



Institut für Versicherungswissenschaft  
an der Universität zu Köln

Abteilung A: Versicherungswirtschaft

## **Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen**

Stand: 6.2.2026

Matthias Beenken<sup>a</sup>

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

Mitteilungen

1/2026

---

<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.....	4
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.....	13
4. Ökonomische Argumente für Honorarberatung.....	14
5. Forschungsfragen.....	16
6. Untersuchungsdesign.....	16
7. Stichprobenbeschreibung.....	17
8. Ergebnisse.....	19
8.1 Angebot an Nettotarifen oder Durchleitung.....	19
8.2 Einflussnahme auf die Honorarvermittler.....	23
8.3 Entwicklung der Bedeutung von Nettotarifen.....	25
8.4 Auswirkungen einer Veränderung der Vergütungsformen.....	26
8.5 Allgemeine Einschätzungen zum Nettovertrieb.....	28
9. Fazit und Ausblick auf Forschungsfragen.....	31
Literatur.....	33

## **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Zeitstrahl Förderung der Honorarberatung .....	8
Abbildung 2: Bedeutung der Honorarvermittlung .....	25
Abbildung 3: Aussagen zur Honorarberatung und Vertriebssteuerung.....	27

## **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Erlaubnisse zur Versicherungsberatung und -vermittlung.....	11
Tabelle 2: Provisionsregelungen bei Honorarberatern .....	12
Tabelle 3: Anzahl Vermittler und Honorarberater laut Vermittlerregister .....	13
Tabelle 4: Teilnehmende Versicherungsgesellschaften im Langzeitvergleich .....	17
Tabelle 5: Marktanteile Stichproben im Langzeitvergleich.....	17
Tabelle 6: Vertriebswege Stichproben Langzeitvergleich .....	18
Tabelle 7: Angebot Nettotarife Stichproben im Langzeitvergleich .....	19
Tabelle 8: Marktanteile Anbieter mit Nettotarif oder Durchleitung Stichprobe 2026..	19
Tabelle 9: Art der abschlusskostenfreien Tarife, Anzahl der Nennungen .....	20
Tabelle 10: Zielgruppen der Nettotarife (Mehrfachnennung möglich).....	20
Tabelle 11: Geplantes künftiges Angebot von Nettotarifen, Anzahl der Anbieter .....	21
Tabelle 12: Neugeschäftsanteil der Nettotarife gewichtet nach Marktanteilen .....	22
Tabelle 13: Neugeschäftsanteil der Nettotarife gewichtet nach Marktanteilen im Langzeitvergleich.....	23
Tabelle 14: Art der Einflussnahme der Versicherer auf Vergütungsgestaltungen.....	24

## 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 worden seien.<sup>1</sup>

Im Jahr 2009 startete die Bundesregierung eine „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ mit dem Ziel, die Qualität der Finanzberatung und die Qualifikation der Finanzvermittler zu verbessern.<sup>2</sup> 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 gibt es gewerberechtliche Zulassungen für „Honorarberater“ in allen gewerberechtlich regulierten Vermittlungsbereichen. Unter anderem wurde im Jahr 2018 in Zusammenhang mit der Umsetzung der Europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD<sup>4</sup> die Förderung der Beratung und Vermittlung von Versicherungen gegen Honorar im Versicherungsbereich intensiviert.

Deshalb stellt sich die Frage, ob es ein hinreichendes Angebot an Honorarberatung gibt. Auf den ersten Blick scheint das nicht der Fall zu sein, denn im Versicherungsvertrieb stehen 331 Versicherungsberater insgesamt 178.460 Versicherungsvermittlern gegenüber.<sup>5</sup> Auch im Bereich Finanzanlagen sieht es mit 350 Honorar-Finanzanlagenberatern gegenüber 41.243 Finanzanlagenvermittlern mit einer Gewerbeerlaubnis<sup>6</sup> nicht viel besser aus.<sup>7</sup> Im Bereich Immobiliendarlehensvermittlung treten von insgesamt 57.929 Registrierten 620 als Honorar-Immobiliendarlehensberater auf.<sup>8</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

---

<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 1.1.2026

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

<sup>7</sup> Vgl. DIHK Service GmbH, Statistiken Finanzanlagenvermittlerregister Stand 1.1.2026

<sup>8</sup> Vgl. DIHK Service GmbH, Statistiken Immobiliendarlehensvermittlerregister Stand 1.1.2026

in die Prämien einkalkulierten Provisionen<sup>9</sup> und dem Honorar zu vermeiden. In den Jahren 2011, 2016 und 2021 haben wir jeweils Erhebungen durchgeführt und gefragt, wie viele Versicherungsunternehmen mit welcher Marktbedeutung solche Nettotarife anbieten.<sup>10</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.

Die Regulatorik steht nicht still, wie die „Kleinanlegerstrategie“<sup>11</sup> zeigt. Der Trilog zu dieser Omnibus-Richtlinie wurde zwischen EU-Kommission, Parlament und Rat Ende 2025 erfolgreich abgeschlossen. Im Fokus stehen die Versicherungsanlageprodukte, bei denen die Kunden „Value for Money“ bekommen sollen. Damit ist eine Mindestwertentwicklung oberhalb des mittelfristigen Inflationsziels der Europäischen Zentralbank gemeint.<sup>12</sup> Dies sollen die Anbieter im Rahmen des Produktfreigabeverfahrens sicherstellen. Diese Renditeanforderung soll bei langlaufenden Verträgen wie etwa aufgeschobenen Lebens- und Rentenversicherungen nicht nur bei Vertragsende erreicht werden, sondern auch schon dann, wenn eine Mehrheit der Versicherten erfahrungsgemäß die Verträge vorzeitig zurückgekauft oder beitragsfrei gestellt haben.<sup>13</sup>

Einen maßgeblichen Einfluss auf die Renditeentwicklung haben die Vergütungen der Vermittler, sowohl nach Höhe als auch nach zeitlicher Verteilung auf die Laufzeit. Die EU-Kommission schlug ursprünglich vor, gleichlautend zur Wertpapierdienstleistungsrichtlinie (2014/65/EU) Provisionen und andere Vergütungen vollständig zu verbieten, wenn der Berater bzw. Vermittler angibt unabhängig zu beraten. Auch wenn im endgültigen Richtlinienentwurf die Formulierung entschärft werden wird, kann die nationale Umsetzung der Kleinanlegerstrategie erneut eine Diskussion über die „Honorarberatung“ als Alternative zum Provisionsvertrieb auslösen.

Mit dem Nettotarif-Markt hat sich 2025 die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) auseinandergesetzt. Dazu hatte sie nach eigenen Angaben 22 deutsche sowie ausländische, in Deutschland tätige Versicherungsunternehmen zu deren Geschäft mit Nettotarifen näher befragt. Sie kritisierte die Unternehmen dafür, dass die

---

<sup>9</sup> Der bei Maklern übliche Begriff Courtage ist hier vom Begriff Provision miteingefasst.

<sup>10</sup> Vgl. Beenken et al. 2011; Beenken/Wende 2016; Beenken/Schradin 2021

<sup>11</sup> Europäische Kommission: Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Richtlinien (EU) 2009/65/EG, 2009/138/EG, 2011/61/EG, 2014/65/EU und (EU) 2016/97 im Hinblick auf die Unionsvorschriften zum Schutz von Kleinanlegern, COM(2023) 279 final, 24.5.2023

<sup>12</sup> Vgl. BaFin 2023, Ziff. 15

<sup>13</sup> Vgl. BaFin 2023, Ziff. 23 ff.

Versicherer die Verantwortung für die Art und Weise, wie die Nettotarife vertrieben werden, bei den Vermittlern sehen. Mit der Nettoisierung könne die gesetzliche Stornohaftung unterlaufen werden. Zudem werde keine Vorgabe zur maximalen Vergütungshöhe gemacht und riskiert, dass bei Gesamtbetrachtung von Versicherungsvertrag und separater Kostenvereinbarung kein angemessener Kundennutzen entsteht. Anderen Vertriebswegen würden auch Vorgaben gemacht. Und schließlich gebe es keine Kontrolle, ob und welche Rückvergütungen von Fondsgesellschaften fließen.<sup>14</sup>

Die Versicherer sehen den Versuch der BaFin kritisch, Fehlentwicklungen im Versicherungsvertrieb durch Vorgaben zur Produkt-Governance verhindern zu wollen. Der Gesetzgeber hat bisher keine Honorarordnung erlassen oder sonst das Geschäftsmodell von Honorarberatern und -vermittlern reguliert.

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, 2016 und 2021 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>14</sup> Vgl. BaFin 2025

## 2. Begriffsdefinitionen

Unter *Honorarberatung* wird hier die Beratung eines Kunden über Versicherungen verstanden, die einen Beratungserfolg zum Ziel hat.<sup>15</sup> Die Beratung erfolgt gegen Honorar.

Demgegenüber hat *Honorarvermittlung* einen Vermittlungserfolg zum Ziel, die Beratung wird zur unselbstständigen Nebenleistung der Hauptleistung Vermittlung.<sup>16</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 immer 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>17</sup> Dieser Definition wird hier nicht gefolgt, da Nettotarife Abschlusskosten enthalten können, soweit diese beispielsweise für Verwaltung anfallen.<sup>18</sup> Nach unserem Verständnis ist ein Nettotarif ein Tarif, der weder Provisions- oder Courtagekosten noch mit diesen im Zusammenhang stehende Kosten enthält.<sup>19</sup>

---

<sup>15</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>16</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>17</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

<sup>18</sup> Vgl. Koch 2007, S. 248 ff.; Karle, VersR 2000, 426

<sup>19</sup> Vgl. Icha 2014, S. 14 f.

### 3. Rechtlicher Rahmen für Honorarberatung

#### 3.1 Gesetzliche Förderung des Angebots

Die Finanzkrise 2007/2008 hat eine 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. Der Marsh-/Spitzer-Skandal 2005<sup>20</sup> und die EU-Sektorenuntersuchung 2007<sup>21</sup> machten auf die schädliche Wirkung von volumenabhängigen Vergütungen aufmerksam, durch die Versicherungsmakler von ihrer Pflicht abgelenkt werden, im besten Kundeninteresse zu handeln.<sup>22</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>23</sup> Parallel wurden in Großbritannien und den Niederlanden Provisionsverbote für bestimmte Versicherungsprodukte erlassen.<sup>24</sup> Die 2016 in Kraft getretene und 2018 umgesetzte Richtlinie IDD sieht nur eine Offenlegung der Art der Vergütung und des Vergütungsschuldners („soft disclosure“)<sup>25</sup> sowie eine Mitgliedsstaatenoption vor, die weitergehende Regelungen bis hin zum Provisionsverbot zulässt.<sup>26</sup>

Restriktiver sind die Regelungen zum Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten, die inhaltlich aus der parallel entstandenen EU-Wertpapierdienstleistungsrichtlinie MiFID II<sup>27</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>28</sup> Auch wird den Mitgliedsstaaten ausdrücklich erlaubt, das Anbieten oder Annehmen von „Gebühren, Provisionen

---

<sup>20</sup> Vgl. Ruquet 2005, Vickers 2004

<sup>21</sup> EU-Commission 2007

<sup>22</sup> Vgl. Sonnenberg 2013, S. 213 ff.; Cummins/Doherty 2005, S. 5

<sup>23</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>24</sup> Vgl. Beenken et al. 2014b, S. 7 ff.; zum Konzept der Offenlegung in Europa vgl. Sonnenberg 2013, S. 205 ff.

<sup>25</sup> Vgl. Art. 19 Abs. 1 Buchst. d) – e) Richtlinie 2016/97 vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb

<sup>26</sup> Vgl. Art. 22 Abs. 3 Richtlinie 2016/97 vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb

<sup>27</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>28</sup> Vgl. Art. 29 Abs. 2 Richtlinie 2016/97 vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb

oder nichtmonetären Vorteilen einer dritten Partei für die Erbringung einer Versicherungsberatungsleistung“ zu verbieten oder einzuschränken.<sup>29</sup>

Mit der „Kleinanlegerstrategie“ ist geplant, die Annahme von Provisionen und anderen monetären und nichtmonetären Vorteilen zu untersagen, sofern ein Versicherungsvermittler dem Kunden mitteilt, dass die Beratung zu einem Versicherungsanlageprodukts „ungebunden“ erfolgt. Das soll Vermittler, die wie der deutsche Versicherungsmakler aufgrund ihres Rechtsstatus als „unabhängig“ gelten, nicht daran hindern, gegen Provision tätig zu werden, sofern sie den Kunden mitteilen, dass sie nicht vertraglich an ein bestimmtes Versicherungsunternehmen gebunden sind und Anreize von Versicherern erhalten.<sup>30</sup>

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>31</sup> Weiter wurden „strukturelle Probleme, sich überhaupt im Markt zu etablieren“ geltend gemacht. Vorgeschlagen wurde, die Honorarberatung als Alternative zur Provisionsvermittlung zu stärken.<sup>32</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>33</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 Nettorendite nach Kosten für eine Veränderung der Anreizstrukturen bei der Provision sorgen.<sup>34</sup> Auf diesem Weg sollte auch das alternative Angebot an Honorarberatung unterstützt werden.

---

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

<sup>30</sup> Vgl. Art. 29a Abs. 4a Richtlinie 2016/97 in der Entwurfsfassung des ECON-Ausschusses des EU-Parlaments vom 2.4.2024 (Plenarsitzungsdokument A9-0162/2024), die endgültige Textfassung lag zum Redaktionsschluss dieser Mitteilung noch nicht vor.

<sup>31</sup> Habschick/Evers 2008, S. 86

<sup>32</sup> Vgl. Habschick/Evers 2008, S. 87

<sup>33</sup> Vgl. Habschick/Evers 2008, S. 152

<sup>34</sup> Vgl. Habschick/Evers 2008, S. 153

Das BMELV startete eine „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“. <sup>35</sup> Neben 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>36</sup> Dazu legte das Ministerium 2011 ein Eckpunkte-Papier vor. Danach sollte „die Honorarberatung [...] 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>37</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“. Doppelzahlungen durch Honorar und in der Prämie enthaltene Provision sollten vermieden werden. Zur Art und Höhe der Vergütung sagte das BMELV lediglich, dass Vergütungsschuldner der Kunde sei. Eine Honorarregelung sei wünschenswert, aber nicht „zwingend“ notwendig. <sup>38</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>39</sup> Die Durchleitung sei besser mit marktwirtschaftlichen und wettbewerblichen Prinzipien zu vereinbaren als ein Nettotarif-Zwang. Wegen der Stornohaftung <sup>40</sup> bei Versicherungen wurde eine „rätierliche Weitergabe an den Kunden“ und eine „Treuhandlösung“ vorgeschlagen. Schließlich wurde

---

<sup>35</sup> Vgl. BMELV 2009, S. 1

<sup>36</sup> Vgl. BMELV 2009, S. 2

<sup>37</sup> Vgl. BMELV 2011, S. 1 f.

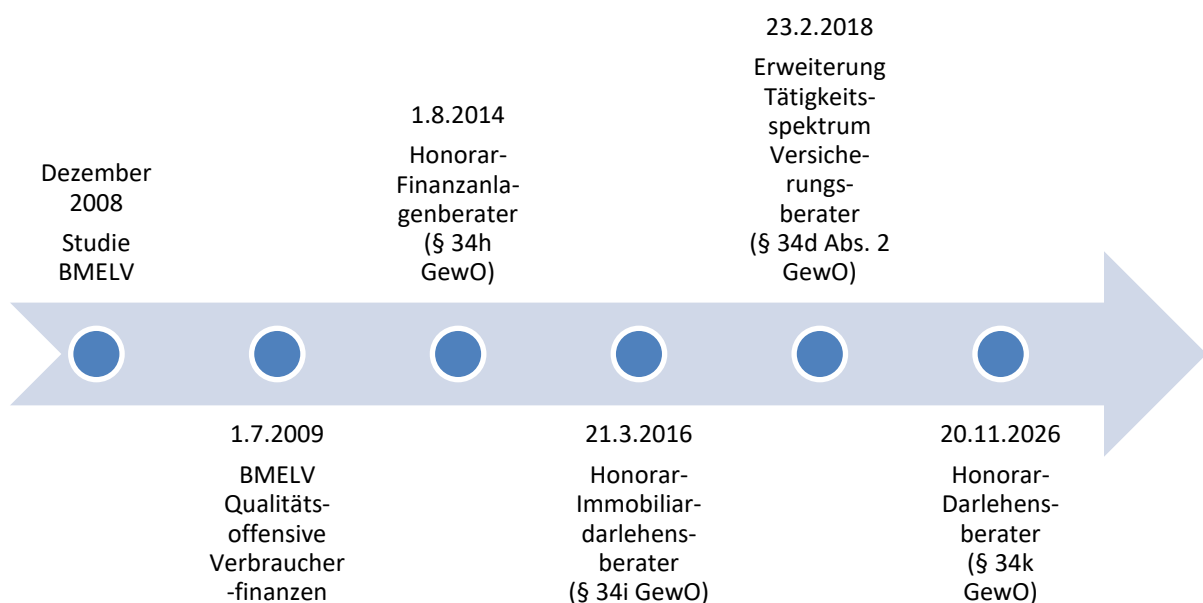
<sup>38</sup> Vgl. BMELV 2011, S. 3

<sup>39</sup> Vgl. BMELV 2011, S. 4

<sup>40</sup> Vgl. § 49 VAG

eine Erleichterung des Umstiegs von der Provisions- zur Honorarvermittlung ins Gespräch gebracht. Dazu wurde eine Übergangsregelung 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>41</sup>

Die vom BMELV vorgezeichneten Schritte waren handlungsleitend für die verschiedenen Bundesregierungen. Wie der Zeitstrahl in Abbildung 1 zeigt, wurde im Jahr 2014 der Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34h GewO) eingeführt, kurz nach dem am 1.1.2013 etablierten Finanzanlagenvermittler (§ 34f GewO). 2016 folgte der Immobiliendarlehensvermittler, der sich auch als Honorar-Immobiliendarlehensberater bezeichnen darf (§ 34i GewO). Im Herbst 2026 wird der Darlehensvermittler nach § 34k GewO eingeführt, den es auch als Honorar-Darlehensberater geben soll. Gegenstand sind Beratung und Vermittlung von Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen.



**Abbildung 1: Zeitstrahl Förderung der Honorarberatung**

In Zusammenhang mit der Umsetzung der IDD ins deutsche Recht wurde 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, als

<sup>41</sup> Vgl. BMELV 2011, S. 5

Versicherungsberater neu zugelassen werden. Sie können ohne zeitliche Befristung bisherige Provisionsansprüche weiterhin annehmen.<sup>42</sup>

Im Gesetzgebungsverfahren sollte zunächst ein Verbot der gleichzeitigen Provisions- und Honorarvermittlung erfolgen.<sup>43</sup> Der Vorschlag wurde fallengelassen, um die aufkommenden Honorar-Geschäftsmodelle nicht zu behindern.

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

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

- Versicherungsberater (§ 34d Abs. 2 GewO),
- Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34h GewO),
- Honorar-Immobiliendarlehensberater (§ 34i GewO)
- Honorar-Darlehensberater (§ 34k GewO).

Eine besondere Schwierigkeit ergibt sich in der Versicherungsvermittlung und -beratung. Versicherungsprodukte sind Rechtsprodukte. Rechtsdienstleistungen<sup>44</sup> sind grundsätzlich nur Rechtsanwälten erlaubt, oder als Nebenleistung, wenn sie wie beim Versicherungsvermittler zum Berufs- oder Tätigkeitsbild der Hauptleistung gehört.<sup>45</sup> Ohne eine Prüfung rechtlicher Sachverhalte im Einzelfall ist eine Versicherungsvermittlung oft kaum möglich.

Eine historische Ausnahme vom Anwaltsmonopol ist der Versicherungsberater, der erst am 22.5.2007 mit dem Vermittlergesetz in die Nähe der Versicherungsvermittlung gerückt wurde. Vorher wurde er als Rechtsberater durch ein Gericht zugelassen.<sup>46</sup>

Zur eigenständigen Rechtsberatung wurde 2007 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

---

<sup>42</sup> Vgl. § 156 Abs. 3 GewO

<sup>43</sup> Vgl. § 34d Abs. 1 S. 6 GewO in der Entwurfsfassung der Bundesregierung vom 22.3.2017, BT-Drucksache 18/11627

<sup>44</sup> Vgl. § 2 Abs. 1 RDG

<sup>45</sup> Vgl. § 5 Abs. 1 RDG

<sup>46</sup> Vgl. Reiff 2006, S. 125

Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen in den Fällen, in denen der Versicherungsmakler das Unternehmen berät“ (§ 34d Abs. 1 S. 8 GewO). Das wirft 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>47</sup>

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>48</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 der Kunde die Vergütung des Vermittlers. Die Kostenausgleichsvereinbarung<sup>49</sup> enthält Elemente beider Vergütungsmodelle. Die Vermittlungsvergütung zu einer Nettotarif-Versicherung wird in einem separaten Vertrag geregelt und meist über ein Factoringinstitut abgerechnet, von dem der Vermittler seine Provision erhält.<sup>50</sup>

Versicherungsmakler können statt gegen Provision auch gegen Honorar vermitteln, wenn dieses erfolgsabhängig ist und ein Nettotarif angeboten wird.<sup>51</sup> Versicherungsberater dürfen nur gegen Honorar tätig werden. Der Gesetzgeber hat aber Art und Höhe der Honorargestaltung nicht geregelt. Grundsätzlich können Versicherungsberater ihren Kunden erfolgsabhängige Vermittlungshonorare in Rechnung stellen, die Rechtsprechung hat allerdings Grenzen bei der Tarifwechselberatung in der privaten Krankenversicherung gezogen.<sup>52</sup>

Die Kostenausgleichsvereinbarung ist die einzige Möglichkeit für Versicherungsvertreter, Nettotarife zu vermitteln und separat ihre Vergütung zu vereinbaren. Die echte

---

<sup>47</sup> Vgl. Werber 2020, S. 1558

<sup>48</sup> Vgl. Beenken/Schiller 2015, S. 534 ff.

<sup>49</sup> Auch unter anderen Namen wie zum Beispiel Vermittlungsvergütungsvereinbarung verbreitet.

<sup>50</sup> Vgl. Icha 2014, S. 438; Beenken 2014

<sup>51</sup> Vgl. VerBAV 9/1996, S. 222

<sup>52</sup> Vgl. Werber 2020, S. 1555

Honorarabrede kommt für sie aufgrund ihrer Rechtsstellung nicht in Frage. Versicherungsmakler haben größere Gestaltungsfreiheiten. In der Praxis setzen sich bei ihnen auch Mischmodelle aus Provision und sogenannten Servicegebühren durch.<sup>53</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. Ein 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 sowie demnächst für den Honorar-Darlehensberater.

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>54</sup>. Allerdings obliegt die Auskehrung dem Honorarberater selbst

<sup>53</sup> Vgl. Evers/Stallbaum 2018; Bülow 2017

<sup>54</sup> Vgl. § 34h Abs. 3 S. 2 GewO

und dürfte allenfalls anlassabhängig überprüft werden, zum Beispiel wenn der Wirtschaftsprüfer Kenntnis von solchen Zahlungen erhält.<sup>55</sup>

Beim Versicherungsberater wollte der Gesetzgeber ebenfalls eine Doppelbelastung des Kunden ausschließen, ohne das Provisionsannahmeverbot zu lockern. Der Versicherungsberater soll bevorzugt Nettotarife anbieten, wenn solche verfügbar sind.<sup>56</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>57</sup> Damit wollte der Gesetzgeber Fehlanreize vermeiden, die sich aus einer einmaligen, hohen Gutschrift des Versicherers ergeben könnten.<sup>58</sup>

Behandlung der Provisionen		Versicherungsberater	Honorar-Finanzanlagenberater	Honorar-Immobilienkreditgeber
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 Bruttotarifem.	Nein	Nein
	Auf eigene Rechnung	Nein	Ja, wenn Provision gezahlt wurde.	Nein

**Tabelle 2: Provisionsregelungen bei Honorarberatern**

<sup>55</sup> Vgl. §§ 17a, 24 FinVermV

<sup>56</sup> Vgl. § 34d Abs. 2 S. 5 GewO

<sup>57</sup> Vgl. §§ 34d Abs. 2 S. 6 GewO, 48c VAG

<sup>58</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>59</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
<b>2022</b>	192.464	325	39.084	256	56.039	676
<b>2023</b>	190.375	333	39.949	306	57.033	683
<b>2024</b>	183.336	319	40.469	315	57.031	663
<b>2025</b>	181.442	319	41.095	310	57.328	627
<b>2026</b>	178.460	331	41.243	350	57.309	620

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

<sup>59</sup> Vgl. Statistiken der DIHK Service GmbH zu den Vermittlerregistern

#### 4. Ökonomische Argumente für Honorarberatung

Der Versicherungsmarkt sieht als wesentliche Akteure Versicherungsunternehmen, Kunden sowie Versicherungsvermittler vor.<sup>60</sup> Der Markt gilt als intransparent.<sup>61</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>62</sup> Qualitätsunsicherheiten können die Marktentwicklung beeinträchtigen.<sup>63</sup>

Um eine hinreichende Existenzsicherung und Vorsorge treffen zu können, benötigen Kunden eine Beratung. Diese wird von Mitarbeitern der Versicherungsunternehmen oder von Versicherungsvermittlern angeboten. Dabei entsteht eine 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.

Zentrales Anreizinstrument sind Vergütungen, insbesondere Provisionen. Sie sind erfolgsabhängig, volumenbezogen und vom Produktgeber geschuldet.<sup>64</sup> Diese Merkmale können zu nicht bedarfsgerecht verkauften Versicherungen, zu überhöhten Summen und zu einer einseitig an den Produktgeberinteressen ausgerichteten Produktauswahl führen.<sup>65</sup>

Versicherungsmakler hingegen werden vom Kunden beauftragt, für ihn passenden Versicherungsschutz an einem grundsätzlich unbeschränkt zugänglichen Markt<sup>66</sup> auszuwählen und einzukaufen. Der Versicherungsmakler wurde von der Rechtsprechung als treuhänderähnlicher Sachwalter des Kunden eingeordnet.<sup>67</sup> Idealtypisch müsste er

---

<sup>60</sup> Vgl. Beenken 2010, S. 13 ff.

<sup>61</sup> Vgl. Mensching 2002, S. 19

<sup>62</sup> Vgl. Köhne 2006, S. 304 f.

<sup>63</sup> Vgl. Akerlof 1970, S. 488 ff.

<sup>64</sup> Vgl. Beenken/Radtke 2017, S. 7 ff.

<sup>65</sup> Vgl. Traub 1995, S. 134 f.; Umhau 2003, S. 18 ff.

<sup>66</sup> Vgl. § 60 Abs. 1 VVG

<sup>67</sup> Vgl. BGH, Entscheidung vom 22.5.1985, Az. IVa ZR 190/83

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>68</sup> So ähnlich argumentierten zuletzt auch mehrere Gerichte in wettbewerbsrechtlichen Verfahren gegen Versicherungsmakler, die sich öffentlich als „unabhängig“ bezeichnet oder mit „unabhängiger“ Beratung geworben hatten.<sup>69</sup>

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

Allerdings benötigen auch Versicherungsberater und Versicherungsmakler, die ihren Kunden gegen Honorar beraten wollen, einen Zugang zu den Produkten der Versicherungsunternehmen. Da der Grundsatz der Vertragsfreiheit gilt, kann kein Versicherer gezwungen werden, von einem Honorarberater /-vermittler Anträge auf Versicherungsvertragsabschluss entgegenzunehmen. Zudem verursacht auch ein Honorarberater/-vermittler Kosten beim Versicherer, sodass Wirtschaftlichkeitsüberlegungen bei der Vertriebsgestaltung anzustellen sind.

Der Honorarberater /-vermittler seinerseits muss Kunden erfolgreich von seinen Leistungen und der Vergütung überzeugen, obwohl die oft keine hinreichende eigene Nachfrage nach Versicherungen entwickeln. 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>70</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>71</sup>

---

<sup>68</sup> Vgl. Schafstädt 2015, S. 252 ff.

<sup>69</sup> Vgl. Urteile des OLG Dresden vom 28.10.2025, Az. 14 U 1740/24; OLG Köln vom 7.2.2024, Az. 6 U 103/23; LG Köln vom 6.3.2025, Az. 33 O 219/24; LG Bremen vom 11.7.2023, Az. 9 O 1081/22; Koch (2025)

<sup>70</sup> Vgl. Focht 2009, S. 145

<sup>71</sup> Vgl. Höckmayr 2012, S. 182 ff.

## 5. Forschungsfragen

Wie schon 2011, 2016 und 2021, 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.

2021 neu hinzugekommen war die Möglichkeit, anstelle von Nettotarifen Versicherungsberatern die Möglichkeit anzubieten, Bruttotarife gegen Durchleitung der darin enthaltenen Zuwendungen<sup>72</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 Januar 2026 wurde eine Online- und wahlweise schriftliche Befragung der in Deutschland tätigen Versicherungsunternehmen durchgeführt. Dazu wurden die Pressstellen der Unternehmen angeschrieben und um Teilnahme gebeten.

---

<sup>72</sup> Vgl. § 48c VAG

## 7. Stichprobenbeschreibung

Insgesamt konnten die Antworten von 25 Versicherungsunternehmen bzw. Versicherungskonzernen ausgewertet werden. Das sind acht weniger als vor fünf Jahren. Ob die jüngste Kritik der BaFin am Nettotarif-Vertrieb zu einer größeren Zurückhaltung bei der Teilnahme an der Befragung beigetragen hat, kann nicht festgestellt werden.

	2026	2021	2016	2011
<b>Teilnehmende Versicherer / Konzerne</b>	25	33	44	49

**Tabelle 4: Teilnehmende Versicherungsgesellschaften im Langzeitvergleich**

Die in der Stichprobe vertretenen Versicherungsunternehmen repräsentieren folgende Marktanteile: <sup>73</sup>

- 25,3 Prozent Lebensversicherung,
- 45,7 Prozent Krankenversicherung,
- 33,4 Prozent Kompositversicherung,
- 32,8 Prozent gesamt.

	2026	2021	2016	2011
<b>Marktanteil Lebensversicherung</b>	25,3%	59,5%	82,1%	66,0%
<b>Marktanteil Krankenversicherung</b>	45,7%	61,6%	87,9%	77,4%
<b>Marktanteil Kompositversicherung</b>	33,4%	64,6%	86,3%	64,7%
<b>Marktanteil gesamt</b>	32,8%	61,7%	84,5%	67,8%

**Tabelle 5: Marktanteile Stichproben im Langzeitvergleich**

Während 2010 unter den antwortenden Unternehmen vor allem solche mit dem Vertriebsweg Versicherungsmakler dominierten, repräsentieren seitdem die teilnehmenden

<sup>73</sup> Quellen: Map-Report 940; Map-Report 941; e+s Rück (Hrsg.): Assekuranz Kennzahlen, nach der KIVI-Datenbank, gebuchte Bruttoprämien 2024.

den Versicherer eine große Bandbreite an Vertriebswegen. Die aktuell in der Stichprobe vertretenen Versicherungsunternehmen, soweit diese Angaben gemacht haben, arbeiten mit folgenden Vertriebswegen (Mehrfachnennungen):

- 82 Prozent Versicherungsmakler,
- 71 Prozent Mehrfachvertreter,
- 59 Prozent Ausschließlichkeitsvertreter,
- 53 Prozent Direktvertrieb,
- 12 Prozent Vertrieb über angestellte Vermittler,
- 24 Prozent sonstige Vertriebswege, genannt wurden beispielsweise allgemein Kooperationspartner oder Assekuradeure.

<b>Vertriebswege</b>	<b>2026</b>	<b>2021</b>	<b>2016</b>	<b>2011</b>
<b>Versicherungsmakler</b>	82%	73%	90%	93%
<b>Mehrfachvertreter</b>	71%	67%	71%	59%
<b>Ausschließlichkeitsvertreter</b>	59%	49%	65%	54%
<b>Direktvertrieb</b>	53%	49%	37%	46%
<b>Vertrieb über angestellte Vermittler</b>	12%	30%	27%	33%
<b>Sonstige Vertriebswege</b>	24%	27%	27%	41%

**Tabelle 6: Vertriebswege Stichproben Langzeitvergleich**

## 8. Ergebnisse

### 8.1 Angebot an Nettotarifen oder Durchleitung

Insgesamt bieten 13 Versicherer oder gut die Hälfte der Stichprobe Nettotarife für die Honorarvermittlung an. Das sind zwar etwas weniger als in den Vorstudien, aber die Stichprobe teilnehmender Versicherer ist auch kleiner.

	2026	2021	2016	2011
<b>Versicherer mit Nettotarifangebot</b>	13	17	17	15
<b>Anteil an den antwortenden Unternehmen</b>	52%	52%	39%	31%

**Tabelle 7: Angebot Nettotarife Stichproben im Langzeitvergleich**

Außerdem bieten zwei teilnehmende Versicherer die Durchleitung von Zuwendungen bei Vermittlung von Bruttotarifen durch Versicherungsberater nach § 48c VAG an. Ein Unternehmen bietet Nettotarife und die Durchleitung parallel an, ein anderes bietet die Durchleitungslösung an, aber keine Nettotarife.

Damit bieten insgesamt 13 teilnehmende Versicherungsunternehmen und -konzerne entweder Nettotarife oder die Durchleitung oder beides an.

Insgesamt ist demnach ein nennenswertes Angebot an Nettotarif-Anbietern zu verzeichnen. Das passt auch zu den Angaben der BaFin, die mit ihren besseren Durchgriffsmöglichkeiten mehr Antworten erhalten haben und 22 Versicherer als Anbieter angeben.<sup>74</sup> Unter den Versicherern, die an dieser Umfrage hier nicht teilgenommen haben, sind auch einige sehr marktanteilsstarke Versicherer.

	<b>Versicherer mit Nettotarifen</b>	<b>Versicherer mit Durchleitung</b>	<b>Versicherer mit Nettotarifen und / oder Durchleitung</b>
<b>Kumulierter Marktanteil</b>	11,6%	3,4%	12,2%

**Tabelle 8: Marktanteile Anbieter mit Nettotarif oder Durchleitung Stichprobe 2026**

Nachfolgend wird das Angebot derjenigen Versicherer näher untersucht, die Nettotarife in einzelnen Sparten anbieten und die weiteren Fragen dazu beantwortet haben.

<sup>74</sup> Vgl. BaFin 2025

Da viele Fragebögen nur teilweise ausgefüllt wurden, weichen die Anzahlen der Antworten voneinander ab.

<b>Sparte</b>	<b>Tarife, aus denen nur die Courtagen herausgerechnet werden</b>	<b>Tarife, aus denen alle provisions- / courtage-bezogenen Kosten herausgerechnet werden</b>	<b>Sonstige Tarife</b>
<b>Lebensversicherung</b>	5	3	2
<b>Krankenversicherung</b>	0	0	1
<b>Kfz-Versicherung</b>	0	0	2
<b>Sonstige Kompositversicherung</b>	2	2	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.

<b>Sparte</b>	<b>Privatkunden</b>	<b>Gewerbekunden</b>	<b>Industriekunden</b>
<b>Lebensversicherung</b>	7	5	1
<b>Krankenversicherung</b>	2	0	0
<b>Kfz-Versicherung</b>	2	1	1
<b>SHUR-Versicherung</b>	5	2	1

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

Einige Versicherer planen in Zukunft, ein Angebot aufzubauen. Insgesamt ist das Interesse jedoch gering, in der Krankenversicherung gar nicht erkennbar.

<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>	2	1	0	15
<b>Krankenversicherung</b>	0	0	0	15
<b>Kompositversicherung</b>	0	2	0	17

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

Die erkennbare Fokussierung beim Nettotarifvertrieb 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>75</sup>, oft recht hohe Abschlussprovision traditionell eine besondere Rolle.

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>76</sup> in Verbindung mit Nachweisen der Beratungsqualität einzuführen.<sup>77</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>78</sup> Tatsächlich gekommen ist nur ein Provisionsdeckel für Restschuldversicherungen (§ 50a VAG). Analysen der BaFin hatten gezeigt, dass in diesem Segment teilweise außergewöhnlich hohe Anteile der Versicherungsprämien als Provision an die vermittelnden Banken fließen.<sup>79</sup>

Die Abschlussprovision reizt dazu an, durch Honorargestaltungen Arbitrage zu betreiben und Kunden zu gewinnen, die sich eine Ersparnis gegenüber der proportional zur

<sup>75</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.

<sup>76</sup> Vgl. § 4 DeckRV

<sup>77</sup> Vgl. BMF 2019

<sup>78</sup> Vgl. BaFin 2018, BaFin 2017

<sup>79</sup> Vgl. BMF 2021

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 knapp sieben Promille Anteil in der Lebensversicherung und noch geringeren Anteilen in der Kranken- und Schadenversicherung. Eine große Unsicherheit bei der Berechnung besteht darin, dass nur sehr wenige Antworten vorliegen und für eine Stichprobe, die nicht den kompletten Markt abbildet.<sup>80</sup> Deshalb sind die nachfolgenden Angaben nur als Indikationen einer ungefähren Marktbedeutung der Nettotarife zu verstehen.

<b>Sparte</b>	<b>Gewichtet nach Marktanteilen</b>
<b>Lebensversicherung</b>	6,5‰
<b>Krankenversicherung</b>	4,7‰
<b>Kompositversicherung</b>	0,6‰

**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 keine wesentliche Veränderung im Neugeschäftsanteil in der Lebensversicherung ergeben. Es handelt sich damit weiterhin um einen Nischenbereich.

---

<sup>80</sup> In den früheren Studien hatten mehrere sehr marktanteilsstarke Versicherer teilgenommen, dabei aber entweder angegeben, keine Nettotarife zu vertreiben, oder keine Angaben zu den mit Nettotarifen erreichten Neugeschäftsanteile gemacht. Diese Versicherer haben diesmal nicht an der Umfrage teilgenommen.

Sparte	2026	2021	2016	2011 <sup>81</sup>
Lebensversicherung	6,5‰	6,3‰	3,1‰	2,6‰
Krankenversicherung	4,7‰	1,8‰	0,1‰	-
Kompositversicherung	0,6‰	0,8‰	0,1‰	-

**Tabelle 13: Neugeschäftsanteil der Nettotarife gewichtet nach Marktanteilen im Langzeitvergleich**

## **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. Das hat die BaFin jüngst kritisiert.<sup>82</sup>

Einerseits ist die fehlende Einflussnahme 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 Schicksalsenteilung bei vorzeitiger Kündigung einer vermittelten Versicherung<sup>83</sup> im Fall einer echten Honorarvereinbarung mit einem Versicherungsmakler nicht gelten.<sup>84</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>85</sup>

Andererseits müssen Versicherer Reputationsrisiken befürchten, wenn sie Honorarvermittlern freie Hand bei der Vereinbarung von Honoraren oder ähnliche Vergütungen

<sup>81</sup> Die Neugeschäftsanteile waren 2011 nur für die Lebensversicherung zu ermitteln.

<sup>82</sup> Vgl. BaFin 2025

<sup>83</sup> Vgl. Schafstädt 2015, S. 56 f.

<sup>84</sup> Vgl. BGH-Entscheidung vom 20.1.2005 (III ZR 207/04)

<sup>85</sup> Vgl. BGH-Entscheidung vom 12.3.2014 (IV ZR 295/13)

lassen. Ein verärgerter 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. Ob der von der BaFin zum wiederholten Mal ins Spiel gebrachte Eingriff über die Vorschriften

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>	1	1	9
<b>Art des mit dem Kunden vereinbarten Honorars (erfolgs- oder nicht erfolgsabhängig)</b>	1	1	9
<b>Rückforderbarkeit im Frühstornofall (analog Schicksalsteilung bei der Provision/Courtage)</b>	1	1	9
<b>Darstellung des Vergleichs von Brutto- und Nettotarifen beim Kunden</b>	0	1	9
<b>Aufklärung des Kunden über die Besonderheiten der Honorarvereinbarung</b>	0	2	8
<b>Dokumentation der Besonderheiten der Honorarvereinbarung</b>	1	2	8

**Tabelle 14: Art der Einflussnahme der Versicherer auf Vergütungsgestaltungen**

Mehrheitlich lassen die Versicherer zu, dass Vermittler Brutto- und Nettotarife parallel vertreiben. Nur ein Unternehmen hat angegeben, dass nur entweder Brutto- oder Nettotarife an einen Vermittler abgegeben werden.

### 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 ergeben.

Auf der siebenteiligen Skala mit den Werten 1 = keine Bedeutung bis 7 = sehr hohe Bedeutung werden die Tarife heute mit zwischen 1,4 (Komposit) und 1,8 (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 2,0 (Komposit) bis zu 3,6 (Lebensversicherung). Allerdings sind auch diese Einschätzungen eher verhalten. Die Bemühungen der Bundesregierung um eine Förderung der Honorarberatung haben bisher keinen durchschlagenden Erfolg gehabt, das spiegelt sich in den Zukunftserwartungen wider.

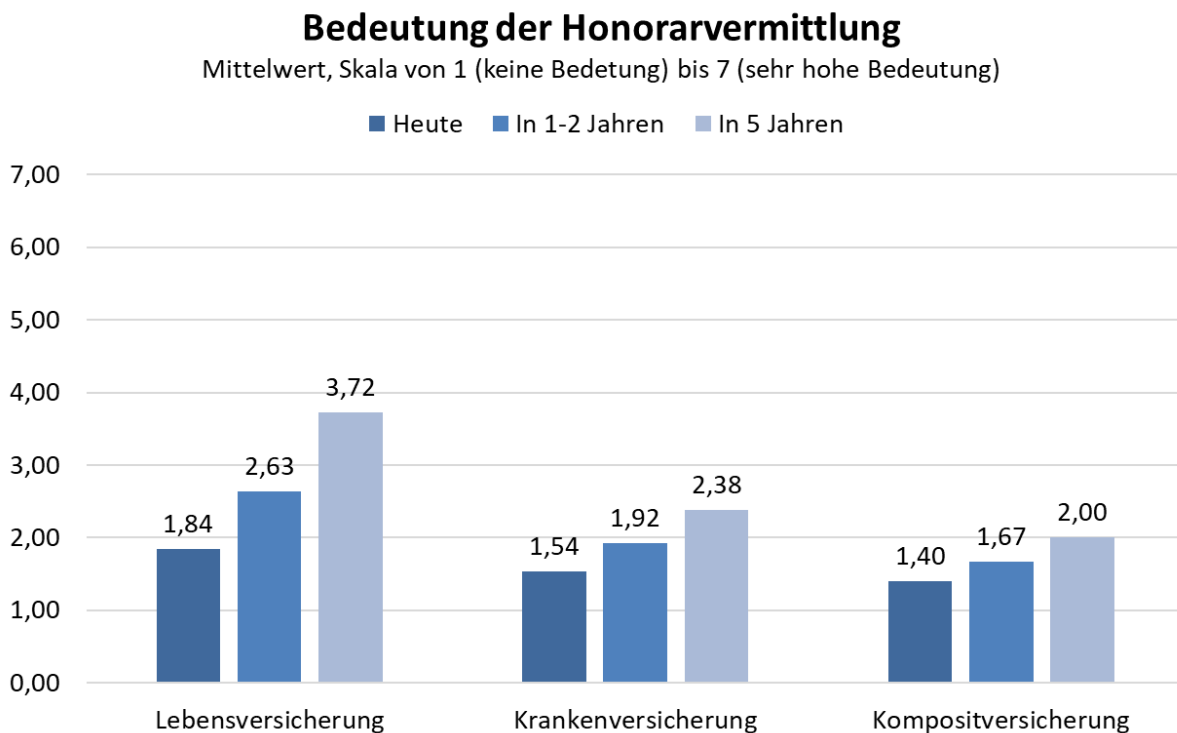


Abbildung 2: Bedeutung der Honorarvermittlung

#### **8.4 Auswirkungen einer Veränderung der Vergütungsformen**

Die Versicherer erwarten nur selten, 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>86</sup>

Die Meinungen zur Honorarberatung sind wie in der Vergangenheit auch schon von Skepsis geprägt. Verbraucherschutz und Transparenz sehen nur eine Minderheit der befragten Unternehmen als Argumente für die Honorarberatung an. Fast drei Viertel glauben, dass Honorarberatung vor allem etwas für vermögende Kunden ist.

Gut die Hälfte befürwortet eine Honorarordnung, um eine Übervorteilung von Kunden zu vermeiden, die die Besonderheiten einer Honorarvereinbarung nicht durchschauen. Jeder zweite glaubt aber auch nicht, dass die Vergütungsgestaltung einen Einfluss auf die Beratungsqualität hat.

Einen Wettbewerbsdruck auf die Ausschließlichkeitsvertriebe erwarten die Versicherer nicht durch die Honorarvertriebsformen. Jeder Zweite ist der Meinung, dass Vermittlern nicht erlaubt sein sollte, gleichzeitig sowohl gegen Honorar als auch gegen Provision tätig zu werden.

Neu waren die Aussagen zur voraussichtlichen Auswirkung einer Umsetzung der Kleinanlegerstrategie in Deutschland, was den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten angeht. Weit mehrheitlich werden weder ein Provisionsverbot noch ein Provisionsdeckel für Versicherungsmakler erwartet.

Alle Antworten sind nachfolgend in Abbildung 1 zusammengefasst.

---

<sup>86</sup> Vgl. Beenken 2014

## Honorarberatung und Steuerung des Vertriebs

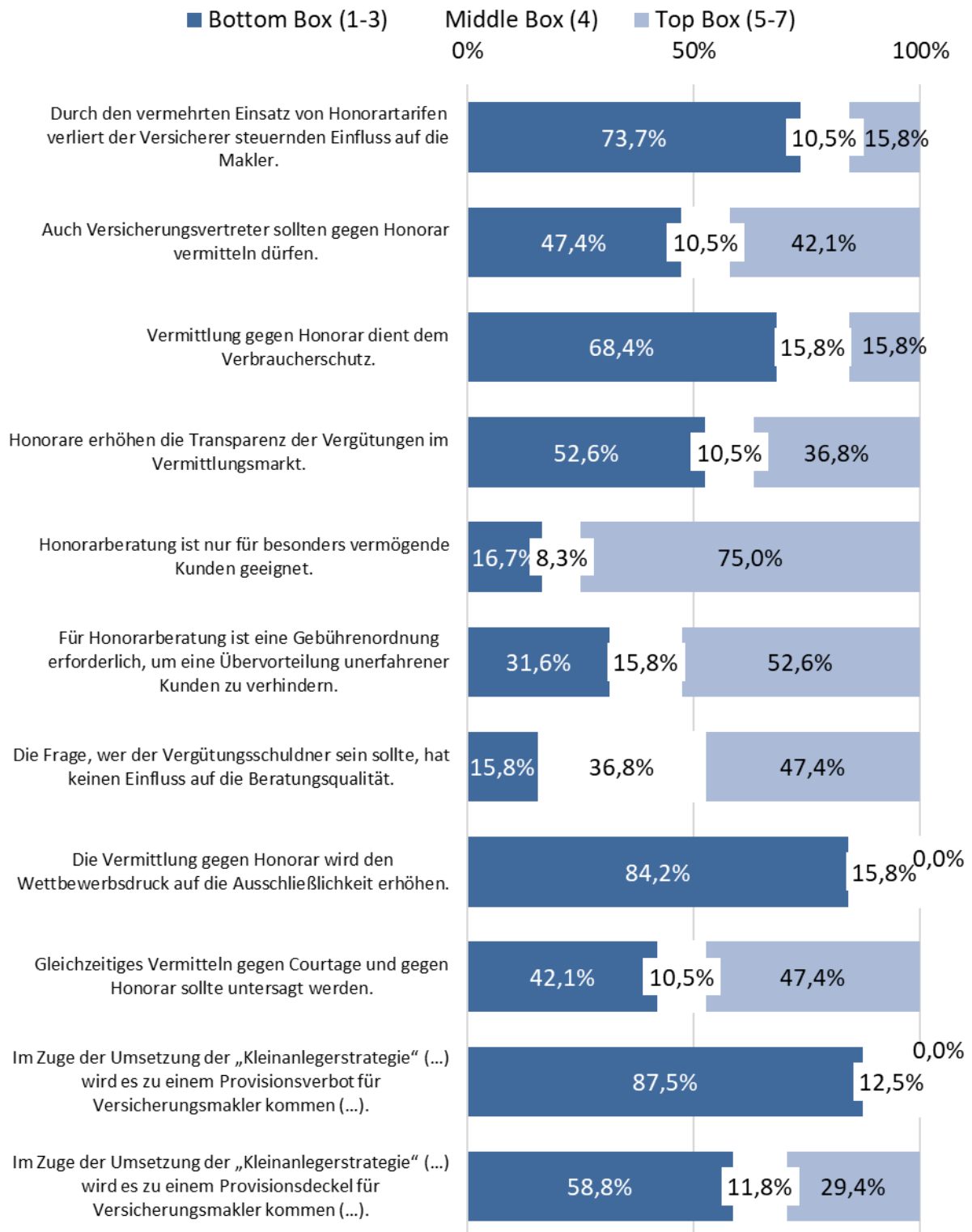


Abbildung 3: Aussagen zur Honorarberatung und Vertriebssteuerung

## 8.5 Allgemeine Einschätzungen zum Nettovertrieb

In freien Kommentaren stellten einige Teilnehmer ihre Meinung zum Thema Honorarberatung/-vermittlung dar. Zum Teil wird das Thema wenig ideologisch gesehen.

*„Wir stehen dem Thema neutral entgegen.“*

*„Im Sinne der Vertragsfreiheit sollte es den Leuten freigestellt werden.“*

*„Die (Namen einer Versicherungsgesellschaft) setzt sich daher für einen fairen Wettbewerb zwischen den verschiedenen Vergütungsmodellen ein, der sowohl die Interessen der Verbraucher als auch die der Vermittler berücksichtigt und die wichtige Rolle der persönlichen Beratung im deutschen Versicherungsmarkt stärkt.“*

In einzelnen Stellungnahmen werden Chancen im Geschäft mit Nettotarifen hervorgehoben. Dabei wird auf bestimmte Kundengruppen hingewiesen, für die Nettogestaltungen besonders attraktiv sein können, sowie auf veränderte technische Möglichkeiten, den Vertrieb zu automatisieren und digitalisieren.

*„Der Markt für Nettoversicherungen in Verbindung einer unabhängigen Honorar-Finanzberatung wird weiter wachsen.“*

*„Honorarberatung kann jedoch unseres Erachtens nach eine Alternative für vermögende Kunden und hochwertigen Versicherungsschutz darstellen.“*

*„Ich vermute, dass durch die neuen technischen Vertriebsmöglichkeiten auch neue Wege der Honorarberatung entstehen werden.“*

Überwiegend ist aber Skepsis zu spüren, was den Erfolg des Honorarmarktes angeht. Dabei geht es um geringere Chancen bei kleinpreisigen Kompositversicherungen, aber ein generell geringes Interesse bei den Kunden.

*„In der Komposit-Sparte und bei kleinpreisigen Produkten wird sich die Honorarberatung vs. nicht durchsetzen.“*

*„Honorarberatung setzt sich nicht durch, da Endkunden den Wert einer Beratung nicht wertschätzen können“*

*„Anhand der uns bisher vorliegenden Informationen und Erfahrungen scheint das Kundeninteresse an der Honorarberatung weiterhin sehr überschaubar zu sein.“*

*„Kulturell ist es in Deutschland schwierig, wenn für Produktberatung gezahlt werden soll.“*

*„Mittelfristig erwarten wir keine zunehmende Bedeutung und es ist daher fraglich, ob sich ein flächendeckendes Modell in Deutschland etablieren kann.“*

Als Nachteile werden unter anderem Kosten der Entwicklung und Verwaltung von Netztarifen oder auch von Durchleitungsangeboten in der Lebensversicherung genannt. Das Argument ist beachtlich, wenn man den Druck auf die Abschlusskosten bedenkt, den der deutsche Gesetzgeber beispielsweise mit der Reduzierung der zulässigen Zilmerung erreichen wollte<sup>87</sup>, oder die europäische und die deutsche Versicherungsaufsicht unter dem Stichwort „Value for Money“ bzw. „Kundennutzen“ erreichen möchte.<sup>88</sup>

*„Aus Versicherersicht bedeutet es erstmal Mehraufwand, da jeder bestehende Tarif zusätzlich als Honorartarif abgebildet werden muss, was zusätzlichen Test und Verwaltungsaufwand bedeutet.“*

*„Durchleitungsgebot nach § 48c VAG führt zu erheblichen Aufwänden bei Zusammenarbeit mit Honorarberatern.“*

Auch für Kunden können Honorarmodelle Herausforderungen mit sich bringen. So werden Akzeptanzprobleme bei Beziehern mittlerer und geringer Einkommen befürchtet, aber auch Nachteile durch eine fehlende Regulierung der Honorare.

*„Mit Blick auf die separat anfallenden Beratungskosten sehen wir allerdings speziell bei Kundengruppen im geringen bis mittleren Einkommensbereich Herausforderungen in der Akzeptanz und damit das Risiko, dass der Zugang zu Beratungsleistungen erschwert wird, was zu entsprechenden Versorgungslücken führen kann. Zumal sich bspw. in Großbritannien zeigt, dass sich nicht etwa Honorarberatung im klassischen Sinne („einmalig auf Stundenbasis“) durchsetzt, sondern vielmehr Modelle mit laufenden Servicegebühren („ongoing fees“), die sich nicht jeder Kleinanleger leisten kann.“*

*„Sofern nur noch Beratung gegen Honorar möglich ist, wäre zu befürchten, dass der Zugang zu Beratungsleistungen nur noch einem kleinen Teil der Verbraucher zugänglich ist.“*

*„Eine Umstellung auf Honorar statt Provision/Courtage hätte eine erhebliche Unterversicherung vieler Haushalte zur Folge.“*

---

<sup>87</sup> Vgl. Bundesregierung 2014, Bundestagsdrucksache 18/1772, S. 20

<sup>88</sup> Vgl. EIOPA 2021, S. 5 f.; BaFin 2023, Ziff. 6 ff.

„Aus Kundensicht ist zu berücksichtigen, dass das Honorar reguliert sein sollte, da sonst die gewünschte Transparenz ausbleibt, solange jeder Berater sein Honorar individuell festlegt. Außerdem sollte ein Szenario wie in UK, dass lediglich die vermögendere Schicht sich Beratung leisten kann, vermieden werden.“

Mehrere Teilnehmer weisen darauf hin, dass vonseiten des Gesetzgebers und der Regulierungsbehörden Voraussetzungen zu schaffen sind. Dabei geht es um grundlegende Fragen, wohin sich die Regulierung mit Stichworten wie Kleinanlegerstrategie oder FIDA<sup>89</sup> entwickelt, aber auch um die Wettbewerbsgerechtigkeit und Vergleichbarkeit verschiedenartiger Vergütungsmodelle.

„Relevant dürften in diesem Kontext insbesondere die weiteren Entwicklungen auf EU-Ebene (bspw. die konkrete Umsetzung der EU-Kleinanlegerstrategie) sowie die BaFin-Vorgaben zur Wohlverhaltensaufsicht sein bzw. werden.“

„Inwieweit eine Veränderung hin zu KI-Beratungsmodellen und eine Umsetzung der FIDA dies für die Zukunft erfordert, sollte dann entsprechend nochmals geprüft werden.“

„Die Verknüpfung der BaFin von Honorar und Value for money in der Betrachtung des jeweiligen Versicherungsprodukte kann ich nicht ganz nachvollziehen - die Honorarberatung und damit die Kosten werden (m.W.) doch für die gesamten Beratungsprozess erhoben und nicht auf die einzelnen Produkte aufgeteilt.“

Teilweise wird aber auch der Bedarf für weitere Regulierung abgelehnt.

„Eine Vorgabe über die maximale Höhe des Honorars durch die Versicherungsunternehmen (BaFin) zur Einhaltung des Value for money nimmt den Honorarberatern die ökonomische Freiheit, sein Honorar selbst festzusetzen.“

„Wir sehen aus diesem Grund derzeit eine weitere Regulierung des Vertriebsmarktes als nicht notwendig an.“

---

<sup>89</sup> FIDA steht für “Financial Data Access” und einen Vorschlag einer neuen Richtlinie der EU (Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on a framework for Financial Data Access and amending Regulations (EU) No 1093/2010, (EU) No 1094/2010, (EU) No 1095/2010 and (EU) 2022/2554), <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52023PC0360>

## 9. Fazit und Ausblick auf Forschungsfragen

Die deutsche Politik verfolgt seit bald zwei Jahrzehnten 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. Es gibt in der Lebensversicherung aber seit vielen Jahren ein hinreichend großes Angebot an Versicherern, die entweder Nettotarife oder die Durchleitung bei Vermittlung eines Bruttotarifs durch einen Versicherungsberater anbieten. In der Krankenversicherung und der Kompositversicherung gibt es ebenfalls vereinzelte Angebote für Privat- und Gewerbekunden. In der Industrieversicherung, die nicht im Fokus der Antworten der hier teilnehmenden Versicherer steht, sind Nettoisierungen auf Druck der Kunden verbreitet.

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 seit vielen Jahren ein umfassendes Angebot an Möglichkeiten für die Honorarberatung und Honorarvermittlung. Es gibt keine Hinweise auf entscheidende Wettbewerbshindernisse für den freien Wettbewerb zwischen der Provisionsvermittlung und der Honorarvermittlung.

Trotzdem ist der Absatz an Nettotarifen anhaltend 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. Beachtlich ist das Argument, dass ein Angebot an Nettotarifen oder Durchleitungen gerade in Zeiten hohen, regulatorischen Kostendrucks („Value for Money“) wirtschaftlich sein müssen.

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 Kundenbefragungen liefern. Doch auch diese lassen wenig Interesse erkennen – in einem 2025 durchgeführten Online-Experiment entschieden sich rund zwei Drittel der Kunden für ein Angebot eines Bruttotarifs in der Rentenversicherung und gegen das Angebot eines Nettotarifs gegen Honorar, unabhängig von einer Vorteilhaftigkeitserwägung<sup>90</sup>.

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

---

<sup>90</sup> Vgl. Beenken/Linnenbrink 2025, S. 57

## Literatur

- Akerlof, George A.: The Markt for Lemons: Quality Uncertainty and 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
- BaFin Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: Merkblatt 01/2023 (VA) zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten, 8.5.2023, [https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb\\_01\\_2023\\_wohlverhaltensaufsichtliche\\_aspekte\\_va.html;jsessionid=14B4548065C3E8312E7B9C9D8EC0DAB1.internet001?nn=19769564](https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/VA/mb_01_2023_wohlverhaltensaufsichtliche_aspekte_va.html;jsessionid=14B4548065C3E8312E7B9C9D8EC0DAB1.internet001?nn=19769564)
- BaFin Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: Besser Netto statt Brutto?, Fachartikel vom 4.8.2025, [https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2025/fa\\_250804\\_nettoprodukte.html](https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2025/fa_250804_nettoprodukte.html)
- 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; Linnenbrink, Lukas: Wert unabhängiger Versicherungsberatung, Studie, Dortmund 2025, DOI 10.26205/opus-3914
- 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. [https://ivk.uni-koeln.de/sites/versicherung\\_institut/documents/Mitteilungen/Institutsmitteilung\\_1\\_2021\\_final.pdf](https://ivk.uni-koeln.de/sites/versicherung_institut/documents/Mitteilungen/Institutsmitteilung_1_2021_final.pdf)
- Beenken, Matthias; Schradin, Heinrich R.: Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen im Privatkundengeschäft, Mitteilung 1/2021, 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/>
- Bundesregierung: Gesetzentwurf der Bundesregierung, Entwurf eines Gesetzes zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG), Bundestagsdrucksache 18/1772 vom 18.6.2014
- Cummins, J. David; Doherty, Neil A.: The Economics of Insurance Intermediaries, Working Paper, Philadelphia 2005
- EIOPA: Supervisory Statement On assessment of value for money of unit-linked insurance products under product oversight and governance, EIOPA(2021)0045739, 30 November 2021
- 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
- Koch, Robert: Gutachterliche Stellungnahme zur wettbewerbsrechtlichen Zulässigkeit des Auftretens des Versicherungsmaklers mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO unter der Bezeichnung „unabhängiger Versicherungsmakler“, erstellt im Auftrag des Bundesverbandes Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM), 7.10.2025
- Köhne, Thomas: Marketing im strategischen Unternehmensnetzwerk, Wiesbaden 2006
- Map-Report (Hrsg.): Bilanzrating Private Krankenversicherung 2024, Nr. 940, Hannover 2025
- Map-Report (Hrsg.): Bilanzrating deutscher Lebensversicherer 2024, Nr. 941, Hannover 2025
- 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