</sup> Vgl. Art. 29 Abs. 3 Richtlinie 2016/97 vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb

<sup>25</sup> Habschick/Evers 2008, S. 86

<sup>26</sup> Vgl. Habschick/Evers 2008, S. 87

<sup>27</sup> Vgl. Habschick/Evers 2008, S. 152

<sup>28</sup> Vgl. Habschick/Evers 2008, S. 153

<sup>29</sup> Vgl. BMELV 2009, S. 1

<sup>30</sup> Vgl. BMELV 2009, S. 2

norarberatung [...] den Verbrauchern als Alternative zum Provisionsmodell zur Verfügung stehen und für alle drei Produktgruppen von Finanzdienstleistungen gesetzlich verankert werden“, und zwar für Versicherungen, Geldanlagen und Darlehen, wobei Bausparen den beiden Bereichen Geldanlagen und Darlehen zugerechnet wurde.<sup>31</sup>

Ein Berufsbild „Finanzberater“ sollte die sektoralen Teilerlaubnisse als „Versicherungsberater“, „Anlageberater“ und „Darlehensberater“ enthalten. Ein solcher „Honorarberater“ sollte „einen ausreichenden Marktüberblick haben“, also „auf Grundlage einer hinreichenden Zahl von auf dem Markt angebotenen Produkten und Anbietern“ beraten. Zudem solle der Honorarberater „nicht nur abstrakt beraten dürfen, sondern auch den Erwerb des konkreten Finanzprodukts vermitteln können“. Begründet wurde diese Vermischung aus Honorarberatung und Honorarvermittlung damit, dass dem Kunden nicht damit gedient sei, „wenn er sich nach der Beratung selbst um den Erwerb des Finanzprodukts kümmern muss“. Zudem wurde das Problem der Doppelzahlung angesprochen, das heißt, dass der Kunde den Berater honorieren und bei einem Erwerb über einen anderen Vermittler noch einmal eine Provision finanzieren muss. Zur Art und Höhe der Vergütung sagte das BMELV damals lediglich, dass Vergütungsschuldner nur der Kunde sein kann. Im Übrigen sei zwar eine Honorarregelung wie in anderen beratenden Berufen, Beispiel Rechtsanwälte oder Architekten, wünschenswert, aber nicht „zwingend“ notwendig.<sup>32</sup>

Weiter wollte das BMELV das Problem eines zu geringen Angebots an Nettotarifen dadurch lösen, dass „entweder die Anbieter zur Bereitstellung ihrer Produkte zu Nettotarifen verpflichtet werden oder die Honorarberater zur Durchleitung der Provision an den Kunden berechtigt und verpflichtet werden“.<sup>33</sup> Dem Vorschlag der Durchleitung wurde allerdings gegenüber einer Pflicht zum Angebot von Nettotarifen der Vorrang eingeräumt, dies sei besser mit marktwirtschaftlichen und wettbewerblichen Prinzipien zu vereinbaren. Speziell für Versicherungen wurden aufgrund der dort bestehenden Stornohaftung<sup>34</sup> eine „rätierliche Weitergabe ab den Kunden“ und eine „Treuhandlösung“ vorgeschlagen. Schließlich wurde eine Erleichterung des Umstiegs von der Provisions- zur Honorarvermittlung ins Gespräch gebracht, denn nur so sei „eine hinreichend große Zahl von Honorarberatern“ möglich zu realisieren. Dazu wurde eine Über-

---

<sup>31</sup> Vgl. BMELV 2011, S. 1 f.

<sup>32</sup> Vgl. BMELV 2011, S. 3

<sup>33</sup> Vgl. BMELV 2011, S. 4

<sup>34</sup> Vgl. § 49 VAG

gangsregelung vorgeschlagen, damit Provisionsvermittler in einem begrenzten Zeitraum ihre bisherigen Provisionsgeschäfte fortführen können, neue Vertragsverhältnisse allerdings nur auf Honorarbasis eingehen dürften. Die Beaufsichtigung der Finanzberater sollte bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) angesiedelt werden.<sup>35</sup>

Die vom BMELV vorgezeichneten Schritte waren offensichtlich handlungsleitend für die damalige und die nachfolgenden Bundesregierungen. Wie der Zeitstrahl in Abbildung 1 zeigt, wurde im Jahr 2014 der Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34h GewO) eingeführt, kurz nach dem erst zum 1.1.2013 etablierten Finanzanlagenvermittler (§ 34f GewO). 2016 folgte der Immobiliendarlehensvermittler, der sich auch als Honorar-Immobiliendarlehensberater bezeichnen darf (§ 34i GewO).

In Zusammenhang mit der Umsetzung der IDD ins deutsche Recht wurde schließlich 2018 der bereits seit 2007 bestehende Versicherungsberater (§ 34e GewO a.F.) in den § 34d Abs. 2 GewO übernommen und ausdrücklich zur Versicherungsvermittlung ermächtigt. Außerdem wurde eine Übergangsregelung für Provisionsvermittler geschaffen, die den Status wechseln und als Versicherungsberater neu zugelassen werden. Etwas abweichend vom Vorschlag des BMELV können diese ohne zeitliche Befristung bisherige Provisionsansprüche weiterhin annehmen.<sup>36</sup>

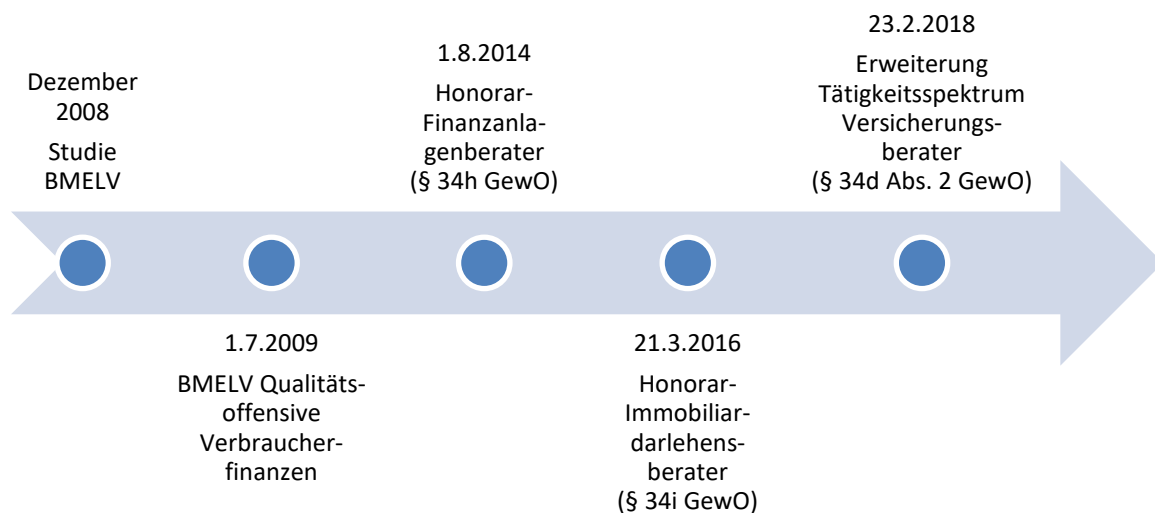
Im Verlauf des Gesetzgebungsverfahrens wurde zunächst vorgeschlagen, zur deutlicheren Differenzierung zwischen Provisionsvermittlern und Versicherungsberatern nicht nur ein Provisionsannahmeverbot der Versicherungsberater, sondern auch ein Provisionsgebot für Provisionsvermittler in die Gewerbeordnung aufzunehmen.<sup>37</sup> Damit wäre klargestellt gewesen, dass Vermittler nur Provision und Berater nur Honorar annehmen dürfen. Dieser Vorschlag wurde fallengelassen, weil befürchtet wurde, dass die unter Versicherungsmaklern bereits verbreiteten Modelle der Honorarvermittlung unterbunden und nicht in gleichem Maß Honorarvermittlungen durch Versicherungsberater erreicht werden können. Das heißt, die Regelung hätte sogar kontraproduktiv für das Ziel einer Förderung der Honorarberatung und -vermittlung gewirkt.

---

<sup>35</sup> Vgl. BMELV 2011, S. 5

<sup>36</sup> Vgl. § 156 Abs. 3 GewO

<sup>37</sup> Vgl. § 34d Abs. 1 S. 6 GewO in der Entwurfsfassung der Bundesregierung vom 22.3.2017, BT-Drucksache 18/11627



**Abbildung 1: Zeitstrahl Förderung der Honorarberatung**

### **3.2 Anbieter der Honorarberatung und -vermittlung**

Wie im vorherigen Kapitel dargestellt, wurden inzwischen drei Berufsstände „Honorarberater“ mit entsprechendem Bezeichnungsschutz geschaffen:

- Versicherungsberater (§ 34d Abs. 2 GewO),
- Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34h GewO),
- Honorar-Immobilien-darlehensberater (§ 34i GewO).

Eine besondere Schwierigkeit ergibt sich in der Versicherungsvermittlung und -beratung. Versicherungsprodukte sind Rechtsprodukte, bei denen sich ein Bedarf an einer eigenständigen, rechtlich geprägten Beratung ergeben kann. Rechtsdienstleistungen<sup>38</sup> sind jedoch grundsätzlich nur Rechtsanwälten erlaubt. Allerdings sind sie als Nebenleistung erlaubt, wenn sie zum Berufs- oder Tätigkeitsbild der Hauptleistung gehört<sup>39</sup>, was beim Versicherungsvermittler der Fall ist. Ohne eine Prüfung rechtlicher Sachverhalte im Einzelfall ist eine Versicherungsvermittlung oft kaum möglich.

Zu den traditionellen Ausnahmen vom Anwaltsmonopol bei Rechtsdienstleistungen gehört der Versicherungsberater, der erst am 22.5.2007 mit dem Vermittlergesetz in die Nähe der Versicherungsvermittlung gerückt wurde. Vorher wurde er als Rechtsbe-

<sup>38</sup> Vgl. § 2 Abs. 1 RDG

<sup>39</sup> Vgl. § 5 Abs. 1 RDG

rater durch ein Gericht zugelassen, seither unterliegt er derselben Erlaubnis- und Registrierungspflicht durch eine Industrie- und Handelskammer wie der Versicherungsvermittler.<sup>40</sup>

Zur eigenständigen Rechtsberatung wurde 2007 aber auch der Versicherungsmakler ausdrücklich bevollmächtigt. Seine Gewerbeerlaubnis „umfasst 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“ (§ 34d Abs. 1 S. 8 GewO). Damit ist der Versicherungsmakler dem Versicherungsberater gleichgestellt und darf eine eigenständige, entgeltliche Rechtsberatung erbringen, jedenfalls, wenn er Firmenkunden oder Arbeitnehmer berät, mit deren Arbeitgebern er Rahmenvereinbarungen zum Belegschaftsgeschäft unterhält. Das wirft zu Recht die Frage auf, ob es einer Differenzierung in Versicherungsmakler und in Versicherungsberater überhaupt bedarf. In Österreich als einzigem EU-Mitgliedsland, in dem ebenfalls der Berufsstand des Versicherungsberaters bekannt ist, sind diese beiden Berufsstände faktisch miteinander verbunden, die Gewerbeerlaubnis umfasst dort sowohl die Makler- als auch die Beratertätigkeit.<sup>41</sup>

Noch differenzierter ist die Situation bei der Versicherungsvermittlung gegen Honorar. Hier können zunächst die Provisions- und die Honorarvermittlung in der jeweils reinen Form und als Zwischenmodell die Kostenausgleichsvereinbarung<sup>42</sup> unterschieden werden.

Bei der Provisionsvermittlung zahlt das Versicherungsunternehmen die Vergütung des Vermittlers, auch wenn diese in die Versicherungsprämie einkalkuliert und damit auf die Kunden umgelegt wird. In der Honorarvermittlung schuldet ausschließlich der Kunde die Vergütung des Vermittlers. Die Kostenausgleichsvereinbarung<sup>43</sup> enthält Elemente beider Vergütungsmodelle. Ähnlich wie in der Honorarvermittlung wird ein separater Vertrag über die Vermittlungsleistung zwischen Vermittler und Kunde geschlossen und der Ausgleich der Beratungs- und Vermittlungskosten dem Grunde und der Höhe nach festgelegt. Allerdings wird eine dritte Partei im Vertrag benannt, an die

---

<sup>40</sup> Vgl. Reiff 2006, S. 125

<sup>41</sup> Vgl. Werber 2020, S. 1558

<sup>42</sup> Vgl. Beenken/Schiller 2015, S. 534 ff.

<sup>43</sup> Auch unter anderen Namen wie zum Beispiel Vermittlungsvergütungsvereinbarung verbreitet.

die Vergütung vom Kunden zu entrichten ist, dies kann entweder das Versicherungsunternehmen oder ein Factoringinstitut sein. Denn ähnlich wie in der Provisionsvermittlung erhält der Vermittler eine Provision von diesem Versicherungsunternehmen oder dem Factoringinstitut, der Kunde erhält hierüber keinen näheren Aufschluss. Eingesetzt werden solche Kostenausgleichsvereinbarungen in der Vermittlung von Lebensversicherungen gegen Nettotarif, wobei der Kostenausgleich aufgrund der Höhe des Betrags meist durch Ratenzahlung erbracht wird, weshalb das Versicherungsunternehmen oder das Factoringinstitut eine Fristentransformation von der Ratenzahlung des Kunden hin zur einmaligen Abschlussprovisionsleistung an den Vermittler durchführt. Allerdings sind solche Vereinbarungen in der Vergangenheit auch dazu genutzt worden, überhöhte Vergütungen stornohaftungsfrei beim Kunden durchzusetzen.<sup>44</sup>

Versicherungsvermittlungen können nur von Versicherungsvermittlern gegen Provision erbracht werden. Versicherungsmakler können gegen Honorar vermitteln, wenn dieses erfolgsabhängig ist und wenn es für die Vermittlung einer Versicherung zum Nettotarif erbracht wird.<sup>45</sup> Versicherungsberater dürfen nur gegen Honorar tätig werden. Der Gesetzgeber hat aber Art und Höhe der Honorargestaltung nicht geregelt. Grundsätzlich können damit auch Versicherungsberater ihren Kunden erfolgsabhängige Vermittlungshonorare in Rechnung stellen. Allerdings hat die Rechtsprechung dies jedenfalls im Spezialfall der erfolgsabhängigen Beratung und Vermittlung von Tarifwechseln in der privaten Krankenversicherung inzwischen anders bewertet.<sup>46</sup>

Die Kostenausgleichsvereinbarung ist die einzige Möglichkeit für Versicherungsvertreter, Nettotarife zu vermitteln und separat ihre Vergütung zu vereinbaren. Die echte Honorarabrede kommt für sie aufgrund ihrer Rechtsstellung nicht in Frage. Denn Versicherungsvertreter sind vertraglich an einen oder mehrere Versicherungsunternehmen gebunden und handeln in deren Auftrag, wohingegen die echte Honorarvereinbarung die Gegenleistung einer eigenständigen Beauftragung des Vermittlers durch den Kunden zur Beschaffung geeigneter Versicherungen darstellt. Der Versicherungsvertreter würde faktisch zum „Diener zweier Herren“. Dagegen kann der Versicherungsmakler unter den oben genannten Voraussetzungen auch die Kostenausgleichsvereinbarung einsetzen. In der Praxis scheinen sich allerdings auch zunehmend Mischmodelle zu verbreiten, bei denen zwar der Versicherungsmakler grundsätzlich

---

<sup>44</sup> Vgl. Icha 2014, S. 438; Beenken 2014

<sup>45</sup> Vgl. VerBAV 9/1996, S. 222

<sup>46</sup> Vgl. Werber 2020, S. 1555

gegen Provision tätig wird, für bestimmte Dienstleistungen allerdings zusätzlich dem Kunden Gebühren berechnet.<sup>47</sup>

Erlaubnisse nach § 34d GewO für...		Versicherungs- vertreter	Versicherungs- makler	Versicherungs- berater
<b>Eigenständige, entgeltliche Versicherungsberatung</b>				
Verbraucher		Nein	Nein	Ja
Firmenkunden, Belegschafts- geschäft		Nein	Ja	Ja
<b>Versicherungsvermittlung</b>				
Gegen Provision		Ja	Ja	Nein
Gegen Kostenausgleichsvereinbarung		Ja, bei Nettotarif	Ja, bei Nettotarif	Nein
Gegen Honorar		Nein	Ja, bei Nettotarif	Ja, bei Nettotarif oder Provisions- durchleitung

**Tabelle 1: Erlaubnisse zur Versicherungsberatung und -vermittlung**

Die Regeln für den Umgang mit Provisionen durch die Honorarberater unterscheiden sich im Detail stark voneinander und folgen nicht alle den früheren Vorschlägen des BMELV. Ein striktes Annahmeverbot für Provisionen und andere wirtschaftliche Vorteile oder das Eingehen von Abhängigkeiten von einem Produktgeber gibt es nur für den Versicherungsberater und den Honorar-Immobilienkreditgeberberater.

Der Honorar-Finanzanlagenberater darf Provisionen annehmen, wenn die empfohlene Finanzanlage oder eine vergleichbare Finanzanlage nicht ohne solche Zuwendungen erhältlich ist. Die Provisionen hat er „unverzüglich nach Erhalt und ungemindert an den Kunden auszukehren“<sup>48</sup>, wodurch eine Doppelbelastung des Kunden mit Vergütungen von beiden Vertragsparteien ausgeschlossen werden soll. Allerdings obliegt die Auskehrung dem Honorarberater selbst und dürfte allenfalls anlassabhängig überprüft

<sup>47</sup> Vgl. Evers/Stallbaum 2018; Bülow 2017

<sup>48</sup> Vgl. § 34h Abs. 3 S. 2 GewO

werden, zum Beispiel wenn der Wirtschaftsprüfer Kenntnis von solchen Zahlungen erhält.<sup>49</sup>

Beim Versicherungsberater wollte der Gesetzgeber ebenfalls eine Doppelbelastung des Kunden ausschließen, ohne aber das Provisionsannahmeverbot zu lockern. Denkbar gewesen wäre, das Provisionsabgabeverbot nur für Versicherungsberater aufzuheben und so eine Doppelbelastung des Kunden über eine Verrechnung der Honorarforderung mit den erhaltenen Provisionen zu vermeiden. Diese Lösung wurde nicht verfolgt. Der Versicherungsberater ist stattdessen gehalten, bevorzugt Nettotarife anzubieten, wenn solche verfügbar sind.<sup>50</sup> Alternativ kann er Bruttotarife vermitteln, hat dann aber das Versicherungsunternehmen aufzufordern, die enthaltenen Zuwendungen zu ermitteln und mindestens 80 Prozent davon über fünf Jahre verteilt im Wege einer Prämienverrechnung an den Kunden durchzuleiten. Dabei sind maximal 80 Prozent des Beitrags der ersten fünf Jahre nachzulassen, alternativ ist der Beitrag dauerhaft zu senken.<sup>51</sup> Damit wollte der Gesetzgeber Fehlanreize vermeiden, die sich aus einer einmaligen, hohen Gutschrift des Versicherers ergeben könnten.<sup>52</sup>

Behandlung der Provisionen		Versicherungsberater	Honorar-Finanzanlagenberater	Honorar-Immobilien-darlehensberater
Annahme der Provision		Nein	Ja, wenn die empfohlene Finanzanlage nicht ohne Zuwendung erhältlich ist.	Nein
Durchleitung der Provision				
	Über den Anbieter	Ja, bei Empfehlung von Bruttotarifen.	Nein	Nein
	Auf eigene Rechnung	Nein	Ja, wenn Provision gezahlt wurde.	Nein

**Tabelle 2: Provisionsregelungen bei Honorarberatern**

<sup>49</sup> Vgl. §§ 17a, 24 FinVermV

<sup>50</sup> Vgl. § 34d Abs. 2 S. 5 GewO

<sup>51</sup> Vgl. §§ 34d Abs. 2 S. 6 GewO, 48c VAG

<sup>52</sup> Vgl. BT-Drucksache 18/11627 vom 22.3.2017, S. 39



### 3.3 Anzahl der Honorarberater

Die Anzahl der Honorarberater in allen drei Erlaubnisbereichen Versicherung, Finanzanlagen und Immobiliendarlehen ist im Verhältnis zu den entsprechenden Provisionsvermittlern gering.<sup>53</sup> Es gibt noch einzelne nach Kreditwesengesetz zugelassene Honorarberater, dies ändert aber nichts an der Gesamtsituation.

Die verschiedenen Fördermaßnahmen wie Bezeichnungsschutz, Ausräumen von Markthindernissen durch geringes Angebot an Nettotarifen oder eine Förderung des Umstiegs vom Provisionsvermittler zum Honorarberater im Versicherungsbereich haben erkennbar keine wesentliche Veränderung dieser Situation herbeigeführt. Der Anteil der Honorarberater liegt aktuell bei 0,2% im Versicherungsbereich, 0,5% bei Finanzanlagen und 1,2% bei Immobiliendarlehen.

Anzahl	Versicherung		Finanzanlagen		Immobiliendarlehen	
	Vermittler	Berater	Vermittler	Berater	Vermittler	Berater
<b>Anfang Jahr</b>						
<b>2016</b>	233.138	292	36.412	110		
<b>2017</b>	227.978	311	37.229	139	21.486	694
<b>2018</b>	220.508	317	37.432	161	49.087	627
<b>2019</b>	201.300	343	37.874	191	51.008	644
<b>2020</b>	198.118	334	37.974	197	52.443	669
<b>2021</b>	197.111	326	38.106	208	54.756	675

**Tabelle 3: Anzahl Vermittler und Honorarberater laut Vermittlerregister**

<sup>53</sup> Vgl. Statistiken der DIHK Service GmbH zu den Vermittlerregistern

#### 4. Ökonomische Argumente für Honorarberatung

Der Versicherungsmarkt, der hier näher untersucht werden soll, sieht als wesentliche Akteure Versicherungsunternehmen, Kunden sowie Versicherungsvermittler vor.<sup>54</sup> Der Markt gilt als relativ intransparent für den Kunden.<sup>55</sup> Kunden sind sich des Versicherungsbedarfs nicht immer hinreichend bewusst, insbesondere, wenn sie selbst noch keinen entsprechenden Schadenfall erlebt haben. Sie stehen einer großen, wettbewerblichen Vielfalt an Versicherungsverträgen und Versicherungsunternehmen gegenüber und finden eine juristisch-abstrakte Sprache in den Versicherungsbedingungen vor. Versicherungen gelten als ein Vertrauensgut, dessen Nutzen weder vor dem Erwerb noch unmittelbar danach getestet werden kann, bei Ausbleiben eines Schadens sogar nie.<sup>56</sup> Qualitätsunsicherheiten können die Marktentwicklung beeinträchtigen.<sup>57</sup>

Um dennoch eine hinreichende Existenzsicherung und Vorsorge treffen zu können, benötigen Kunden eine Beratung. Diese wird von Mitarbeitern der Versicherungsunternehmen oder von Versicherungsvermittlern angeboten. Dadurch entsteht allerdings eine typische Prinzipal-Agent-Beziehung. Der Kunde als Prinzipal beauftragt den Agenten, ihn über seinen Versicherungsbedarf aufzuklären und aus dem vielfältigen Angebot passende Versicherungsprodukte auszuwählen sowie nach Abschluss diese oft jahrzehntelang zu betreuen. Dabei können Interessenkonflikte auftreten. Evident sind diese bei Versicherungsangestellten und bei Versicherungsvertretern. Sie werden durch Weisungsbindung bzw. durch wirtschaftliche Abhängigkeit ihr Handeln an den Zielen des Versicherungsunternehmens ausrichten mit der Folge, dass Kunden nicht immer einen Rat erwarten dürfen, der ausschließlich an ihren Interessen ausgerichtet ist.

Zentrales Anreizinstrument sind Vergütungen, insbesondere Provisionen. Sie sind erfolgsabhängig, volumenbezogen und vom Produktgeber geschuldet.<sup>58</sup> Diese Merkmale können zu nicht bedarfsgerecht verkauften Versicherungen, zu überhöhten Summen und zu einer einseitig an den Produktgeberinteressen ausgerichteten Produktauswahl führen.<sup>59</sup>

---

<sup>54</sup> Vgl. Beenken 2010, S. 13 ff.

<sup>55</sup> Vgl. Mensching 2002, S. 19

<sup>56</sup> Vgl. Köhne 2006, S. 304 f.

<sup>57</sup> Vgl. Akerlof 1970, S. 488 ff.

<sup>58</sup> Vgl. Beenken/Radtke 2017, S. 7 ff.

<sup>59</sup> Vgl. Traub 1995, S. 134 f.; Umhau 2003, S. 18 ff.

Versicherungsmakler hingegen werden vom Kunden beauftragt, für ihn passenden Versicherungsschutz an einem grundsätzlich unbeschränkt zugänglichen Markt<sup>60</sup> auszuwählen und einzukaufen. Der Versicherungsmakler wurde von der Rechtsprechung als treuhänderähnlicher Sachwalter des Kunden eingeordnet.<sup>61</sup> Idealtypisch müsste er als Agent des Prinzipal Kunden tätig sein und ausschließlich in dessen bestem Interesse handeln. Allerdings steht dem die marktübliche Provisionszahlung durch die Versicherungsunternehmen und dadurch eine wirtschaftliche Abhängigkeit von der „Gegenseite“ entgegen.<sup>62</sup> Der Versicherungsmakler wird so – im rein ökonomischen Sinn – zum „Doppelagenten“.

Der Versicherungsberater und der gegen Honorar tätige Versicherungsmakler dagegen dürften idealtypisch keinen Fehlanreizen unterliegen, weil sie vom Kunden als ihrem Auftraggeber auch bezahlt werden und keine wirtschaftlichen Abhängigkeiten von Versicherungsunternehmen entstehen.

Diese theoretisch klaren Verhältnisse begegnen einigen Bedenken. Versicherungsberater und Versicherungsmakler, die ihren Kunden gegen Honorar beraten wollen, benötigen auch ohne Provisionszahlung einen Zugang zu den Produkten der Versicherungsunternehmen. Da der Grundsatz der Vertragsfreiheit gilt, kann kein Versicherer gezwungen werden, mit einem Honorarberater /-vermittler zusammenzuarbeiten und Anträge auf Versicherungsvertragsabschluss entgegenzunehmen. Er kann diese ablehnen, wenn er mit dem Honorarberater /-vermittler nicht kooperieren will.

Der Honorarvermittler wird unter Umständen analog dem Provisionsvermittler mindestens ein gewisses Neugeschäftsvolumen sowie eine attraktive Kundenklientel in Aussicht stellen müssen, damit es sich für den Versicherer unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten lohnt, mit ihm zusammenzuarbeiten. Denn selbst wenn dem Honorarvermittler keine Provisionen zu zahlen sind, ist die Zusammenarbeit für den Versicherer mit einigem Aufwand verbunden. Dazu zählen beispielsweise die Zurverfügungstellung von Verkaufsunterlagen, die Schulung und Unterstützung bei der Angebotsstellung, Beratung, Beantragung und Betreuung der Versicherungsverträge sowie bei der Meldung und Regulierung von Schadensfällen. Unter Umständen müssen über die übliche An-

---

<sup>60</sup> Vgl. § 60 Abs. 1 VVG

<sup>61</sup> Vgl. BGH, Entscheidung vom 22.5.1985, Az. IVa ZR 190/83

<sup>62</sup> Vgl. Schafstädt 2015, S. 252 ff.

tragsprüfung hinaus Risikobesichtigungen (bei Kompositversicherungen) oder Gesundheitsprüfungen (bei Personenversicherungen) durchgeführt werden. Die Rentabilität der Vertragsbestände muss beobachtet und im Bedarfsfall eingegriffen werden.

Für den Honorarberater /-vermittler umgekehrt stellt sich die Frage, wie er den Kunden erfolgreich überzeugen kann, einen Vermittlungsvertrag gegen Honorarzahlung einzugehen, wenn der Kunde nicht hinreichend eigene Nachfrage nach Versicherungen entwickelt. Er ist vielmehr darauf angewiesen, dass ein Kunden Interesse am Abschluss von Versicherungen zeigt und lediglich bei der Auswahl und Beantragung Unterstützung braucht. Die ökonomische Forschung zeigt auf Basis spieltheoretischer Ansätze, dass nicht hinreichend risikobewusste Kunden in einem Honorarsystem weniger Nachfrage entwickeln, dadurch aber im Schadenfall unversorgt bleiben mit der Folge eines gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverlustes.<sup>63</sup> Privathaushalte können in existenzielle Not geraten und müssen durch Sozialhilfe gestützt werden, Betriebe können in Insolvenz geraten und Arbeitsplätze vernichtet werden. Mischsysteme sind vermutlich besser geeignet, verschiedenen Zielen gerecht zu werden.<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup> Vgl. Focht 2009, S. 145

<sup>64</sup> Vgl. Höckmayr 2012, S. 182 ff.

## 5. Forschungsfragen

Wie schon 2011 und 2016, soll diese Untersuchung klären,

- welches Angebot an Nettotarifen seitens der Versicherungsunternehmen besteht oder in Planung ist,
- welche Arten von Nettotarifen angeboten werden,
- ob die Versicherer Einfluss auf die Art und Weise nehmen, wie die Nettotarife an Versicherungsnehmer vertrieben werden,
- welche Bedeutung der Honorarvermittlung 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.

Neu hinzugekommen ist die Möglichkeit, anstelle von Nettotarifen Versicherungsberatern die Möglichkeit anzubieten, Bruttotarife gegen Durchleitung der darin enthaltenen Zuwendungen<sup>65</sup> an den Kunden zu vermitteln. Das Verfahren ist allerdings verwaltungsaufwändig. Somit soll die Untersuchung weiter die Frage klären,

- ob Versicherer die Durchleitung anbieten und damit Versicherungsberatern die Möglichkeit eröffnen über das Nettotarifangebot hinaus Versicherungen zu vermitteln.

## 6. Untersuchungsdesign

Im Zeitraum Februar / März 2021 wurde eine schriftliche Befragung der in Deutschland tätigen Versicherungsunternehmen durchgeführt. Dazu wurden die Pressestellen der Unternehmen angeschrieben und um Teilnahme gebeten.

---

<sup>65</sup> Vgl. § 48c VAG

## 7. Stichprobenbeschreibung

Insgesamt konnten die Antworten von 33 Versicherungsunternehmen bzw. Versicherungskonzernen ausgewertet werden.<sup>66</sup>

	2021	2016	2011
<b>Teilnehmende Versicherer / Konzerne</b>	33	44	49

**Tabelle 4: Teilnehmende Versicherungsgesellschaften 2021 / 2016 / 2011**

Der Rückgang der Anzahl der teilnehmenden Versicherer kann verschiedene Ursachen haben. In den letzten Jahren haben Gesellschaften das Neugeschäft in der Lebensversicherung eingestellt oder eingeschränkt und Bestände in den Runoff gegeben, die Lebensversicherung ist aber bislang ein Hauptbetätigungsfeld der Honorarberatung und -vermittlung. Einzelne Fusionen von Versicherern sowie vermutlich wohl auch Belastungen durch die Corona-Pandemie haben einen Einfluss auf das Antwortverhalten.

Die in der Stichprobe vertretenen Versicherungsunternehmen repräsentieren folgende Marktanteile:<sup>67</sup>

- 59,5 Prozent Lebensversicherung,
- 61,6 Prozent Krankenversicherung,
- 64,6 Prozent Kompositversicherung,
- 61,7 Prozent gesamt.

---

<sup>66</sup> Die Autoren danken Frau Jessica Michalczyk, wissenschaftliche Hilfskraft der Fachhochschule Dortmund, für die Unterstützung bei der Auswertung der Befragung.

<sup>67</sup> Quelle: e+s Rück (Hrsg.): Assekuranz Kennzahlen, nach der KIVI-Datenbank, gebuchte Bruttoprämien 2017.

	<b>2021</b>	<b>2016</b>	<b>2011</b>
<b>Marktanteil Lebensversicherung</b>	59,5%	82,1%	66,0%
<b>Marktanteil Krankenversicherung</b>	61,6%	87,9%	77,4%
<b>Marktanteil Kompositversicherung</b>	64,6%	86,3%	64,7%
<b>Marktanteil gesamt</b>	61,7%	84,5%	67,8%

**Tabelle 5: Marktanteile Stichproben 2021 / 2016 / 2011**

Während 2010 unter den antwortenden Unternehmen vor allem solche mit dem Vertriebsweg Versicherungsmakler dominierten, handelt es sich sowohl in der Untersuchung von 2016 als auch in der aktuellen Untersuchung um eine große Bandbreite von Unternehmen, was die Anzahl der verfügbaren Vertriebswege und die Fokussierung auf einen solchen angeht. Die aktuell in der Stichprobe vertretenen Versicherungsunternehmen arbeiten mit folgenden Vertriebswegen (Mehrfachnennungen):

- 73 Prozent Versicherungsmakler,
- 67 Prozent Mehrfachvertreter,
- 49 Prozent Ausschließlichkeitsvertreter,
- 49 Prozent Direktvertrieb,
- 30 Prozent Vertrieb über angestellte Vermittler,
- 27 Prozent sonstige Vertriebswege, worunter aber zum Teil Ausprägungen der zuvor genannten Vertriebswege verstanden wurden, beispielsweise Banken oder Finanzvertriebe.

<b>Vertriebswege</b>	<b>2021</b>	<b>2016</b>	<b>2011</b>
<b>Versicherungsmakler</b>	73%	90%	93%
<b>Mehrfachvertreter</b>	67%	71%	59%
<b>Ausschließlichkeitsvertreter</b>	49%	65%	54%
<b>Direktvertrieb</b>	49%	37%	46%
<b>Vertrieb über angestellte Vermittler</b>	30%	27%	33%
<b>Sonstige Vertriebswege</b>	27%	27%	41%

**Tabelle 6: Vertriebswege Stichproben 2021 / 2016 / 2011**



## 8. Ergebnisse

### 8.1 Angebot an Nettotarifen oder Durchleitung

Insgesamt bieten 17 Versicherer oder 52 Prozent der Stichprobe Nettotarife für die Honorarvermittlung an. Da die Gesamtstichprobe kleiner ist als in den vorhergehenden Erhebungen, kann dies für einen Anstieg der Anzahl an Anbietern sprechen.

	2021	2016	2011
Versicherer / Konzerne mit Nettotarifangebot	17	17	15

Tabelle 7: Angebot Nettotarife Stichproben 2021 / 2016 / 2011

Außerdem bieten acht Versicherer die Durchleitung von Zuwendungen bei Vermittlung von Bruttotarifen durch Versicherungsberater nach § 48c GewO an. Es gibt dabei Überschneidungen. Zwei Versicherungsunternehmen bieten unterschiedliche Regelungen an, in der Lebensversicherung Nettotarife und in der Krankenversicherung die Durchleitung.

Damit bieten insgesamt 23 Versicherungsunternehmen und -konzerne entweder Nettotarife oder die Durchleitung oder beides an. Das ist eine deutliche Zunahme gegenüber der Situation vor fünf Jahren, auch ohne Berücksichtigung der kleineren Gesamtstichprobe.

Besonders deutlich wird das, wenn man die Marktanteile der antwortenden Versicherer summiert. Versicherungsunternehmen und -konzerne, die Nettotarife in einzelnen oder in allen Sparten anbieten, vereinen rund 38 Prozent Marktanteil auf sich. Bezieht man das Angebot der Durchleitung mit ein, dann sind es insgesamt fast 46 Prozent Marktanteil.

Selbst wenn man davon ausgehen würde, dass unter den Versicherern, die diese Frage nicht beantwortet haben, keine weiteren Anbieter von Nettotarifen und/oder Durchleitung sind, dann kann man von einem umfangreichen Angebot sprechen. Anders als in den früheren Untersuchungen sind es nun auch große, marktanteilsstarke Versicherer, die sich dem Honorarmarkt geöffnet haben und nicht mehr überwiegend kleine Nischenanbieter.

	<b>Versicherer mit Nettotarifen</b>	<b>Versicherer mit Durchleitung</b>	<b>Versicherer mit Nettotarifen und / oder Durchleitung</b>
<b>Kumulierter Marktanteil</b>	38,3%	13,1%	45,7%

**Tabelle 8: Marktanteile Anbieter mit Nettotarif oder Durchleitung Stichprobe 2021**

Nachfolgend wird das Angebot derjenigen Versicherer näher untersucht, die angegeben haben Nettotarife in einzelnen Sparten anzubieten. Daher sind die Angaben mit den obenstehenden Gesamtzahlen nicht unmittelbar vergleichbar.

Insgesamt bieten 13 Lebensversicherer Nettotarife an, das ist etwas weniger als 2010 (17 Versicherer). Dabei muss hier wie im Weiteren berücksichtigt werden, dass sich einzelne Versicherer zur Durchleitung entschieden haben. Das gilt besonders in der Krankenversicherung, in der nur ein Anbieter, wenn auch ein marktanteilsstärkerer, Nettotarife anbietet. Häufiger als in früheren Untersuchungen werden Nettotarife in der Kompositversicherung angeboten. Insgesamt sieben Versicherer geben dies entweder für Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutz- oder für Kraftfahrtversicherungen<sup>68</sup> an.

<b>Sparte</b>	<b>Tarife, aus denen nur die Courtagen herausgerechnet werden</b>	<b>Tarife, aus denen alle provisions- / courtagebezogenen Kosten herausgerechnet werden</b>	<b>Sonstige Tarife</b>
<b>Lebensversicherung</b>	4	7	2
<b>Krankenversicherung</b>	0	1	1
<b>Kompositversicherung</b>	1	5	1

**Tabelle 9: Art der abschlusskostenfreien Tarife, Anzahl der Nennungen**

Die relativ häufigste Hauptzielgruppe für Nettotarife sind Privatkunden, etwas seltener Gewerbe- und Industriekunden. In der Krankenversicherung kommen nur Privatkunden in Frage.

<sup>68</sup> Eine Nennung „sonstige Tarife“ im Bereich „Kraftfahrtversicherung“

<b>Sparte</b>	<b>Privatkunden</b>	<b>Gewerbekunden</b>	<b>Industriekunden</b>
<b>Lebensversicherung</b>	13	9	7
<b>Krankenversicherung</b>	2	-	-
<b>Kfz-Versicherung</b>	1	1	1
<b>SHUR-Versicherung</b>	6	3	3

**Tabelle 10: Zielgruppen der Nettotarife (Mehrfachnennung möglich)**

Insbesondere in der Lebensversicherung planen weitere Anbieter, ein Angebot aufzubauen. Daher ist damit zu rechnen, dass in den nächsten Jahren in dieser Sparte ein weiter wachsendes Angebot an Nettotarifen vorliegen wird. Dagegen scheint vor allem in der Krankenversicherung, aber auch in der Schadenversicherung das Angebot auf absehbare Zeit gering zu bleiben.

<b>Sparte</b>	<b>Innerhalb der nächsten 1-2 Jahre</b>	<b>Innerhalb der nächsten 5 Jahre</b>	<b>Längerfristig (über 5 Jahre hinaus)</b>	<b>Kein Angebot geplant</b>
<b>Lebensversicherung</b>	3	3	0	18
<b>Krankenversicherung</b>	0	0	0	19
<b>Kompositversicherung</b>	2	1	0	16

**Tabelle 11: Geplantes künftiges Angebot von Nettotarifen, Anzahl der Anbieter**

Die Fokussierung auf die Lebensversicherung dürfte verschiedene Gründe haben. In dieser Sparte spielt die einmalige und relativ zu dem Aufwand, der unmittelbar dem abschließenden Versicherungsnehmer zuzurechnen ist<sup>69</sup>, oft recht hohe Abschlussprovision traditionell eine besondere Rolle.

<sup>69</sup> In den Personenversicherungssparten Lebens- und Krankenversicherung ist von einem recht hohen verlorenen Aufwand für die vergebliche Ansprache und Beratung von potenziellen Kunden auszugehen, die keinen Abschluss tätigen.

Die Abschlussprovision in der Lebensversicherung steht im Fokus der Politik. Allerdings scheiterte der Versuch des Bundesfinanzministeriums, einen gesetzlichen Provisionsdeckel für kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungen in Höhe von 25 Promille bzw. 40 Promille der Beitragssumme<sup>70</sup> in Verbindung mit Nachweisen der Beratungsqualität einzuführen.<sup>71</sup> Zur Begründung war genannt worden, dass die Abschluss- und Vertriebskosten nicht hinreichend gesunken seien, obwohl mit dem Lebensversicherungsreformgesetz 2015 ein indirekter Druck auf die Lebensversicherer durch die Senkung der sogenannten Zillmerkosten und damit einer Berücksichtigung einmaliger Abschlusskosten in der Tarifikalkulation aufgebaut worden war.<sup>72</sup> Tatsächlich wird voraussichtlich lediglich ein Provisionsdeckel für Restschuldversicherungen kommen, bei dem Analysen der BaFin gezeigt hatten, dass teilweise außergewöhnlich hohe Anteile der Versicherungsprämien als Provision an die vermittelnden Banken fließen und daher innerhalb der Großen Koalition ein Handlungsbedarf anerkannt war.<sup>73</sup>

Die Abschlussprovision reizt dazu an, durch Honorargestaltungen Arbitrage zu betreiben und Kunden zu gewinnen, die sich eine Ersparnis gegenüber der proportional zur Beitragssumme berechneten Provision versprechen. Umgekehrt bietet die in der Schadenversicherung übliche, vollständige oder teilweise laufende Provision keinen vergleichbaren Anreiz, durch ein Honorar ersetzt und abgesenkt zu werden. Hier müssten viele Versicherungsnehmer mit einer Kostensteigerung rechnen, wenn aufwandsgerechte Honorare anstelle eines Anteils der Beitragssumme (Provision) berechnet werden.

Die Niedrigzinsphase hat zudem die Attraktivität der Lebensversicherung gesenkt. Es erscheint plausibel, dass die betroffenen Unternehmen im Wettbewerb um das wegbrechende Neugeschäft auch Marktnischen ansprechen.

Der Neugeschäftsanteil der Nettotarife ist jedoch weiterhin verschwindend gering mit rund sechs Promille Anteil in der Lebensversicherung und noch geringeren Anteilen in der Kranken- und Schadenversicherung.

---

<sup>70</sup> Vgl. § 4 DeckRV

<sup>71</sup> Vgl. BMF 2019

<sup>72</sup> Vgl. BaFin 2018, BaFin 2017

<sup>73</sup> Vgl. BMF 2021

<b>Sparte</b>	<b>Gewichtet nach Marktanteilen</b>
<b>Lebensversicherung</b>	6,3‰
<b>Krankenversicherung</b>	1,8‰
<b>Kompositversicherung</b>	0,8‰

**Tabelle 12: Neugeschäftsanteil der Nettotarife gewichtet nach Marktanteilen**

Bis auf eine Ausnahme eines sehr kleinen Lebensversicherers erzielt kein Anbieter einen nennenswert hohen Anteil seines Neugeschäfts mit Nettotarifen.

Im Vergleich zu den Vorstudien hat sich eine Steigerung der Anteile der Nettotarife am Neugeschäft ergeben, allerdings von sehr geringer Basis. Es handelt sich damit weiterhin um einen Nischenbereich.

<b>Sparte</b>	<b>2021</b>	<b>2016</b>	<b>2011<sup>74</sup></b>
<b>Lebensversicherung</b>	6,3‰	3,1‰	2,6‰
<b>Krankenversicherung</b>	1,8‰	0,1‰	-
<b>Kompositversicherung</b>	0,8‰	0,1‰	-

**Tabelle 13: Neugeschäftsanteil der Nettotarife gewichtet nach Marktanteilen 2021 / 2016 / 2011**

<sup>74</sup> Die Neugeschäftsanteile waren 2011 nur für die Lebensversicherung zu ermitteln.

Sperte	0%	1 - 2%	3 - 4%	5 - 6%	7 - 8%	9 - 10%	> 10%
Lebensversicherung	4	7	-	-	1	-	1
Krankenversicherung	3	1	-	-	-	-	-
<b>Kompositversicherung</b>							
Kraftfahrzeugversicherung	2	1	-	-	-	-	-
Sach-, Haftpflicht-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung	1	6	-	-	-	-	-

**Tabelle 14: Neugeschäftsanteil der Nettotarife, Anzahl der Nennungen**

## **8.2 Einflussnahme auf die Honorarvermittler**

Die Versicherungsunternehmen nehmen in der Regel keinen Einfluss auf die Art und Weise, wie die Vermittler die Nettotarife verkaufen.

Einerseits ist dies nachvollziehbar, da die Vermittler autonom Verträge mit den Versicherungsnehmern verhandeln und durchsetzen. Eine Einflussnahme des Versicherers ist gerade nicht erwünscht. Die Rechtsprechung hat zudem anerkannt, dass einige provisionstypische Regeln wie beispielsweise die Schicksalsteilung bei vorzeitiger Kündigung einer vermittelten Versicherung<sup>75</sup> im Fall einer echten Honorarvereinbarung mit einem Versicherungsmakler nicht gelten.<sup>76</sup> Ob dies auch auf Versicherungsvertreter anwendbar ist, ist ebenso ungeklärt wie die Frage, ob die Rechtsprechung zu echten Honorarvereinbarungen ohne weiteres auf sogenannte Kostenausgleichs- oder Vermittlungsvergütungsvereinbarungen übertragbar ist.

Für den Kunden bleibt es intransparent, was der Vermittler an der Vermittlung verdient. Diese Form der Vergütungsabrede kann eine unangemessene Benachteiligung durch Umgehung der Bestimmungen des VVG zur Verteilung der Abschlusskosten und dem Verbot des Abzugs ungetilgter Abschlusskosten sein (§ 169 Abs. 3 und 5 VVG), wie es im Fall des Einschluss des Versicherers selbst als dritte Partei bereits vom Bundesgerichtshof entschieden wurde.<sup>77</sup>

<sup>75</sup> Vgl. Schafstädt 2015, S. 56 f.

<sup>76</sup> Vgl. BGH-Entscheidung vom 20.1.2005 (III ZR 207/04)

<sup>77</sup> Vgl. BGH-Entscheidung vom 12.3.2014 (IV ZR 295/13)

Andererseits müssen Versicherer Reputationsrisiken befürchten, wenn sie Honorarvermittlern freie Hand bei der Vereinbarung von Honoraren oder ähnliche Vergütungen lassen. Ein verärgertes Kunde wird nicht streng zwischen dem Vermittler und dem Versicherer unterscheiden. Zudem kann es, wie die oben zitierte Rechtsprechung belegt, Konstellationen geben, in denen das Handeln des Vermittlers rechtlich dem Versicherer zugerechnet wird. Insofern wäre im Rahmen des Risikomanagements eines Versicherers zu erwarten, dass mindestens eine sorgfältige Prüfung erfolgt, unter welchen Bedingungen die Nettotarife am Markt vertrieben werden. Hier könnte der Regulierer tätig werden und solche Bedingungen definieren, beispielsweise über eine Honorarordnung. Die nachfolgende Tabelle veranschaulicht die Art der Einflussnahme der an dieser Studie teilnehmenden Versicherer auf Vergütungsgestaltungen.

<b>Art der Einflussnahme</b>	<b>Direkt als Versicherer über die Vermittlungszusage</b>	<b>Indirekt über Dienstleister, die die Bedingungen mit den Honorarberatern /-vermittlern verhandeln</b>	<b>Keine Einflussnahme</b>
<b>Höhe des mit dem Kunden verhandelten Honorars</b>	0	0	15
<b>Art des mit dem Kunden vereinbarten Honorars (erfolgs- oder nicht erfolgsabhängig)</b>	0	0	15
<b>Rückforderbarkeit im Frühstornofall (analog Schicksalsteilung bei der Provision/Courtage)</b>	0	1	14
<b>Darstellung des Vergleichs von Brutto- und Nettotarifen beim Kunden</b>	0	1	14
<b>Aufklärung des Kunden über die Besonderheiten der Honorarvereinbarung</b>	0	1	14
<b>Dokumentation der Besonderheiten der Honorarvereinbarung</b>	0	1	14

**Tabelle 15: Art der Einflussnahme der Versicherer auf Vergütungsgestaltungen**

Mehrheitlich lassen die Versicherer zu, dass Vermittler Brutto- und Nettotarife parallel vertreiben. Vier Unternehmen dagegen geben an, dass sie nur entweder Brutto- oder Nettotarife an einen Vermittler abgeben. In der Studie 2011 traf das nur auf einen einzigen Versicherer zu.

### 8.3 Entwicklung der Bedeutung von Nettotarifen

Die Versicherer schätzen die Bedeutung von Nettotarifen aktuell analog der tatsächlichen Marktanteile als unbedeutend ein. Hier hat sich keine signifikante Veränderung zu den früheren Untersuchungen von 2016 und 2011 ergeben.

Auf der siebenteiligen Skala mit den Werten 1 = keine Bedeutung bis 7 = sehr hohe Bedeutung werden die Tarife heute mit zwischen 1,4 (Kranken) und 2,0 (Leben) und damit als praktisch bedeutungslos eingeschätzt.

Die Bedeutung steigt nach Ansicht der Versicherer im Zeitablauf an. Sie erreicht langfristig (in fünf Jahren) ein Mittel von zwischen 2,5 (Komposit) bis zu 3,5 (Lebensversicherung). Allerdings sind auch diese Einschätzungen eher verhalten. Gegenüber den Voruntersuchungen sind diese sogar noch leicht rückläufig. Die Bemühungen der Bundesregierung um eine Förderung der Honorarberatung haben bisher keinen durchschlagenden Erfolg gehabt, das spiegelt sich in den Zukunftserwartungen wider.

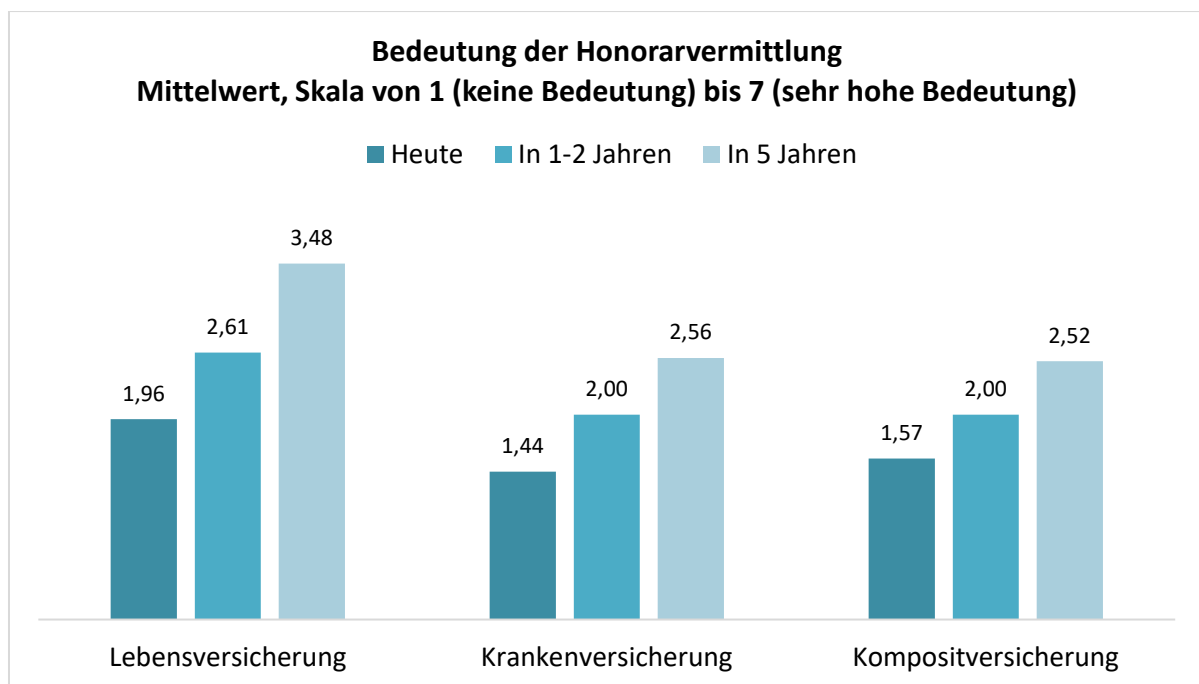


Abbildung 2: Bedeutung der Honorarvermittlung

Ein plausibler Zusammenhang könnte sein, dass die Versicherer die Bedeutung günstiger einschätzen, wenn sie auch Nettotarife anbieten. Tatsächlich ergeben sich jedoch keine signifikanten Unterschiede in den Bewertungen zwischen Versicherern mit und



ohne Angebot von Nettotarifen. Im Mittel liegen die Bewertungen stattdessen sehr dicht beieinander.

Welche Bedeutung haben Ihrer Meinung nach abschlusskostenfreie Tarife heute, in 1-2 Jahren bzw. in 5 Jahren für die Honorarvermittlung für folgende Versicherungssparten?		Wir bieten grundsätzlich abschlusskostenfreie Tarife (Nettotarife) an.	
		Nein	Ja
		Mittelwert	Mittelwert
Lebensversicherung	heute	1,8	2,1
	in 1 - 2 Jahren	2,7	2,5
	in 5 Jahren	3,8	3,2
Krankenversicherung	Heute	1,6	1,3
	in 1 - 2 Jahren	2,1	1,9
	in 5 Jahren	2,5	2,6
Kompositversicherung	Heute	1,6	1,6
	in 1 - 2 Jahren	1,8	2,2
	in 5 Jahren	2,1	2,9

**Tabelle 16: Mittelwertvergleich Einschätzung Bedeutung der Nettotarife nach Angebot derselben**

Auch ein statistischer Test<sup>78</sup> belegt, dass es keine signifikanten Bewertungsunterschiede gibt. Eine mögliche Interpretation ist, dass diejenigen Versicherer, die sich offen für die Honorarvermittlung zeigen, von der geringen Nachfrage ernüchert sind und keine wesentliche Änderung erwarten. Die übrigen Versicherer werden sich in ihrer Einschätzung bestätigt sehen, dass eine Öffnung für den Markt der Honorarvermittlung unter strategischen Gesichtspunkten keine Vorteile verspricht.

<sup>78</sup> Chi-Quadrat-Test nach Pearson, asymptotische zweiseitige Signifikanz, IBM SPSS® Statistics Version 25

Bedeutung Nettotarife vs Angebot Nettotarife		Bottom Box	Middle Box	Top Box	Chi-Quadrat signifikant?
<b>Lebensversicherung</b>					
<b>Heute</b>	Ja	11	0	1	Nein
	Nein	10	1	0	
<b>In 1-2 Jahren</b>	Ja	7	4	1	Nein
	Nein	4	7	0	
<b>In 5 Jahren</b>	Ja	3	8	1	Nein
	Nein	2	6	3	
<b>Krankenversicherung</b>					
<b>Heute</b>	Ja	8	0	0	Nein
	Nein	10	0	0	
<b>In 1-2 Jahren</b>	Ja	6	2	0	Nein
	Nein	6	4	0	
<b>In 5 Jahren</b>	Ja	4	4	0	Nein
	Nein	6	4	0	
<b>Kompositversicherung</b>					
<b>Heute</b>	Ja	11	0	0	Nein
	Nein	9	1	0	
<b>In 1-2 Jahren</b>	Ja	6	5	0	Nein
	Nein	9	1	9	
<b>In 5 Jahren</b>	Ja	5	6	0	Nein
	Nein	7	3	0	

Tabelle 17: Einschätzung Bedeutung der Nettotarife nach Angebot derselben

#### 8.4 Auswirkungen einer Veränderung der Vergütungsformen

Die Versicherer erwarten noch seltener als in den Voruntersuchungen, dass sie durch den Einsatz von Honorartarifen steuernden Einfluss auf die Versicherungsmakler verlieren.

Die Versicherer wollen Versicherungsvertretern die Honorarvermittlung eher nicht zugestehen. Vertreter könnten allerdings in Wettbewerbsnachteile geraten, wenn sie keine Nettotarife anbieten können, weil Versicherungsmakler dann optisch günstigere Tarife anbieten könnten.<sup>79</sup> Allerdings scheint sich in diesem Antwortverhalten auch die Erfahrung niederschlagen, dass die Kunden eines Versicherers bzw. eines Versicherungsvertreeters in dieser Hinsicht keine Erwartungen äußern, sondern damit zufrieden sind, den Gesamtpreis einer Versicherung einschließlich der enthaltenen Vergütungen zu kennen.

In den früheren Erhebungen spielte das Provisionsabgabeverbot eine besondere Rolle, zumal es spätestens seit einem von der BaFin verlorenen Prozess 2011<sup>80</sup> Erwartungen gab, dass es nun bald fallen würde. Dies führte zu einem erkennbaren Anstieg von sogenannten Insurtechs, also neu gegründeten Unternehmen, die ihre Dienste ausschließlich oder weit überwiegend über Internet- und Mobiltechnologien anbieten. Viele von ihnen traten als Versicherungsmakler auf und versuchten, die Kundengewinnung und damit die bei Insurtechs erwarteten Skaleneffekte durch die geringen Grenzkosten bei Internetanwendungen durch das Angebot von Provisionsabgaben zu beschleunigen.<sup>81</sup> Allerdings hat der Gesetzgeber im Zuge der IDD-Umsetzung auch die Provisionsabgabe in einem neuen § 48b VAG einfachgesetzlich neu geregelt und die Diskussion darum weitgehend<sup>82</sup> beendet.

Die Meinungen zur Honorarberatung sind weiter von Skepsis geprägt. Verbraucherschutz und Transparenz sehen nur eine Minderheit der befragten Unternehmen als Argumente für die Honorarberatung an. Vier von zehn Unternehmen befürworten eine Honorarordnung, um eine Übervorteilung von Kunden zu vermeiden, die die Besonderheiten einer Honorarvereinbarung nicht durchschauen.

Keine einheitlichen Meinungen gibt es zu weiteren Wirkungen eines Vergütungswechsels sowie zu der Frage, wie Versicherer sich in diesem Zusammenhang aufstellen sollten. So meinen beispielsweise jeweils ungefähr gleich viele Versicherer, dass Mischmodelle aus Provisions- und Honorarvermittlung unterbunden oder umgekehrt zugelassen werden sollten.

---

<sup>79</sup> Vgl. Beenken 2014

<sup>80</sup> Vgl. Urteil Verwaltungsgericht Frankfurt/Main vom 24.10.2011, Az. 9 K 105/11.F, Bürgerservice Hessenrecht ([www.rv.hessenrecht.hessen.de](http://www.rv.hessenrecht.hessen.de))

<sup>81</sup> Vgl. Beenken/Noack 2016

<sup>82</sup> Vgl. zuletzt Urteil Verwaltungsgericht Frankfurt/Main vom 5.11.2020, Az. 7 K 2581/17.F, VersR 6/2021, S. 356-361

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<sup>83</sup>. Uneinig sind sich die Versicherer in der Frage, ob Vermittler eine Quersubventionierung im gegenwärtigen Courtage-Vergütungssystem benötigen, um ihre Existenz zu sichern.

Trotz voneinander abweichender Stichproben ergeben sich insgesamt nur geringfügige Änderungen gegenüber den vergleichbaren Einschätzungen in den beiden früheren Untersuchungen. Offenbar gibt es bis heute viele Unklarheiten in Zusammenhang mit dem Thema Honorarberatung und eine dementsprechend oft wenig dezidierte Meinung, wie die hohen Anteile an Zustimmungen im Middle Box-Bereich zeigen.

Alle Antworten sind nachfolgend in Abbildung 1 sowie in Tabelle 18 zusammengefasst.

---

<sup>83</sup> Solche Forderungen werden von Maklerverbänden immer wieder erhoben, beispielsweise Jenssen 2006, S. 3 ff.

## Honorarberatung und Steuerung des Vertriebs

■ Bottom Box (1,2) ■ Middle Box (3, 4, 5) ■ Top Box (6, 7)



Abbildung 3: Aussagen zur Honorarberatung und Vertriebssteuerung

	Anzahl	Mittelwert 2021 (Skala 1-7)	Mittelwert 2016 (Skala 1-7)	Standardabweich. 2021
Durch den vermehrten Einsatz von Honorartarifen verliert der Versicherer steuernden Einfluss auf die Makler.	21	2,5	3,1	1,4
Auch Versicherungsvertreter sollten gegen Honorar vermitteln dürfen.	21	3,4	3,6	2,3
Vermittlung gegen Honorar dient dem Verbraucherschutz.	21	2,7	3,6	1,5
Honorare erhöhen die Transparenz der Vergütungen im Vermittlungsmarkt.	21	3,5	4,2	2,0
Honorarberatung ist nur für besonders vermögende Kunden geeignet.	21	4,5	4,7	1,7
Für Honorarberatung ist eine Gebührenordnung erforderlich, um eine Übervorteilung unerfahrener Kunden zu verhindern.	21	4,6	5,0	1,9
Die Frage, wer der Vergütungsschuldner sein sollte, hat keinen Einfluss auf die Beratungsqualität.	21	4,9	4,4	1,8
Die Vermittlung gegen Honorar wird den Wettbewerbsdruck auf die Ausschließlichkeit erhöhen.	21	2,7	3,2	1,6
Gleichzeitiges Vermitteln gegen Courtage und gegen Honorar sollte untersagt werden.	21	3,8	4,1	2,4
Die Rechtsberatungserlaubnis in Versicherungsangelegenheiten für Versicherungsmakler sollte auf Verbraucher ausgedehnt werden.	19	3,8	3,4	2,1
Die Vermittlerbetriebe sind ohne eine Quersubventionierung günstiger Versicherungsprodukte mit geringer durch solche mit hoher Provision in ihrer Existenz gefährdet.	21	4,1	4,3	1,6
Der Gesetzgeber wird eine Reduzierung der Versicherungsteuer durch Honorartarife in der Kompositversicherung verhindern.	17	3,5	3,9	1,8
Der Gesetzgeber wird eine Umgehung der Verteilung der Abschlusskosten in der Lebensvers. auf 5 Jahre mittels Honorarvereinbarungen unterbinden.	17	3,6	4,1	2,1

Tabelle 18: Aussagen zur Honorarberatung und Vertriebssteuerung

Es gibt nur vereinzelt statistisch signifikante Zusammenhänge zwischen den oben dargestellten Meinungen mit dem Angebot an Nettotarifen. So glauben die Versicherer, die Nettotarife anbieten, eher als die übrigen, dass die Vermittlung gegen Honorar den Wettbewerbsdruck auf die Ausschließlichkeit erhöhen wird. Außerdem sprechen sie sich häufiger dafür aus, die Rechtsberatungserlaubnis in Versicherungsangelegenheiten für Versicherungsmakler auf Verbraucher auszudehnen. Im Übrigen deuten die statistischen Analysen nicht auf ein signifikant unterschiedliches Antwortverhalten hin, selbst wenn vereinzelt die Mittelwerte unterschiedlich ausfallen. Es kann nur vermutet werden, dass es in der Branche aufgrund langjähriger Erfahrungen mit dem Thema Honorarvermittlung durchaus gefestigte Meinungen gibt.

Aussagen	Signifi- kanz Chi- Quadrat	Einfaktorielle ANOVA Signi- fikanz	Mittelwert Nettotarif- Anbieter	Mittelwert Anbieter ohne Netto- tarif
Durch den vermehrten Einsatz von Honorartari- fen verliert der Versicherer steuernden Einfluss auf die Makler.	Nein	Nein	2,1	2,9
Auch Versicherungsvertreter sollten gegen Ho- norar vermitteln dürfen.	Nein	Nein	4,1	2,7
Vermittlung gegen Honorar dient dem Verbrau- cherschutz.	Nein	Nein	2,9	2,5
Honorare erhöhen die Transparenz der Vergü- tungen im Vermittlungsmarkt.	Nein	Nein	3,1	3,9
Honorarberatung ist nur für besonders vermö- gende Kunden geeignet.	Nein	Nein	4,1	5,0
Für Honorarberatung ist eine Gebührenordnung erforderlich, um eine Übervorteilung unerfahre- ner Kunden zu verhindern.	Nein	Nein	4,5	4,8
Die Frage, wer der Vergütungsschuldner sein sollte, hat keinen Einfluss auf die Beratungsquali- tät.	Nein	Nein	5,1	4,6
Die Vermittlung gegen Honorar wird den Wettbe- werbsdruck auf die Ausschließlichkeit erhöhen.	Ja	Nein	2,9	2,5
Gleichzeitiges Vermitteln gegen Courtage und gegen Honorar sollte untersagt werden.	Nein	Nein	3,5	4,2
Aussagen	Signifi- kanz Chi- Quadrat	Einfaktorielle ANOVA Signi- fikanz	Mittelwert Nettotarif- Anbieter	Mittelwert Anbieter ohne Netto- tarif
Die Rechtsberatungserlaubnis in Versicherungs- angelegenheiten für Versicherungsmakler sollte auf Verbraucher ausgedehnt werden.	Nein	Ja	4,7	2,7
Die Vermittlerbetriebe sind ohne eine Quersub- ventionierung günstiger Versicherungsprodukte mit geringer Provision / Courtage durch solche mit hoher Provision / Courtage in ihrer Existenz gefährdet.	Nein	Nein	4,3	4,0
Der Gesetzgeber wird eine Reduzierung der Ver- sicherungsteuer durch Honorartarife in der Kompositversicherung verhindern.	Nein	Nein	3,7	3,3
Der Gesetzgeber wird eine Umgehung der Ver- teilung der Abschlusskosten in der Lebensvers. auf 5 Jahre mittels Honorarvereinbarungen un- terbinden.	Nein	Nein	3,8	3,4

Tabelle 19: Zusammenhang zwischen Aussagen zur Honorarberatung und Angebot Nettotarife



## **9. Fazit und Ausblick auf Forschungsfragen**

Die deutsche Politik verfolgt seit drei Legislaturperioden das Ziel, die als Honorarberatung bezeichnete Beratung zu und Vermittlung von Versicherungen und anderen Finanzprodukten gegen ein vom Kunden zu zahlendes Honorar zu fördern. Der Anspruch lautet, die Beratungsqualität zu verbessern, weil der Berater nicht mehr steuernden Einflüssen der Produktgeber unterliegt. Hauptansatzpunkte waren bislang ein Kennzeichnungsschutz für die Honorarberatung und eine Ausdehnung des Tätigkeitsspektrums der historisch am Markt etablierten Versicherungsberater auf die Honorarvermittlung.

Ein Hindernis für eine erfolgreiche Verbreitung der Honorarvermittlung wurde in der fehlenden Verfügbarkeit von Nettotarifen gesehen wurden. Dieses wurde durch das Durchleitungsgebot wirksam reduziert, wie diese Untersuchung belegt. Es gibt in der Lebensversicherung, bei der ein besonderes Interesse an einer Nettoisierung und Honorarvermittlung besteht, ein hinreichend großes Angebot an Versicherern, die entweder Nettotarife oder die Durchleitung bei Vermittlung eines Bruttotarifs anbieten. Auch in den anderen Sparten ist das Angebot zumindest leicht angestiegen, so dass sich auch hier zunehmend eine Wahlmöglichkeit zwischen Nettotarif oder Durchleitung etabliert.

Ein weiteres Hindernis ist die Wechselbarriere durch den Verlust von Provisionsansprüchen, wenn Versicherungsvermittler zum Versicherungsberater wechseln wollen. Auch diese Wechselbarriere wurde wirksam beseitigt. Abgesehen davon können Versicherungsmakler gegenüber bestimmten Zielgruppen Honorarberatung und gegenüber allen Zielgruppen Honorarvermittlung mittels Nettotarifen anbieten.

Damit besteht nunmehr prinzipiell ein breites und umfassendes Angebot an Möglichkeiten für die Honorarberatung und Honorarvermittlung. Es gibt keine Hinweise darauf, dass entscheidende Wettbewerbshindernisse für den freien Wettbewerb zwischen der Provisionsvermittlung und der Honorarvermittlung übriggeblieben sind.

Trotzdem ist der Absatz an Nettotarifen weiterhin verschwindend gering und beschränkt sich überwiegend auf die Lebensversicherung. Der Markt der Honorarberatung ist damit so klein, dass er sich nur für wenige, kleine Spezialanbieter lohnen dürfte.

Die Untersuchung lässt verschiedene Forschungsfragen offen. Unklar ist, zu welchen Teilen das geringe Vermittlungsvolumen an Nettotarifen auf eine fehlende Nachfrage

seitens der Kunden oder auf fehlendes Interesse der Vermittler zurückzuführen ist. Dementsprechend kann die Untersuchung auch nicht die Frage nach den Marktchancen für ein breiteres Angebot an Nettotarifen beantworten. Sie liefert allerdings Indizien dafür, dass es nicht an den Versicherungsgesellschaften und damit an der Angebotsseite liegt, wenn nicht häufiger gegen Honorar vermittelt wird. Das legt die Vermutung nahe, dass bislang von den Kunden zu wenig Nachfragedruck gegenüber den Vermittlern aufgebaut wird. Einen Beleg dafür können allerdings nur Kundenbefragungen liefern.

Der Begriff des Nettotarifs bleibt zudem weiterhin unklar. Eine gesetzliche Klarstellung wäre wünschenswert.

## Literatur

- Akerlof, George A.: The Markt for Lemons: Quality Uncertainty an the Market Mechanism, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3, 1970, S. 488-500
- BaFin Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: Ergebnisbericht zur Marktuntersuchung Restschuldversicherungen, Berlin 21.6.2017
- BaFin Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes, Bericht an den Finanzausschuss des Deutschen Bundestags, Berlin Juni 2018
- Beenken, Matthias: Der Markt der Versicherungsvermittlung unter veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen, Karlsruhe 2010
- Beenken, Matthias: Nettotarife mit aufklärungswürdigen Nachteilen, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Heft 24/2014, S. 730-733
- Beenken, Matthias: Beratungspflichten nach der IDD und ihre Umsetzung ins deutsche Recht, in: r+s recht und schaden 2017, S. 617-621
- Beenken, Matthias; Brühl, Bernhard; Pohlmann, Petra; Schradin, Heinrich R.; Schroeder, Nina; Wende, Sabine: Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen im Privatkundengeschäft, Mitteilung 1/2011, Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln. [http://www.ivk.uni-koeln.de/fileadmin/wiso\\_fak/versicherung\\_institut/documents/Mitteilungen/m\\_1\\_2011.pdf](http://www.ivk.uni-koeln.de/fileadmin/wiso_fak/versicherung_institut/documents/Mitteilungen/m_1_2011.pdf)
- Beenken, Matthias; Noack, Sascha: Insurtechs: Viel Schein, aber auch Sein?, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 4/2016, S. 114-117
- Beenken, Matthias; Radtke, Michael: Zukunft der Provision, Studie für den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK, Dortmund 2017
- Beenken, Matthias; Schiller, Jörg: Die Angemessenheit selbstständiger Vergütungsvereinbarungen in der Lebensversicherung, in: Zeitschrift r+s recht und schaden, 42. Jg., Heft 11/2015, S. 529-536
- Beenken, Matthias; Schradin, Heinrich R.; Wende, Sabine (2014b): Vergütung in der Versicherungsvermittlung und Auswirkungen der Regulierung in Europa, Symposium 14.11.2014, Mitteilung 1/2014, Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln
- Beenken, Matthias; Wende, Sabine: Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen im Privatkundengeschäft, Mitteilung 1/2016, Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln. [https://ivk.uni-koeln.de/sites/versicherung\\_institut/documents/Mitteilungen/m1\\_2016.pdf](https://ivk.uni-koeln.de/sites/versicherung_institut/documents/Mitteilungen/m1_2016.pdf)
- BMELV Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz: Thesenpapier zur Qualität der Finanzberatung und Qualifikation der Finanzvermittler, Berlin 1.7.2009

- BMELV Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz: Eckpunkte für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung, Berlin 2011
- BMF Bundesministerium der Finanzen: Referentenentwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen, Berlin 14.6.2019
- BMF Bundesministerium der Finanzen: Entwurf zur begleitenden Ausführung der Verordnung (EU) 2020/1503 und der Umsetzung der Richtlinie EU 2020/1504 zur Regelung von Schwarmfinanzierungsleistern (Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz) und anderer europäischer Finanzmarktvorschriften; hier: Formulierungshilfe für einen Änderungsantrag der Fraktionen der CDU/CSU und der SPD, Berlin 16.2.2021
- Bülow, Iris: Dafür kann ein Vermittler Servicegebühren in Rechnung stellen, in: Das Investment, 7.11.2017, <https://www.dasinvestment.com/maklervertraege-dafuer-kann-ein-vermittler-servicegebuehren-in-rechnung-stellen/>
- Cummins, J. David; Doherty, Neil A.: The Economics of Insurance Intermediaries, Working Paper, Philadelphia 2005
- EU-Commission: Inquiry into the European business insurance sector pursuant to Article 17 of Regulation 1/2003, Interim Report, January 2007
- Evers, Jürgen; Stallbaum, Sascha Alexander: Vereinbarung von Honoraren und Servicegebühren: Was ist sinnvoll?, in: Asscompact, 9.4.2018, <https://www.asscompact.de/nachrichten/vereinbarung-von-honoraren-und-servicegeb%C3%BChren-was-ist-sinnvoll>
- Focht, Uwe: Einfluss von Maklern und Wettbewerb auf Industrieversicherungsmärkten, Karlsruhe 2009
- Habschick Marco, Evers Jan: Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, 2008
- Höckmayr, Gergana: Wandel der Beratungsqualität auf dem Versicherungsvermittlungsmarkt: Eine ökonomische Analyse der Veränderungen aufgrund der Anforderungen der EU-Vermittlerrichtlinie, Karlsruhe 2012
- Icha, Aline: Die Nettopolice, Chancen und Herausforderungen für Versicherungsunternehmen, Versicherungsvermittler und Versicherungsnehmer, Karlsruhe 2014
- Jenssen, Hans-Georg: Stellungnahme des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler e.V. zu den Entwürfen eines Gesetzes zur Neuregelung des Vermittlerrechts sowie einer Verordnung über die Versicherungsvermittlung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie vom 24. März 2006, 7.4.2006
- Karle, Nina: Die Honorarberatung durch Versicherungsmakler, in: Zeitschrift für Versicherungsrecht, Schadens- und Haftungsrecht, Heft 10, 2000, 425-427

- Koch, Peter: Der Versicherungsmakler im neuen Vermittlerrecht, in: Versicherungswirtschaft 62 (4), S. 248 – 253, 2997
- Köhne, Thomas: Marketing im strategischen Unternehmensnetzwerk, Wiesbaden 2006
- Mensching, Christopher: Verbraucherschutz durch Berufsregelungen für Versicherungsvermittler, Karlsruhe 2002
- Oehler, Andreas: Bei Abschluss: Verlust? Das Ende vom Anfang einer Vorsorge: Milliarden Schäden durch fehlgeleitete Abschlüsse von Kapitallebens- und Rentenversicherungen, Studie, hrsg. von Verbraucherzentrale Hamburg, 2011
- Reiff, Peter: Versicherungsvermittlerrecht im Umbruch, Karlsruhe 2006
- Ruquet, Mark E.: Marsh-Spitzer Settlement Struck, in: National Underwriter, 7.2.2005
- Schafstädt, Christian: Das Spannungsverhältnis zwischen Provisionsberatung und Honorarberatung im Versicherungsmarkt, Karlsruhe 2015
- Sonnenberg, Marcus: Vertriebskostentransparenz bei Versicherungsprodukten, Karlsruhe 2013
- Traub, Wolfgang: Marktfunktion und Dienstleistung des Versicherungsmaklers, Karlsruhe 1995
- Umhau, Gerd: Vergütungssysteme für die Versicherungsvermittlung im Wandel, Karlsruhe 2003
- Vickers, Marcia: The secret world of Marsh Mac, in: Business Week, 1.11.2004, S. 78-89
- Werber, Manfred: Versicherungsberater zwischen Rechtsdienstleistung und Vermittlung, in: VersR 24/2020, S. 1553-1559