

Die Vergütung des Versicherungsmaklers im Rahmen internationaler Entwicklungen

Bearbeitet von
Harald Krauß

1., Auflage 2009. Taschenbuch. X, 146 S. Paperback

ISBN 978 3 89952 518 2

Format (B x L): 14,6 x 20,4 cm

Gewicht: 222 g

[Recht > Handelsrecht, Wirtschaftsrecht > Versicherungsrecht](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of increasing size. Below the main text, 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' is written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Harald Krauß

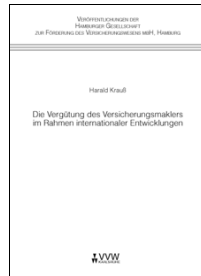
Die Vergütung des Versicherungsmaklers im Rahmen internationaler Entwicklungen

Die Vergütung des Versicherungsmaklers im Rahmen Internationaler Entwicklungen

Harald Krauß

Veröffentlichungen der Hamburger Gesellschaft
zur Förderung des Versicherungswesens mbH Band 35

(Verlag Versicherungswirtschaft GmbH, Karlsruhe, 2009, 158 S.,
14,6 x 20,4 cm, kart., 29,- €, ISBN 978-3-89952-518-2)



Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen innerhalb und außerhalb der EU zur Frage der sachgerechten Vergütung des Versicherungsmaklers behandelt der ehemalige Hauptgeschäftsführer des BIPAR, Ass. jur. Harald Krauß, in dieser Arbeit sowohl die verschiedenen nationalen Vergütungsansätzen als auch die Vor- und Nachteile der Vergütungsalternativen Courtage/Honorar.

Der Autor beleuchtet eingangs die Stellung des Versicherungsmaklers aus wirtschaftlicher und rechtlicher Sicht, insbesondere das Doppelrechtsverhältnis sowohl zum Kunden als auch zum Versicherer. Des Weiteren behandelt das Werk ausführlich die Frage, inwieweit die Courtagezahlung des Versicherers und die Sachwalterpflichten gegenüber dem betreuten Kunden zu einem Interessenkonflikt beim Versicherungsmakler führen. Beispielfhaft werden verschiedene nationale Lösungsalternativen – auch aus verwandten Wirtschaftszweigen – dargestellt und bewertet. Ebenso wird die Vergütungsalternative in Gestalt der Honorarzahlung durch den Versicherungsnehmer mit ihren Vor- und Nachteilen behandelt und vertieft auf die Konsequenzen für das Steuerrecht und die Position des Maklers im Vergaberecht eingegangen.

Der Autor plädiert für eine sachliche Auseinandersetzung mit den verschiedenen Vergütungssystemen und vor allem auch für eine faire Beurteilung der Courtage. Gleichzeitig warnt er aufgrund seiner internationalen Erfahrung vor einer obligatorischen Einführung eines Honorarsystems, da insbesondere der Wunsch privater Verbraucher nach unabhängiger Versicherungsvermittlung hierdurch kaum befriedigt werden kann.

Diese Untersuchung ist ein wertvoller Diskussionsbeitrag zur generellen Vergütungsproblematik, die speziell für die Versicherungsvermittlung von grundlegender Bedeutung ist.

Vorwort

Der Autor, Harald Krauß – bis 2006 langjähriger Hauptgeschäftsführer des Europäischen Verbandes der Versicherungsvermittler (BIPAR), befasst sich in der vorgelegten Arbeit mit der Vergütung von Vermittlungsdienstleistungen des Versicherungsmaklers.

Die hohe Aktualität dieser Problematik braucht kaum betont zu werden. Mit dem am 22. Mai 2007 in Kraft getretenen Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts wurde endlich auch in Deutschland die Vermittlerrichtlinie 2002/92/EG umgesetzt und das Versicherungsvermittlerwesen damit in grundlegender Weise neu geordnet. Während aber einzelne wichtige Punkte dieser Neuregelung – wie etwa die Versicherern und Vermittlern gleichermaßen auferlegten Beratungspflichten – noch mit mancherlei Zweifelsfragen einhergehen, ist unterdessen die Vergütung der Vermittlerdienste des Versicherungsmaklers durch Courtage national und international ins Gerede gekommen. Den äußeren Anstoß hierfür gaben zum einen die vom New Yorker Generalstaatsanwalt *Spitzer* eingeleiteten Ermittlungen wegen Sonderzahlungen der Versicherer an Vermittler und zum anderen die von der EU-Kommission durchgeführte Sektorenuntersuchung zur Vermittlung unternehmensbezogener Versicherungen. Diese Sector Inquiry macht neben Kartellfragen auch bestimmte Formen der Courtage (wie etwa contingent commissions) und z. T. auch die mangelnde Transparenz ihrer Höhe zum Gegenstand kritischer Betrachtung. Tieferer Grund für die entfachte Diskussion aber ist ohne Frage der vielfach als irritierend empfundene Umstand, dass die wirtschaftlich vom Versicherungsnehmer mit der Prämie aufgebrachte Courtage üblicherweise vom Versicherer an den Makler ausbezahlt wird, der doch als Sachwalter den Versicherungsnehmer gegen jenen beraten soll.

Diese Konstellation legte in der nationalen wie internationalen Diskussion den Gedanken an eine *Vergütungsalternative in Gestalt der Honorarzahlung durch den Versicherungsnehmer* nahe, wie sie von vielen Versicherungsmaklern (so u. a. auch von AON, dem Sponsor von HGFV) in der Tat (jedenfalls *auch*) schon praktiziert wird. Die Diskussion scheint sich aber in einer Weise zuzuspitzen, die die Courtage zugunsten der Honorarzahlung mit einem grundsätzlichen Verdikt oder gar staatlichen Verbot belegen will, wie dies in einigen skandinavischen Ländern – mit erheblichen Auswirkungen für den Maklermarkt – bereits geschehen ist.

Vor diesem komplexen Hintergrund geht es dem Verfasser darum, die Vor- und Nachteile beider Vergütungssysteme unter Berücksichtigung internationaler

Erfahrungen kritisch zu beleuchten, für eine faire Beurteilung der Courtage zu plädieren und die Auswahl zwischen beiden Grundformen der Vergütung jedenfalls *der Vertragsfreiheit der Parteien zu überlassen*, wie es den Gesetzmäßigkeiten einer freiheitlichen Marktwirtschaft entspricht. Nach unserer Auffassung leistet der Verfasser, auch gestützt auf seine reichen internationalen Erfahrungen in der Leitung von BIPAR, einen wertvollen Diskussionsbeitrag zu der behandelten Problematik, die für die Versicherungsvermittlung von grundlegender Bedeutung ist.

Hamburg, im Dezember 2009

Der Beirat
Hamburger Gesellschaft zur Förderung
des Versicherungswesens mbH

Inhaltsübersicht

A. Einleitung	1
B. Skizze des wirtschaftlichen und rechtlichen Hintergrunds	4
C. Das Rechtsverhältnis des VM zum Kunden	12
D. Die Dienstleistungen des VM für den Versicherer und deren Vergütung	24
E. Die Rechtsposition des deutschen VM als Konsequenz der jüngsten internationalen Entwicklungen	34
F. Courtage: Der immanente Interessenkonflikt? – Internationale Entwicklungen	37
G. Der in der Courtagezahlung angelegte Interessenkonflikt und Lösungsalternativen	40
H. Lösungsansatz aus verwandtem Wirtschaftszweig?	82
I. Zusatzvergütungen des VM für Zusatzleistungen?	87
J. Steuerrechtliche Erwägungen	95
K. Der VM im Vergaberecht	105
L. Zusammenfassung und abschließende Bewertung	119
M. Ausblick	128
Anhang	133
Literaturverzeichnis	137
Abkürzungsverzeichnis	145