



Institut für Versicherungswissenschaft
an der Universität zu Köln

Abteilung A: Versicherungswirtschaft

Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen

Stand: 19.1.2016

Matthias Beenken^a

Sabine Wende^b

Mitteilungen

1/2016

^a Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund, Emil-Figge-Str. 38, 44227 Dortmund,
Kontakt: matthias.beenken@fh-dortmund.de.

^b Prof. Dr. Sabine Wende, Universität zu Köln, Kerpener Str. 30, 50937 Köln,
Kontakt: sabine.wende@uni-koeln.de.

Inhaltsverzeichnis

1. Motivation und Ziel der Untersuchung.....	1
2. Begriffsdefinitionen	5
3. Forschungsfragen	6
4. Untersuchungsdesign	7
5. Stichprobenbeschreibung	7
6. Ergebnisse	8
6.1 Aktuelles Angebot an Nettotarifen	8
6.2 Einflussnahme auf die Honorarvermittler.....	12
6.3 Entwicklung der Bedeutung von Nettotarifen.....	13
6.4 Auswirkungen einer Veränderung der Vergütungsformen.....	16
7. Fazit und Ausblick auf Forschungsfragen	21
Literatur	23

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bedeutung der Honorarvermittlung.....	14
Abbildung 2: Aussagen zur Honorarberatung und Vertriebssteuerung.....	18

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Anzahl und Marktanteil der Anbieter von Nettotarifen.....	8
Tabelle 2: Geplantes künftiges Angebot von Nettotarifen, Anzahl der Anbieter	8
Tabelle 3: Art der abschlusskostenfreien Tarife, Anzahl der Nennungen	10
Tabelle 4: Neugeschäftsanteil der Nettotarife gewichtet nach Marktanteilen	10
Tabelle 5: Neugeschäftsanteil der Nettotarife, Anzahl der Nennungen	11
Tabelle 6: Art der Einflussnahme der Versicherer auf Vergütungsgestaltungen.....	13
Tabelle 7: Korrelation Angebot Nettotarife und Bedeutung der Honorarvermittlung .	15
Tabelle 8: Aussagen zur Honorarberatung und Vertriebssteuerung.....	19
Tabelle 9: Korrelation Angebot Nettotarife und Aussagen zur Honorarberatung	21

1. Motivation und Ziel der Untersuchung

Die Finanzkrise hat in der Versicherungswirtschaft eine Diskussion darüber ausgelöst, ob Fehlanreize durch die traditionell vom Versicherungsunternehmen geschulte sowie erfolgsabhängig und umsatzbezogen gezahlte Vergütung von Versicherungsvermittlern mitursächlich sind für eine teilweise falsche Versorgung der Bevölkerung und für Milliardenschäden durch vorzeitig abgebrochene Versicherungsverträge. Infolgedessen rückte die Einführung der Honorarberatung für Finanzdienstleistungsprodukte in den Fokus der Diskussion.

Vor diesem Hintergrund führte das Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln (IVK) in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Dortmund im Jahr 2010 eine Studie durch, welche 2011 veröffentlicht wurde.¹ Diese Studie untersuchte erstmals, welches Nettotarifangebot für eine Vermittlung von Versicherungen gegen Honorar die Versicherungsunternehmen in Deutschland anbieten. Damals zeigte sich, dass es kein hinreichendes Angebot an solchen Tarifen gibt, und dass die wenigen Anbieter damit nur sehr geringe Marktanteile erzielen. Die Relevanz des Themas besteht bis heute, was die Autoren zum Anlass genommen haben, die Studie erneut durchzuführen.

Die Große Koalition hat in ihrem Koalitionsvertrag vereinbart, die Honorarberatung zu fördern², ohne allerdings näher darauf einzugehen, was sie unter Honorarberatung im Einzelnen versteht. Bisher einziges konkretes Ergebnis ist das zum 1.8.2014 in Kraft getretene Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz).³ Eine vergleichbare Regulierung für die Honorarberatung im Versicherungsbereich steht aus. Hier bleibt es bis auf weiteres bei folgenden gewerberechtlichen Optionen einer Tätigkeit:

- Versicherungsmakler (§ 34d Abs. 1 GewO): Dieser darf nach überwiegender Auffassung Versicherungsvermittlung gegen Honorar nur unter Verwendung abschlusskostenfreier Versicherungstarife („Nettotarife“) betreiben⁴, im Bereich des Nichtverbraucher- (Firmen-) und Belegschaftsgeschäfts darf er eine rechtliche Beratung über Versicherungen gegen gesondertes Entgelt durchführen.

¹ Vgl. Beenken et al. 2011

² Vgl. CDU/CSU/SPD 2013, S. 46

³ Vgl. Bundesgesetzblatt Jahrgang 2013 Teil I Nr. 38 vom 18. Juli 2013, S. 2390-2394

⁴ Vgl. VerBAV 9/96, S. 222

- **Versicherungsvertreter (§ 34d Abs. 1 GewO):** Dieser darf nach neuerer Auffassung des Bundesgerichtshofs jedenfalls unter wettbewerbsrechtlichen Aspekten Versicherungen zum Nettotarif gegen ein gesondertes, vom Versicherungsnehmer geschuldetes Entgelt vertreiben, wenn dies mit dem Versicherungsunternehmen vereinbart wurde, und wenn der Versicherungsnehmer zutreffend über die Eigenschaft des Vermittlers als Vertreter aufgeklärt wurde.⁵ In der Entscheidung ging es allerdings lediglich um die Frage einer möglichen Irreführung des Versicherungsnehmers, der eine solche separierte Vergütungsvereinbarung als Indiz für eine Maklertätigkeit auffassen könnte.
- **Versicherungsberater (§ 34e GewO):** Dieser darf über Versicherungen rechtlich beraten, nicht jedoch Provisionen oder andere wirtschaftliche Vorteile eines Versicherungsunternehmens annehmen.

Ein zusätzliches Hindernis wird im Provisionsabgabeverbot gesehen (§ 298 Abs. 4 VAG-2016, zuvor § 81 Abs. 3 VAG). Dieses verhindert eine Verrechnungslösung, nach der Versicherungsvermittler Bruttotarife gegen Provision vermitteln, aber mit dem Kunden eine separate Vergütungsvereinbarung treffen und eine Aufrechnung zwischen diesen Verhütungsansprüchen erklären, um den Versicherungsnehmer nicht doppelt zu belasten. Das Schicksal des Provisionsabgabeverbots ist allerdings ungeklärt, seit die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Anfang 2012 infolge eines Urteils den Vollzug ausgesetzt hat. Die drei Rechtsverordnungen zum Provisionsabgabeverbot wurden in Zusammenhang mit der Einführung des neuen VAG mit Wirkung zum 1.7.2017 aufgehoben.⁶ Begründet wurde dies mit dem Umstand, dass ein weiteres Fortbestehen des Provisionsabgabeverbots im Zuge der Umsetzung der neuen EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) zu prüfen sei.⁷

Die Richtlinie IDD sieht Maßnahmen vor, um Interessenkonflikte gegenüber dem Versicherungsnehmer zu verdeutlichen und zu begrenzen, die in der geschäftlichen Dreiecksbeziehung von Versicherungsunternehmen, Versicherungsnehmer und Versicherungsvermittler entstehen können. Auf Basis der Prinzipal-Agent-Theorie argumentierend ist der Versicherungsvermittler ein „Doppel-Agent“, indem er einerseits für das Versicherungsunternehmen tätig wird und ihm Versicherungsnehmer zuführt.

⁵ Vgl. BGH Entscheidung vom 6.11.2013, Az. I ZR 104/12

⁶ Vgl. Art. 5 Verordnung zur Aufhebung von Verordnungen nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz vom 16.12.2015

⁷ Vgl. Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen für eine Verordnung zur Aufhebung von Verordnungen aufgrund des Versicherungsaufsichtsgesetzes vom 23.9.2015, S. 7

Diese Tätigkeit wird üblicherweise durch Provisionen angereizt. Andererseits ist der Versicherungsvermittler auch Agent des Versicherungsnehmers und hat dessen Wünsche und Bedürfnisse in die Beratung und Vermittlung einzubeziehen (vgl. § 61 Abs. 1 VVG). Für die korrekte Erfüllung dieser Pflicht haftet der Versicherungsvermittler dem Versicherungsnehmer gegenüber auf Schadenersatz (§ 63 VVG). Aus dieser doppelten Prinzipal-Agent-Beziehung resultieren unter Umständen Interessenkonflikte, die sich unter der Annahme opportunistischen Verhaltens zulasten des verhandlungsschwächeren Prinzipals auswirken können. Die Verbraucherpolitik betrachtet offenbar in erster Linie den Versicherungsnehmer als diesen verhandlungsschwächeren Prinzipal, dessen Wünsche und Bedürfnisse nicht hinreichend erfasst und in der Beratung und Vermittlung beachtet werden. Vielmehr wird angenommen, dass das Interesse am Verdienst einer möglichst hohen Provision überwiegt und das Handeln des Vermittlers bestimmt.⁸

Vorgesehen ist, dass der Versicherungsvermittler künftig dem Versicherungsnehmer ungefragt Art und Quelle seiner Vergütung nennen muss (vgl. Art. 19 Abs. 1 IDD). Werden Provisionen und andere Anreize gewährt, dürfen diese nicht dazu führen, dass der Versicherungsvermittler dem Versicherungsnehmer ein weniger gut geeignetes Versicherungsprodukt empfiehlt, als verfügbar wäre (vgl. Art. 17 Abs. 3 IDD). Eine Mitgliedsstaatenoption ermöglicht zudem den Mitgliedsstaaten, weitergehende Maßnahmen zu ergreifen wie beispielsweise eine ungefragte Provisionsoffenlegung oder ein Provisionsverbot für bestimmte Versicherungsprodukte, wenn eine unabhängige Beratung dazu behauptet wird (vgl. Art. 22 Abs. 2 IDD). Solche Maßnahmen waren bereits im ersten Entwurf der Revision der noch gültigen EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD) von der EU-Kommission vorgesehen worden. Auch in Deutschland war im ersten Entwurf des Gesetzes zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG)⁹ eine ungefragte Provisionsoffenlegung vorgesehen¹⁰, wurde im Gesetzgebungsverfahren aber fallengelassen.

⁸ Vgl. u.a. Vgl. Oehler 2011; Hagen/Kleinlein 2011; Habschick/Evers 2008; kritisch: Beenken et al. 2014

⁹ Bundesgesetzblatt 2014 Teil I Nr. 38 vom 6.8.2014, S. 1330-1337

¹⁰ Vgl. Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen Entwurf eines Gesetzes zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG), S. 20, 27

Vor diesem Hintergrund soll mit der vorliegenden Untersuchung¹¹ die Frage beantwortet werden, inwieweit inzwischen die Versicherungsunternehmen auf die möglichen Herausforderungen einer verschärften Regulierung vorbereitet sind. Insbesondere geht es um das Angebot an Nettotarifen für die Beratung und Vermittlung von Versicherungen gegen eine separate, vom Versicherungsnehmer direkt geschuldete Vergütung. Dieses Angebot ist weiterhin notwendig, um rechtssicher beraten und vermitteln zu können. Denn Verrechnungslösungen können wie erwähnt mit einem dem Grunde nach immer noch bestehenden Verbot der Gewährung von Sondervergütungen an den Versicherungsnehmer kollidieren.

Die Regulierer befassen sich bisher zudem nur mit der Angebotsseite und vernachlässigen die Nachfrageseite. In einem marktwirtschaftlichen System ist zu erwarten, dass eine hinreichende Nachfrage die Anbieter animiert, ein entsprechendes Angebot zu entwickeln. Deshalb soll erneut untersucht werden, wie groß bisher die Nachfrage nach Versicherungstarifen ist, die für die Beratung und Vermittlung gegen Honorar besonders geeignet sind.

Durchaus typisch für eine Marktentwicklung ist zudem, dass es Pioniere gibt, die Chancen einer frühen Besetzung eines Marktes nutzen und die Zahlungsbereitschaft innovativer Kunden abschöpfen wollen. Das fördert erkennbar Geschäftsmodelle im Markt, bei denen mit dem Argument einer zukunftsweisend gestalteten Vergütungsform Kunden gewonnen werden, die sich nicht immer hinreichend über die damit verbundenen Risiken im Klaren sind. Dazu zählt im Fall der separaten Vergütungsvereinbarung insbesondere die Aufhebung des Schicksalsteilungsgrundsatzes, wonach eine Provision erst mit der vollständigen Zahlung der als Berechnungsgrundlage herangezogenen Beiträge durch den Versicherungsnehmer als verdient gilt (vgl. §§ 87a Abs. 1, 92 Abs. 4 HGB). Beispielsweise wird im Fall einer Bruttopolice eine vom Versicherer bevorschusst ausgezahlte Provision (Abschlussprovision) in der Lebens- und der substitutiven Krankenversicherung unter den gesetzlichen Vorbehalt gestellt, dass sie erst über die ersten fünf Vertragsjahre zeitanteilig verdient wird (vgl. § 49 VAG-2016 bzw. 80 Abs. 5 VAG-alt). Außerdem geht es um die Vergleichbarkeit von Brutto- und von Nettotarifen, da letztere zwar üblicherweise günstiger sind als Bruttotarife, aber nur unter Außerachtlassung der separaten Vergütung für Beratung und Vermittlung. Dies setzt einen Anreiz, durch unzulässige Vergleiche den Versi-

¹¹ Durchgeführt durch die Fachhochschule Dortmund und das Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln.

cherungsnehmer in die Irre zu führen und eine Vorteilhaftigkeit von Nettotarifen vorzugaukeln, die unter voller Berücksichtigung der geforderten separaten Vergütung nicht immer gegeben ist.¹² Ein Indiz darauf, dass solche Vertragsgestaltungen aus Sicht der Versicherungsnehmer nicht immer die vom Regulierer beabsichtigte Transparenz und Verbraucherefreundlichkeit aufweisen, ist die Häufung von Urteilen des Bundesgerichtshofs.¹³

Damit stellt sich die Frage, ob und inwieweit Versicherungsunternehmen, die Nettotarife für die Beratung und Vermittlung von Versicherungen gegen separate Vergütung zur Verfügung stellen, auf die Ausgestaltung solcher Vereinbarungen Einfluss nehmen. Versicherer müssen sonst damit rechnen, dass mindestens ihre Reputation in Gefahr gerät, wenn sich Versicherungsnehmer nach der Verhandlung solcher Vereinbarungen getäuscht sehen. Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler werden im Zweifel als Einheit wahrgenommen werden, die gemeinschaftlich dem Versicherungsnehmer einen Nutzen stiften – oder eben auch einen Schaden anrichten.

2. Begriffsdefinitionen

Unter *Honorarberatung* wird *hier* die Beratung eines Kunden über Versicherungen verstanden, die einen Beratungserfolg zum Ziel hat.¹⁴ Die Beratung erfolgt gegen Honorar.

Demgegenüber hat *Honorarvermittlung* einen Vermittlungserfolg zum Ziel, die Beratung wird zur unselbstständigen Nebenleistung der Hauptleistung Vermittlung.¹⁵ 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

¹² Vgl. Beenken/Schiller 2015, S. 534 ff.; Beenken 2014, S. 730 ff.

¹³ Vgl. BGH-Entscheidungen vom 6.11.2013 (I ZR 104/12), 12.12.2013 (III ZR 124/13), 12.3.2014 (IV ZR 295/13), 5.6.2014 (III ZR 557/13), 25.9.2014 (III ZR 440/13)

¹⁴ 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,

¹⁵ 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.

und der Auswahl von Versicherungsprodukten einschließlich bestimmter Kapitalanlageprodukte. Der Beratungserfolg umfasst außerdem die Beantwortung von Fragen der Erfüllung, Durchführung, Beendigung und Abwicklung von Versicherungsverträgen.

Der *Vermittlungserfolg* hingegen ist der den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entsprechende Abschluss und die Aufrechterhaltung bzw. Verlängerung von Versicherungs- oder auch Kapitalanlageprodukten. Problematisch ist, dass nicht in jedem Fall von vornherein feststeht, ob ein Beratungs- oder ein Vermittlungserfolg angestrebt wird.

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“.¹⁶ Dieser Definition wird hier jedoch nicht gefolgt, da Nettotarife durchaus Abschlusskosten enthalten können, soweit diese beispielsweise für Verwaltung anfallen.¹⁷ Nach unserem Verständnis ist ein Nettotarif ein Tarif, der weder Provisions- oder Courtagekosten noch mit diesen im Zusammenhang stehende Kosten enthält.

3. Forschungsfragen

Basierend auf der Untersuchung von vor fünf Jahren, 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.

¹⁶ Vgl. VerBAV 9/96, 222; so auch BGH, 20.01.2005, III ZR 251/04 juris-Rdz. 1 = BGHZ 162, 67= VersR 2005, 406.

¹⁷ Vgl. Koch 2007, S. 248ff; Karle, VersR 2000, 426.

4. Untersuchungsdesign

Im Zeitraum November/Dezember 2015 wurde eine schriftliche Befragung der in Deutschland tätigen Versicherungsunternehmen durchgeführt. Dazu wurden die Pressestellen der Unternehmen angeschrieben und um Teilnahme gebeten.

5. Stichprobenbeschreibung

Insgesamt konnten Fragebogen für 44 (2010: 49) Versicherungsunternehmen bzw. Versicherungsgruppen ausgewertet werden.¹⁸ Die darin vertretenen Versicherungsunternehmen repräsentieren folgende Marktanteile (in Klammern Vergleichswerte der Untersuchung von 2010)¹⁹:

- 82,1 (66,0) Prozent Lebensversicherung,
- 87,9 (77,4) Prozent Krankenversicherung,
- 86,3 (64,7) Prozent Kompositversicherung,
- 84,5 (67,8) Prozent gesamt.

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

- 90 (93) Prozent Versicherungsmakler,
- 71 (59) Prozent Mehrfachvertreter,
- 65 (54) Prozent Ausschließlichkeitsvertreter,
- 37 (46) Prozent Direktvertrieb,
- 27 (33) Prozent Vertrieb über angestellte Vermittler,
- 27 (41) Prozent sonstige Vertriebswege, worunter aber zum Teil Ausprägungen der zuvor genannten Vertriebswege verstanden wurden, beispielsweise Banken oder Finanzvertriebe.

¹⁸ Die Autoren danken Frau Katharina Gielerak, Bachelorkandidatin der Fachhochschule Dortmund, für die Unterstützung bei der Auswertung der Befragung.

¹⁹ Quelle: e+s Rück (Hrsg.): Assekuranz Kennzahlen, nach der KIVI-Datenbank, gebuchte Bruttoprämien 2014.

6. Ergebnisse

6.1 Aktuelles Angebot an Nettotarifen

Insgesamt bieten 17 (15)²⁰ Versicherer oder 39 (30) Prozent der Stichprobe Nettotarife für die Honorarvermittlung an.

Das Angebot hat in der Lebensversicherung deutlich zugenommen. Hier bieten aktuell 17 (10) Unternehmen Nettotarife an. Erstmals bietet auch ein allerdings recht kleiner Krankenversicherer Nettotarife an. In der Schadenversicherung finden sich in der aktuellen Stichprobe 3 (6) Anbieter von Nettotarifen, die ebenfalls alle sehr geringe Marktanteile aufweisen.

Sparte	Anzahl	Kumulierter Marktanteil der Anbieter
Lebensversicherung	17	20,3%
Krankenversicherung	1	0,5%
Schadenversicherung	3	0,5%

Tabelle 1: Anzahl und Marktanteil der Anbieter von Nettotarifen

Insbesondere in der Lebensversicherung planen zudem weitere Anbieter, ein Angebot aufzubauen. Daher ist damit zu rechnen, dass in den nächsten Jahren in dieser Sparte ein beachtliches Angebot an Nettotarifen vorliegen wird. Dagegen scheint in der Kranken- und in der Schadenversicherung das Angebot auf absehbare Zeit gering zu bleiben und sich auf Nischenanbieter zu beschränken.

Sparte	Innerhalb der nächsten 1-2 Jahre	Innerhalb der nächsten 5 Jahre	Längerfristig (über 5 Jahre hinaus)	Kein Angebot geplant
Lebensversicherung	5	1	1	16
Krankenversicherung	2	0	1	17
Schadenversicherung	2	2	0	20

Tabelle 2: Geplantes künftiges Angebot von Nettotarifen, Anzahl der Anbieter

²⁰ In Klammern die Werte der Voruntersuchung von 2010.

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 ist²¹, oft recht hohe Abschlussprovision traditionell eine besondere Rolle. Sie reizt dazu an, durch Honorargestaltungen Arbitrage zu betreiben und Kunden anzulocken, 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. Zudem sind Nettotarife in der Lebensversicherung durchaus attraktiv, insbesondere seit der Gesetzgeber mit dem LVRG die Zillmerung eingeschränkt hat. Der zillmerfähige Anteil der Abschlusskosten wurde zum 1.1.2015 von 40 auf 25 Promille gesenkt (vgl. § 4 DeckRV). Damit entsteht ein Anreiz, die überwiegend durch die Vermittlung verursachten Abschlusskosten ganz zu vermeiden und in die Sphäre des Honorarvermittlers zu verlagern.

Ein weiteres Problem tritt speziell in der Schadenversicherung auf, wo weiterhin unklar ist, ob der Fiskus eine Nettoisierung als Umgehung der Versicherungssteuerpflicht interpretieren könnte. Ein wesentlicher Vorteil der Nettoisierung wäre damit in Frage gestellt.

Uneinig sind sich die Versicherer weiter in der Frage, ob ein Nettotarif nur ein Bruttotarif ohne Provisionen/Courtage oder ein Tarif ohne alle weiteren, provisions-/courtagebezogenen Kosten sein sollte. Beide Varianten sind im Markt vertreten.

²¹ 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.

Sparte	Tarife, aus denen nur die Provision/Courtage herausgerechnet werden	Tarife, aus denen alle provisions-/courtagebezogenen Kosten herausgerechnet werden	Sonstige Tarife
Lebensversicherung	4	7	0
Krankenversicherung	1	0	0
Schadenversicherung	2	1	0

Tabelle 3: Art der abschlusskostenfreien Tarife, Anzahl der Nennungen

Der Neugeschäftsanteil der Nettotarife ist verschwindend gering und mit rund drei Promille Anteil in der Lebensversicherung und jeweils rund 0,1 Promille in der Kranken- und Schadenversicherung²² den Ergebnissen von 2010 vergleichbar.

Sparte	Gewichtet nach Marktanteilen
Lebensversicherung	3,1‰
Krankenversicherung	0,1‰
Schadenversicherung	0,1‰

Tabelle 4: 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.

²² Ermittelt aus den Klassenmittelwerten und gewichtet nach den Marktanteilen der antwortenden Versicherer.

Sparte	0%	1-2%	3-4%	5-6%	7-8%	9-10%	>10%
Lebensversicherung	1	5	3	-	-	-	1
Krankenversicherung	-	1	-	-	-	-	-
Schadenversicherung							
Unfallversicherung	-	2	1	-	-	-	-
Haftpflichtversicherung	-	2	1	-	-	-	-
Kfz-Versicherung	-	2	-	-	-	-	-
Hausratversicherung	-	2	1	-	-	-	-
Wohngebäudeversich.	-	1	1	-	-	-	-
Rechtsschutzversich.	-	-	1	-	-	-	-

Tabelle 5: Neugeschäftsanteil der Nettotarife, Anzahl der Nennungen

Zwei Anbieter geben an, dass ihre Vermittler auch aus Nettotarifen eine Bestandspflegevergütung erhalten. Offenkundig handelt es sich hier nicht um komplett von Provisionen befreite Nettotarife.

Zusammenfassend gibt es nur in der Lebensversicherung ein spürbar gewachsenes Angebot an Nettotarifen, während in der Kranken- und der Schadenversicherung praktisch kein nennenswertes Angebot verfügbar ist. Damit lässt sich die gesetzliche Anforderung einer ausgewogenen Marktuntersuchung und entsprechenden Beratungsgrundlage (§ 60 Abs. 1 VVG) von Versicherungsmaklern jedenfalls in der Kranken- und Schadenversicherung weiterhin nur unter Rückgriff auf Courtagetarife erfüllen.

Allerdings ist auch die Nachfrage nach Nettotarifen weiter zu vernachlässigen und in den letzten fünf Jahren erkennbar nicht angestiegen. Ursächlich dafür ist jedenfalls kein „stillschweigendes Kartell“ der Versicherer, wie die steigende Zahl der Anbieter von Nettotarifen in der Lebensversicherung belegt. Auch wenn dies für die Politik und die Regulierer eine ernüchternde Botschaft ist, aber der politische Wille zu einem höheren Angebot an „Honorarberatung“ trifft in der Bevölkerung auf keine Resonanz. Die Versicherungskunden scheinen mit der Lösung zufrieden zu sein, dass sie in einem Preis sowohl die Versicherung als auch die Beratung und Vermittlung bezahlen.

6.2 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, und eine Einflussnahme des Versicherers gerade nicht erwünscht ist. Die Rechtsprechung hat zudem anerkannt, dass einige provisionstypische Regeln wie beispielsweise die Schicksalsteilung bei vorzeitiger Kündigung einer vermittelten Versicherung im Fall einer echten Honorarvereinbarung mit einem Versicherungsmakler nicht gelten.²³ 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. Diese Vereinbarungen zeichnen sich dadurch aus, dass eine dritte Vertragspartei in die Vergütungsvereinbarung zwischen Vermittler und Kunde eingeschlossen wird. Diese dritte Partei kann der Versicherer oder ein Dienstleister sein. Der Kunde hat die dem Vermittler geschuldete Vergütung an diese dritte Partei zu leisten, die wiederum mit dem Vermittler eine Provisionsvereinbarung trifft. Damit ähnelt diese Vereinbarungsform der klassischen Provisionsvermittlung. 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.²⁴

Andererseits müssen Versicherer Reputationsrisiken befürchten, wenn sie Honorarvermittlern vollkommen 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 wer-

²³ Vgl. BGH-Entscheidung vom 20.1.2005 (III ZR 207/04)

²⁴ Vgl. BGH-Entscheidung vom 12.3.2014 (IV ZR 295/13)

den. Hier könnte auch 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.

Art der Einflussnahme	Direkt als Versicherer über die Vermittlungs- zusage	Indirekt über Dienstleister, die die Bedingungen mit den Honorarberatern/- vermittlern verhandeln	Keine Einfluss- fluss- nahme
Höhe des mit dem Kunden verhandelten Honorars	1	1	12
Art des mit dem Kunden vereinbarten Honorars (er- folgs- oder nicht erfolgs- abhängig)	0	1	14
Rückforderbarkeit im Frühstornofall (analog Schicksalsteilung bei der Provision/Courtage)	0	0	14
Darstellung des Vergleichs von Brutto- und Nettotari- fen beim Kunden	0	2	12
Aufklärung des Kunden über die Besonderheiten der Honorarvereinbarung	0	1	13
Dokumentation der Beson- derheiten der Honorarver- einbarung	0	1	13

Tabelle 6: Art der Einflussnahme der Versicherer auf Vergütungsgestaltungen

Mehrheitlich lassen die Versicherer zu, dass Vermittler Brutto- und Nettotarife parallel vertreiben. Nur ein Unternehmen gibt an, dass es nur entweder Brutto- oder Nettotarife an einen Vermittler abgibt.

6.3 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 zur Untersuchung von 2010 ergeben.

Auf der siebenteiligen Skala mit den Werten 1=keine Bedeutung bis 7=sehr hohe Bedeutung werden die Tarife heute mit zwischen 1,2 (Kranken) und 1,8 (Leben) angegeben und damit als praktisch bedeutungslos eingeschätzt. Das korrespondiert mit den Werten von 2010, die zwischen 1,3 (Schaden) und 1,6 (Leben) lagen.

Die Bedeutung steigt nach Ansicht der Versicherer im Zeitablauf deutlich an. Sie erreicht langfristig (in fünf Jahren) ein Mittel von zwischen 2,9 (Kranken) bis zu 4,0 (Lebensversicherung). In der Lebensversicherung entspricht das im Vergleich zu 2010 einer spürbaren Steigerung von einem Mittelwert von damals 2,9. Auch in der Kranken- und der Schadenversicherung ist die längerfristige Zukunftseinschätzung positiver als noch 2010 mit einem Mittelwert von 2,4 beziehungsweise 2,0.

Zusammenfassend zeigt sich, dass zumindest die 2010 festgestellten Erwartungen zur künftigen Bedeutung noch nicht eingetreten sind, sondern die Bedeutung noch genauso verhalten eingeschätzt wird. Dagegen sind die Zukunftsaussichten signifikant angestiegen, was wohl auch auf die bevorstehende Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD sowie auf die Bemühungen der Bundesregierung um eine Förderung der Honorarberatung zurückzuführen sein dürfte.

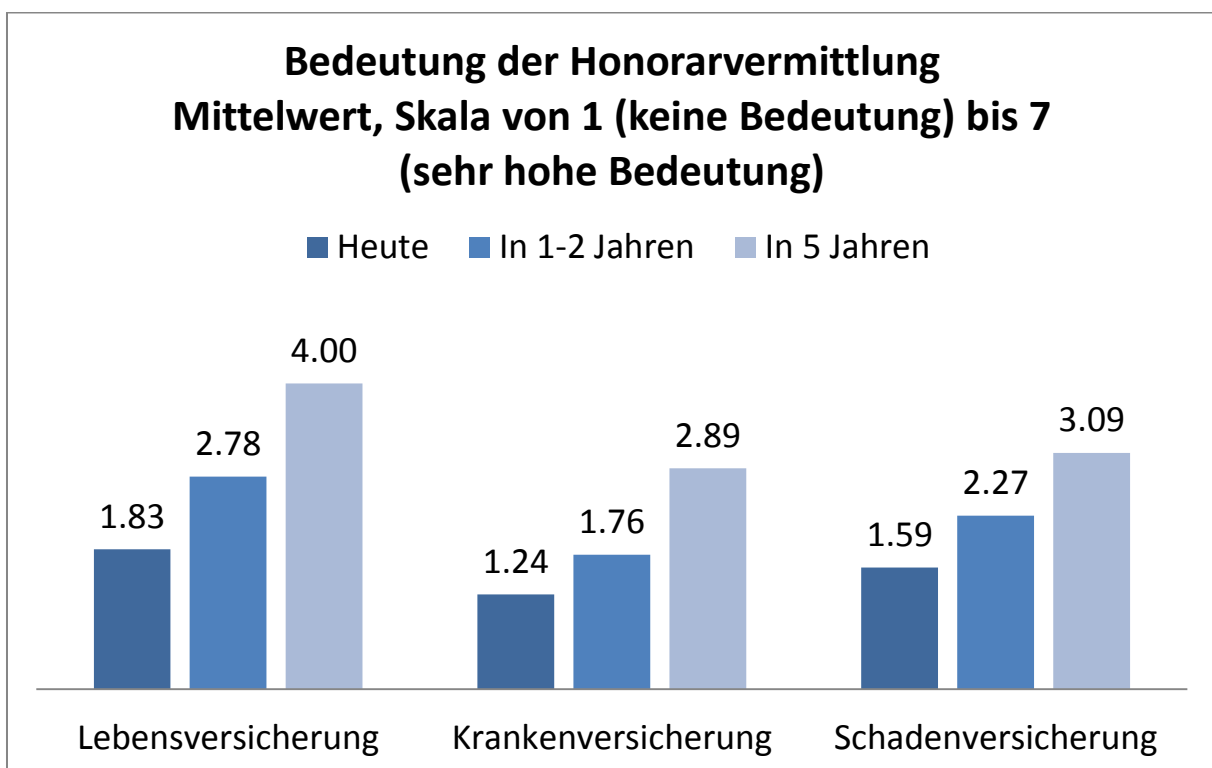


Abbildung 1: Bedeutung der Honorarvermittlung

Ein plausibler Zusammenhang ist, dass die Versicherer die Bedeutung positiver einschätzen, wenn sie auch Nettotarife anbieten. Dies zeigt die nachfolgend dargestellte Korrelationstabelle, in der zumeist signifikante, positive Korrelationen zwischen der Tatsache, dass Nettotarife angeboten werden, und der Einschätzung der Bedeutung des Honorarvertriebs zu erkennen sind. Dies wird getrennt für die drei Sparten Lebens-, Kranken- und Schadenversicherung gezeigt.

Bedeutung	Angebot Nettotarife:	Leben	Kranken	Schaden
Leben				
Heute	Korrelationskoeffizient	,388		
	Sig. (2-seitig)	,075		
	N	22		
In 1-2 Jahren	Korrelationskoeffizient	,426*		
	Sig. (2-seitig)	,048		
	N	22		
In 5 Jahren	Korrelationskoeffizient	,364		
	Sig. (2-seitig)	,088		
	N	23		
Kranken				
Heute	Korrelationskoeffizient		,674*	
	Sig. (2-seitig)		,016	
	N		12	
In 1-2 Jahren	Korrelationskoeffizient		,472	
	Sig. (2-seitig)		,121	
	N		12	
In 5 Jahren	Korrelationskoeffizient		,364	
	Sig. (2-seitig)		,244	
	N		12	
Komposit				
Heute	Korrelationskoeffizient			,631**
	Sig. (2-seitig)			,003
	N			20
In 1-2 Jahren	Korrelationskoeffizient			,408
	Sig. (2-seitig)			,074
	N			20
In 5 Jahren	Korrelationskoeffizient			,419
	Sig. (2-seitig)			,058
	N			21

*/** Korrelation (Spearman-Rho) ist bei Niveau 0,05/0,01 signifikant (zweiseitig)

Tabelle 7: Korrelation Angebot Nettotarife und Bedeutung der Honorarvermittlung

6.4 Auswirkungen einer Veränderung der Vergütungsformen

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

Mehrheitlich lehnen die Versicherer außerdem ab, Versicherungsvertretern die Honorarvermittlung zuzugestehen. Vertreter könnten allerdings in Wettbewerbsnachteile geraten, wenn sie keine Nettotarife anbieten können, weil Versicherungsmakler dann optisch günstigere Tarife anbieten könnten.

Beim Provisionsabgabeverbot sind sich die Versicherer uneinig, ob es dem Verbraucherschutz dient oder nicht. Auch dieses Bild hat sich gegenüber 2010 nicht verändert und spiegelt nur die Vielfalt der Meinungen wider, die offenbar auch die Versicherungsaufsicht bisher daran gehindert hat, eine rasche und klare Lösung zur Frage der Aufrechterhaltung dieses Verbots zu entwickeln.

Die Meinungen zur Honorarberatung sind weiter von großer Skepsis geprägt. Verbraucherschutz und Transparenz sieht nur eine Minderheit der befragten Unternehmen als Argumente für die Honorarberatung an. Das passt auch zu der praktischen Beobachtung, welche Geschäftsmodelle am Markt unter dem Begriff der Honorarberatung verbreitet sind.

Konsequent fordert eine knappe Mehrheit 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 etwa gleich viele Versicherer, dass Mischmodelle aus Provisions- und Honorarvermittlung unterbunden wie zugelassen werden sollten.

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 könnte²⁵. Uneinig sind sich die Versicherer auch in

²⁵ Solche Forderungen werden von Maklerverbänden immer wieder erhoben, beispielsweise Jenssen 2006, S. 3 ff.

der Frage, ob Vermittler eine Quersubventionierung im gegenwärtigen Courtage-Vergütungssystem benötigen, um ihre Existenz zu sichern.

Erstaunlicherweise ergeben sich damit nur geringfügige Änderungen gegenüber den vergleichbaren Einschätzungen vor fünf Jahren. 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 noch einmal in Abbildung 1 sowie in Tabelle 1 zusammengefasst.

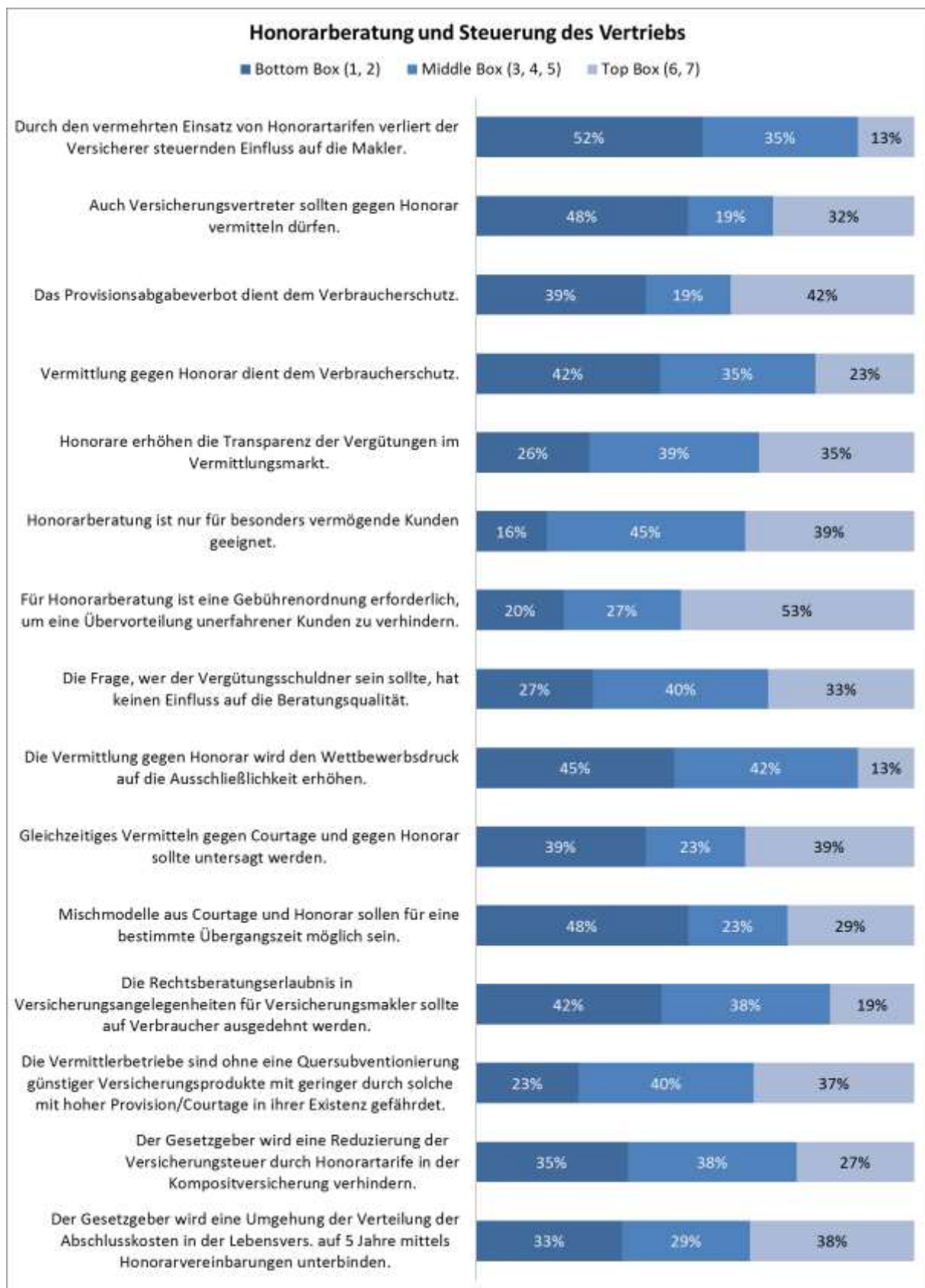


Abbildung 2: Aussagen zur Honorarberatung und Vertriebssteuerung

	Anzahl	Mittelwert 2015 (Skala 1- 7)	Mittelwert 2010 (Skala 1-7)	Standard- Abweichung 2015
Durch den vermehrten Einsatz von Honorartarifen verliert der Versicherer steuernden Einfluss auf die Makler.	31	3,1	3,1	2,0
Auch Versicherungsvertreter sollten gegen Honorar vermitteln dürfen.	31	3,6	3,2	2,4
Das Provisionsabgabeverbot dient dem Verbraucherschutz.	31	4,2	3,9	2,5
Vermittlung gegen Honorar dient dem Verbraucherschutz.	31	3,6	2,6	2,0
Honorare erhöhen die Transparenz der Vergütungen im Vermittlungsmarkt.	31	4,2	3,5	2,1
Honorarberatung ist nur für besonders vermögende Kunden geeignet.	31	4,7	4,3	1,8
Für Honorarberatung ist eine Gebührenordnung erforderlich, um eine Übervorteilung unerfahrener Kunden zu verhindern.	30	5,0	4,7	2,2
Die Frage, wer der Vergütungsschuldner sein sollte, hat keinen Einfluss auf die Beratungsqualität.	30	4,4	4,6	2,0
Die Vermittlung gegen Honorar wird den Wettbewerbsdruck auf die Ausschließlichkeit erhöhen.	31	3,2	3,3	1,9
Gleichzeitiges Vermitteln gegen Courtage und gegen Honorar sollte untersagt werden.	31	4,1	4,6	2,5
Mischmodelle aus Courtage und Honorar sollen für eine bestimmte Übergangszeit möglich sein.	31	3,4	3,1	2,5
Die Rechtsberatungserlaubnis in Versicherungsangelegenheiten für Versicherungsmakler sollte auf Verbraucher ausgedehnt werden.	26	3,4	3,2	2,1
Die Vermittlerbetriebe sind ohne eine Quersubventionierung günstiger Versicherungsprodukte mit geringer Provision/Courtage durch solche mit hoher Provision/Courtage in ihrer Existenz gefährdet.	30	4,3	3,9	2,0
Der Gesetzgeber wird eine Reduzierung der Versicherungssteuer durch Honorartarife in der Kompositversicherung verhindern.	26	3,9	4,1	2,0
Der Gesetzgeber wird eine Umgehung der Verteilung der Abschlusskosten in der Lebensvers. auf 5 Jahre mittels Honorarvereinbarungen unterbinden.	24	4,1	3,6	2,1

Tabelle 8: Aussagen zur Honorarberatung und Vertriebssteuerung

Es gibt nur vereinzelt Zusammenhänge zwischen den oben dargestellten Meinungen mit dem Angebot an Nettotarifen. So sind beispielsweise Versicherer, die bereits Honorartarife in der Lebensversicherung anbieten, signifikant stärker überzeugt, dass auch Vertreter gegen Honorar vermitteln dürfen sollten. Signifikant geringer sind sie dagegen der Meinung, dass das Provisionsabgabeverbot dem Verbraucherschutz dient.

Dies zeigt die nachfolgend dargestellte Korrelationstabelle, in der die Aussagen der Versicherer mit dem Angebot von Nettotarifen in der Lebensversicherung korreliert werden. Der Fokus liegt auf der Lebensversicherung, weil es hier im Gegensatz zu den anderen Sparten eine größere Anzahl Anbieter von Nettotarifen gibt. Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich die Versicherer im Detail über die vielfältigen Auswirkungen eines veränderten Vergütungssystems nicht einig sind. Es gibt keine generelle Verweigerungshaltung gegenüber Honorarsystemen, aber erkennbare Skepsis, vor allem gegenüber behaupteten Vorteilen für den Verbraucherschutz. Dies überrascht aus Perspektive der Versicherer jedoch nicht. Überraschend ist dagegen, dass der Verlust an Steuerungswirkung gegenüber den Maklern sowie der Wettbewerbsnachteil der Vertreter gegenüber Honorarmaklern mit Nettotarifen tendenziell nicht als ein größeres Problem eingestuft werden.

Aussagen	Angebot Nettotarife Leben	
Durch den vermehrten Einsatz von Honorartarifen verliert der Versicherer steuernden Einfluss auf die Makler.	Korrelationskoeffizient	-,326
	Sig. (2-seitig)	,112
	N	25
Auch Versicherungsvertreter sollten gegen Honorar vermitteln dürfen.	Korrelationskoeffizient	,598**
	Sig. (2-seitig)	,002
	N	25
Das Provisionsabgabeverbot dient dem Verbraucherschutz.	Korrelationskoeffizient	-,406*
	Sig. (2-seitig)	,044
	N	25
Vermittlung gegen Honorar dient dem Verbraucherschutz.	Korrelationskoeffizient	-,034
	Sig. (2-seitig)	,872
	N	25
Honorare erhöhen die Transparenz der Vergütungen im Vermittlungsmarkt.	Korrelationskoeffizient	,136
	Sig. (2-seitig)	,518
	N	25
Honorarberatung ist nur für besonders vermögende Kunden geeignet.	Korrelationskoeffizient	-,278
	Sig. (2-seitig)	,178
	N	25
Für Honorarberatung ist eine Gebührenordnung erforderlich, um eine Übervorteilung unerfahrener Kunden zu verhindern.	Korrelationskoeffizient	-,308
	Sig. (2-seitig)	,143
	N	24

Aussagen	Angebot Nettotarife Leben	
Die Frage, wer der Vergütungsschuldner sein sollte, hat keinen Einfluss auf die Beratungsqualität.	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	,166 ,437 24
Die Vermittlung gegen Honorar wird den Wettbewerbsdruck auf die Ausschließlichkeit erhöhen.	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	-,006 ,978 25
Gleichzeitiges Vermitteln gegen Courtage und gegen Honorar sollte untersagt werden.	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	-,371 ,068 25
Mischmodelle aus Courtage und Honorar sollen für eine bestimmte Übergangszeit möglich sein.	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	,232 ,264 25
Die Rechtsberatungserlaubnis in Versicherungsangelegenheiten für Versicherungsmakler sollte auf Verbraucher ausgedehnt werden.	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	,384 ,086 21
Die Vermittlerbetriebe sind ohne eine Quersubventionierung günstiger Versicherungsprodukte mit geringer Provision/Courtage durch solche mit hoher Provision/Courtage in ihrer Existenz gefährdet.	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	-,112 ,602 24
Der Gesetzgeber wird eine Umgehung der Verteilung der Abschlusskosten in der Lebensvers. auf 5 Jahre mittels Honorarvereinbarungen unterbinden.	Korrelationskoeffizient Sig. (2-seitig) N	,062 ,796 20

*/** Korrelation (Spearman-Rho) ist bei Niveau 0,05/0,01 signifikant (zweiseitig)

Tabelle 9: Korrelation Angebot Nettotarife und Aussagen zur Honorarberatung

7. Fazit und Ausblick auf Forschungsfragen

Der Verbraucherschutz drängt in Deutschland auf eine Trennung von Beratung und Verkauf in der Annahme, dass dies die Qualität der Beratung zu Versicherungsprodukten, aber auch anderen Finanzprodukten steigert. Dies geht auf anreiztheoretische Überlegungen zurück, wonach das Verhalten der Versicherungsvermittler durch die Versicherungsunternehmen über die Vergütung gelenkt wird. Als Alternative zur traditionellen Provision/Courtage ist das Honorar zwar bekannt. Aber der Einsatz dieser alternativen Vergütungsform ist aus rechtlicher Sicht nicht abschließend geklärt. Die Versicherungsberatung in Gestalt der Honorarberatung ist nur einem eingeschränkten Personenkreis erlaubt. Dabei sind u.a. die Vorschriften des RDG, des VAG und die spezialgesetzlichen Regelungen der GewO zu beachten. Insbesondere ist ein potentieller Konflikt mit dem Provisionsabgabeverbot zu beachten, das allerdings seinerseits auf unsicherer rechtlicher Grundlage steht. Nach derzeitiger, noch herrschender Auslegung des Verbots folgt aus ihm, dass nur Nettotarife gegen Hono-

rar vermittelt werden dürfen. Damit ist die Honorarvermittlung darauf angewiesen, dass solche Tarife angeboten werden.

Das Angebot an Nettotarifen für die Honorarvermittlung ist weiterhin gering und beschränkt sich weitgehend auf die Lebensversicherung. Faktisch besteht damit derzeit kaum eine Wahlfreiheit für einen Versicherungsmakler, vollständig von der Courtage zur Honorarvermittlung und -beratung zu wechseln, ohne Rechtsrisiken hinsichtlich der Gültigkeit des Provisionsabgabeverbots einzugehen.

Auch der Anteil der Nettotarife am gesamten Vermittlungsvolumen ist wie schon 2010 zu vernachlässigen. Versicherer, die solche Tarife entwickeln, riskieren, dass es auch von Kundenseite keine hinreichende Nachfrage gibt. Möglicherweise werden in der Lebensversicherung gezielt zusätzliche Angebote entwickelt, um den schlep-penden Absatz in der Niedrigzinsphase zu beleben, aber eine nachhaltige Auswirkung auf das Neugeschäft lässt sich bisher nicht erkennen.

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

Die Untersuchung lässt verschiedene Forschungsfragen offen. Unklar ist, zu welchen Teilen das geringe Vermittlungsvolumen an Nettotarifen auf eine fehlende Nachfrage seitens der Kunden oder auf fehlendes Interesse der Anbieter an einer Aufgabe der Verhandlungshoheit über Vergütungen zurückzuführen ist. Dementsprechend kann die Untersuchung auch nicht die Frage nach den Marktchancen für ein breites Angebot an Nettotarifen beantworten. Der Begriff des Nettotarifs bleibt weiterhin unklar, gesetzliche Klarstellungen wären wünschenswert. Zu klären ist weiter, welche gesetzlichen Regelungen angepasst werden müssen, um eine Ausbreitung alternativer Vergütungssysteme zu ermöglichen. Schließlich bleibt die Frage offen, ob die Trennung von Beratung und Verkauf sowie die individuelle Verhandlung von Honoraren mit dem Kunden im Interesse des Versicherungsmaklers liegt, und welche ökonomischen Auswirkungen dies auf sein Geschäftsmodell hat.

Literatur

- Beenken, Matthias: Nettotarife mit aufklärungswürdigen Nachteilen, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, Heft 24/2014, S. 730-733.
- 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
- Beenken, Matthias, Riedel, Oliver, Wende, Sabine: Gewinn- versus Kundenorientierung: Welche Ziele verfolgen deutsche Versicherungsvermittler?, in: ZVersWiss Band 103 Heft 1 Februar 2014, S. 65-90.
- 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.
- CDU, CSU, SPD (Hrsg.): Deutschlands Zukunft gestalten, Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, Berlin 2013.
- Habschick Marco, Evers Jan: Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, 2008.
- Hagen, Kornelia; Kleinlein, Axel: Zehn Jahre Riester-Rente: Kein Grund zum Feiern, in: DIW-Wochenbericht 47/2011.
- 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.
- 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.