
BACHELORARBEIT

Karsten Pech

**Honorarberatung - alternative
Vergütungsform in der
Versicherungsbranche?**

Die Bereitschaft zur
Honorarberatung aus Sicht
der Verbraucher.

2014

Fakultät: Medien

BACHELORARBEIT

Honorarberatung - alternative Vergütungsform in der Versicherungsbranche?

Die Bereitschaft zur
Honorarberatung aus Sicht
der Verbraucher.

Autor:

Karsten Pech

Studiengang:

Business Management (B.A.)

Seminargruppe:

BM11wV1-B

Erstprüfer:

Prof. Dr.-Ing. Michael Hösel

Zweitprüfer:

**Diplom-Kaufmann, Diplom-Ökonom
Thomas Krosse**

Einreichung:

Leipzig, 22.07.2014

BACHELOR THESIS

Fee advice - alternative remuneration form in the insurance industry?

The readiness for the fee advice
from view of the consumers.

author:

Karsten Pech

course of studies:

Business Management (B.A.)

seminar group:

BM11wV1-B

first examiner:

Prof. Dr.-Ing. Michael Hösel

second examiner:

**Diplom-Kaufmann, Diplom-Ökonom
Thomas Krosse**

submission:

Leipzig, 22.07.2014

Bibliografische Angaben

Pech, Karsten:

Honorarberatung - alternative Vergütungsform in der Versicherungsbranche?

Die Bereitschaft zur Honorarberatung aus Sicht der Verbraucher.

Fee advice - alternative remuneration form in the insurance industry?

The readiness for the fee advice from view of the consumers.

70 Seiten, Hochschule Mittweida, University of Applied Sciences,
Fakultät Medien, Bachelorarbeit, 2014

Abstract

Die vorliegende Bachelorarbeit beschäftigt sich mit der Honorarberatung als alternatives Vergütungssystem in der Versicherungsbranche. Mit der Finanzkrise im Jahr 2008 setzte ein Umdenkprozess ein. Seit dieser Zeit stehen die Vergütung und die Qualifikation der Versicherungsvermittler besonders im Fokus. Unabhängige Versicherungsmakler haben dem Ausschließlichkeitsvertrieb in den letzten Jahren große Marktanteile abgewinnen können. Die Bundesregierung strebt eine Unterstützung der unabhängigen Beratung im Sinne eines weiteren Verbraucherschutzes an. Die Honorarberatung soll als Alternative zur Provisionsberatung gefördert werden. Die Versicherungsberatung wird durch den Verbraucher direkt vergütet. Dabei stellen besonders die Transparenz und die Objektivität wesentliche Verbrauchervorteile dar.

Einführend wird die Ist-Situation des Versicherungsvertriebes analysiert. Welche Vorteile und Nachteile kann eine Honorarberatung für Verbraucher und den Versicherungsvertrieb darstellen? Eine eigene Umfrage unter Verbrauchern sollte ein aktuelles Verbraucherbild zu den verschiedenen Vergütungsformen erkunden. Im Mittelpunkt stand, ob eine Bereitschaft zur Honorarberatung besteht und wie hoch die Zahlungsbereitschaft aus Sicht der Verbraucher ist. Das Ergebnis der Umfrage bekräftigt, dass eine unabhängige und objektive Beratung gewünscht wird.

Die Honorarberatung als alternative Vergütungsform in der Versicherungsberatung befindet sich noch in der Festigungsphase. Dabei spielt die Bereitschaft der Verbraucher eine entscheidende Rolle. Gesetzliche Änderungen können den Rahmen bilden, aber nur der Verbraucher kann zu einer Etablierung der Honorarberatung beitragen.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Abkürzungsverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	IV
Tabellenverzeichnis	V
1 Einleitung.....	1
1.1 Problemstellung	1
1.2 Ziele der Untersuchung.....	3
1.3 Aufbau der Arbeit	3
2 Grundlagen des Versicherungsvertriebes	5
2.1 Berufsbilder der Versicherungsvermittlung	5
2.1.1 Der Angestellte im Außendienst.....	5
2.1.2 Die Versicherungsvermittler	6
2.2 Zulassungsvoraussetzungen für Versicherungsvermittler.....	9
2.3 Marktanteile der Versicherungsvermittler	10
2.4 Die Vergütungsmodelle	13
2.4.1 Provision/ Courtage.....	13
2.4.2 Honorar.....	14
2.4.3 Rechtliche Zulässigkeit einer Honorarvereinbarung	15
2.4.4 Vergangenheit und Gegenwart der Vermittlervergütung.....	18
2.5 Vergütungen im internationalen Umfeld	20
2.6 Kritiken am derzeitigen Versicherungsvertrieb	22
2.7 Zwischenfazit	24
3 Untersuchung der Vergütungsmodelle	26

3.1	Vergütungsmodelle im direkten Vergleich	26
3.2	Honorarberatung aus Sicht des Versicherungsvertriebes.....	29
3.3	Honorarberatung aus Sicht der Verbraucher	32
3.4	Kritische Würdigungen zum Vergütungswechsel.....	34
4	Empirische Untersuchung.....	37
4.1	Methodische Vorgehensweise.....	38
4.1.1	Quantitative Erhebungsmethode anhand eines Online- Fragebogens.....	38
4.1.2	Vorbereitung und Durchführung der Untersuchung	38
4.1.3	Auswahl der Teilnehmer	39
4.1.4	Gestaltung und Inhalt des Fragebogens.....	39
4.1.5	Kategorisierung der Teilnehmer.....	40
4.2	Erkenntnisse und Analyse der Untersuchung.....	41
5	Schlussbetrachtung.....	51
	Literaturverzeichnis	VI
	Anhang.....	XIV
	Eigenständigkeitserklärung	XXXII

Abkürzungsverzeichnis

AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
Aufl.	Auflage
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BMELV	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz
BVK	Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute
dvvf	Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen
EU	Europäische Union
GDV	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.
GewO	Gewerbeordnung
IMWF	Institut für Management- und Wirtschaftsforschung
HGB	Handelsgesetzbuch
IHK	Industrie- und Handelskammer
RDG	Gesetz über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen
Vgl.	Vergleich
VVG	Versicherungsvertragsgesetz
VerVermV	Versicherungsvermittlerverordnung

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Vertriebswegeanteil im Neugeschäft 2011 nach vermittelten Beitragseinnahmen	12
Abbildung 2: Was wären Sie bereit für eine Honorarberatungsstunde zu zahlen?	43
Abbildung 3: Was erwarten Sie von einer Beratung gegen Honorar?	44
Abbildung 4: Welches Modell würden Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen und Ihres Wissens wählen?	45
Abbildung 5: Wo informieren Sie sich über Versicherungen am häufigsten?	46
Abbildung 6: Auf welchen Vertriebswegen haben Sie bereits eine Versicherung abgeschlossen?	47
Abbildung 7: Was denken Sie? Welche Kosten werden durch die Provision gedeckt (Mehrfachnennung möglich - max. 5 Nennungen)?	48
Abbildung 8: Beim Abschluss einer Versicherung haftet der Berater für einen bestimmten Zeitraum: Wie lang schätzen Sie den Zeitraum bis der Berater seine Provision verdient hat?	49
Abbildung 9: Was ist Ihnen beim Abschluss von Versicherungen wichtig?	50

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Entwicklungen der Eintragungen im Vermittlerregister	11
Tabelle 2: Vergütungsvergleich im Bereich der Lebensversicherung	27
Tabelle 3: Vergleichsrechnung am Beispiel der Sachversicherung	29
Tabelle 4: Kategorisierung der Teilnehmer	40

1 Einleitung

1.1 Problemstellung

Die Nachfrage der Verbraucher nach Versicherungen ist überschaubar. Für einen Großteil der Bevölkerung stellen Versicherungen erklärungsbedürftige Produkte dar.¹ Der Versicherungsmarkt wird daher stärker durch den Versicherungsvermittler gesteuert als durch den Verbraucher selbst.² Versicherungsvermittler haben beim Vertrieb von Versicherungen eine tragende Rolle. Sie werden vom Versicherer für Ihre Versicherungsvermittlung mit einer Abschlussvergütung entlohnt. Die Abschlusskosten und die darin enthaltene Vermittlervergütung machen einen Großteil der Kosten eines Versicherers aus.³ Seit 2008 müssen die Abschlusskosten bei Kranken- und Lebensversicherungen gegenüber dem Verbraucher offengelegt werden.⁴ Dennoch ist die Höhe der Abschlusskosten für den Verbraucher schwer nachzuvollziehen. In Politik und Öffentlichkeit führt die Höhe der Vermittlervergütung neben der Beratungsqualität bei der Vermittlung von Versicherungsprodukten zu kontroversen Diskussionen.

Nach der letzten Finanzkrise im Jahr 2008 ist in Deutschland vor allem der Vertrieb von Finanzdienstleistungen in den Fokus geraten.⁵ Es wird über ein angemessenes und transparenteres Vergütungssystem bei Banken und Versicherungen diskutiert. Erfolgs- und umsatzbezogene Vergütungen stehen zunehmend in der Kritik. Die öffentliche Meinung und die der führenden Finanzmarktexperten sind vernichtend. Durch zusätzliche Bonifikationen und Anreizsysteme wird diese Problematik gestützt.

Der Versicherungsvermittler steht im Interessenkonflikt zwischen dem für den Kunden passenden Produkt und der für ihn höchsten Provision zu wählen.⁶ Die Gesetzesänderungen der letzten Jahre sollten eine höhere Eigenverantwortung der Versicherungsvermittler forcieren. Die Novellierung des VVG⁷ im Jahr 2008 war unter anderem

¹ Vgl. Bender, Oliver (2013): Honorarberatung auf dem Versicherungsmarkt, Erlangen-Nürnberg, S. 12.

² Vgl. Ebenda.

³ Vgl. Sonnenberg, Marcus (2013): Vertriebskostentransparenz bei Versicherungsprodukten – Eine juristisch-ökonomische Untersuchung unter Berücksichtigung rechtsvergleichender Aspekte, Karlsruhe, S. 1

⁴ Vgl. § 7 Abs. 2 VVG.

⁵ Vgl. Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln (Hrsg.) (2012): Versicherungsvermittlung und -beratung gegen Honorar – Begriffsabgrenzung und Status quo –, S. 1, Zugriff am 29.06.2014 unter http://www.ivk.uni-koeln.de/fileadmin/wiso_fak/versicherung_institut/documents/Mitteilungen/m1_2012.pdf.

⁶ Vgl. Ebenda.

⁷ Vgl. Gesetz zur Reform des Versicherungsvertragsrechts (2007): Zugriff am 29.06.2014 unter http://www.gdv.de/wp-content/uploads/2007/12/Versicherungsvertragsgesetz_23.11.2007.pdf.

verbunden mit Verlängerungen der Provisionshaftungszeiten auf 60 Monate im Bereich der Lebensversicherung. Weiterhin wurden umfassende Dokumentations- und Informationspflichten⁸ des Versicherungsvermittlers eingeführt. Dem Verbraucher soll mit Beratungsbeginn bewusst sein, ob er von einem abhängigen oder unabhängigen Versicherungsvermittler beraten wird. Zum 1. Januar 2012 wurde die Vermittlungsprovision für private Krankenversicherungen auf neun Monatsbeiträge begrenzt.⁹ Dies war verbunden mit einer gleichzeitigen Verlängerung der Haftungszeit auf 60 Monate.¹⁰ Branchenverbände wie der GDV streben eine weitere Verlängerung der Haftungszeit im Bereich der Lebensversicherung auf 10 Jahre an.¹¹

Die Offenlegung der Abschlusskosten mit Einführung des neuen VVG führte nicht zur erhofften besseren Information der Verbraucher. Honorarberatung ist das neue Zauberwort. Im Gegensatz zur klassischen provisionsbasierten Beratung übernimmt der Verbraucher die Vergütung des Vermittlers direkt. Dies soll zu einer höheren Transparenz der mit dem Abschluss einer Versicherung anfallenden Kosten beitragen. Die Bundesregierung hat sich mit dem Honoraranlagenberatungsgesetz¹² der Unterstützung dieser Beratungsform angenommen. Die Honorarberatung soll als Alternative zur provisionsbasierten Beratung gefördert werden. Neben der Vergütungshöhe stehen die Qualität der Beratung und die damit verbundenen Risiken für den Verbraucher in der Kritik. „Die Honorarberatung soll den erhofften Anspruch, Kunden unabhängig, bedarfsgerecht und ohne persönliches Interesse zu beraten, erfüllen.“¹³

Die Meinungen zur Honorarberatung differieren. Die Erfolgsaussichten bzw. der Marktanteil wird von den jeweiligen Lagern unterschiedlich hoch bewertet. Eine Umfrage unter 101 Honorarberatern kam zu dem Ergebnis, dass die Honorarberatung in naher Zukunft auf einem Stand mit der Beratung auf Provisionsbasis sein wird.¹⁴ Im Gegensatz dazu

⁸ Vgl. § 11 Abs. 1 S. 3 VersVermV.

⁹ Vgl. Gesetz zur Novellierung der Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts (2011): Zugriff am 29.06.2014 unter http://www.ihk-arnsberg.de/upload/Finanzanlagenvermittler_Gesetz_12967.pdf.

¹⁰ Vgl. Ebenda.

¹¹ Vgl. Cash.Online (Hrsg.) (2014): LV-Reform: GDV für Deckel und zehnjährige Stornohaftung, in: Cash.Online, Zugriff am 30.06.2014 unter <http://www.cash-online.de/versicherungen/2014/lv-reformgesetz-gdv-be-fuerwortet-deckel-und-zehnjahrige-stornohaftung/193157>.

¹² Vgl. Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente – Honoraranlageberatungsgesetz (2013): Zugriff am 29.06.2014 unter <http://www.gera.ihk.de/linkable-blob/gihk24/servicemarken/branchen/dl/Vermittlerregister/downloads/2509362/7./data/Honoraranlageberatungsgesetz-data.pdf>.

¹³ Schallöhr, Knut M. (2014): Informationen aus dem Versicherungs-, Finanz- und Vermögensbereich, 41. Aufl., Berg, S. 111.

¹⁴ Vgl. Prof. Weber GmbH (Hrsg.) (2011): Honorarberatung in Deutschland - Ergebnisse einer Umfrage, S.5, Zugriff am 26.06.2014 unter http://www.honorarkonzept.de/files/pdf/Weber_Honorarberatung%20in%20Deutschland.pdf.

geht Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbandes deutscher Honorarberater, lediglich von drei bis fünf Prozent Marktanteil im Laufe der nächsten fünf Jahre aus.¹⁵

1.2 Ziele der Untersuchung

Das Forschungsziel dieser Arbeit besteht darin, die Verbrauchereinstellung zur Honorarberatung als alternative Vergütungsform im Bereich der Versicherungsbranche zu ergründen.

In einer eigenen Umfrage unter Verbrauchern sollen folgenden Fragen nachgegangen werden:

- Welche Kenntnisse haben Verbraucher über bestehende Abschlussvergütungen im Bereich der Versicherungen?
- Sind Verbraucher bereit ein Honorar für eine Versicherungsberatung zu bezahlen?
- Wenn ja, wie viel sind Verbraucher bereit für eine Honorarberatungsstunde zu zahlen?
- Über welche Vertriebswege haben Verbraucher bereits Versicherungen abgeschlossen?

Die Untersuchungsergebnisse sollen ein aktuelles Verbraucherbild zu den verschiedenen Vergütungsformen liefern. Die Untersuchung soll im Speziellen eine Antwort auf die Frage geben, ob die Honorarberatung aus Verbrauchersicht ein alternatives Vergütungsmodell darstellt.

1.3 Aufbau der Arbeit

Die Bachelorarbeit „Honorarberatung – alternative Vergütungsform in der Versicherungsbranche? Die Bereitschaft zur Honorarberatung aus Sicht der Verbraucher.“ ist in fünf Kapitel untergliedert. Im **Kapitel 1** werden das Thema der Arbeit, die Untersuchungsziele und der Aufbau der Arbeit vorgestellt.

Das **Kapitel 2** beinhaltet zur Verständlichkeit eine nähere Vorstellung des Versicherungsvertriebes. Einführend werden die verschiedenen Berufsbilder der

¹⁵ Vgl. Rauch, Dieter (2013): Honorarberatung – Erfolgsmodell oder Mauerblümchen? in: Cash.Online, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.cash-online.de/berater/2013/honorarberatung-9/145405>.

Versicherungsvermittlung und die Zulassungsvoraussetzungen für Versicherungsvermittler thematisiert. Weiterhin soll die Verteilung des Versicherungsmarktes in Bezug auf Anzahl der Versicherungsvermittler und Verteilung der Vertriebswege verdeutlicht werden. Für Erfolg und Misserfolg der Versicherer stellt die Vergütung im Versicherungsvertrieb eine wichtige Rolle dar. Die verschiedenen Vergütungsmodelle und die Zulässigkeit einer Honorarvereinbarung durch Versicherungsvermittler werden vorgestellt. Dabei spielt im Besonderen die Honorarvereinbarung und deren rechtliche Zulässigkeit für die weitere Arbeit eine entscheidende Rolle. Eine geschichtliche Betrachtung der Versicherung und der Vermittlervergütung schließen den Abschnitt der Vermittlervergütung ab. Erfahrungswerte aus Ländern mit Offenlegungsverpflichtungen der Vergütungen oder dem vollständigen Provisionsverbot sollen als Beispiel für zukünftige Entwicklungen betrachtet werden. Eine kritische Darstellung des aktuellen Versicherungsvertriebs greift das öffentliche Bild auf. Ein Zwischenfazit schließt das Kapitel ab.

Im **Kapitel 3** werden die Vergütungsmodelle miteinander verglichen. Eine Vergleichsrechnung beider Vergütungsmodelle im Bereich der Lebens- und Sachversicherung soll die monetären Unterschiede beider Vergütungsmodelle darstellen. Die Chancen und Risiken aus Sicht des Verbrauchers und des Versicherungsvertriebes sollen die Sichtweisen beider Lager zum Vergütungswechsel thematisieren. Abschließend werden die medialen Kritiken zum forcierten Vergütungswechsel betrachtet.

Die Auswertung der empirischen Studie in **Kapitel 4** soll der Frage nach der Verbrauchereinstellung zur Honorarberatung nachgehen. Einführend werden die Vorgehensweise und Methodik vorgestellt. Dabei spielt im Speziellen, das Wissen und die Erfahrungswerte zur provisionsbasierten Beratung sowie die Erfahrung und die Bereitschaft zur Honorarberatung eine Rolle. Weiterhin werden die Veränderungen am Versicherungsmarkt aus Sicht der Verbraucher analysiert.

Das **Kapitel 5** bildet ein abschließendes Fazit zu den Umfrageergebnissen und einen Ausblick auf zukünftige Entwicklungen aus Sicht des Verfassers.

Diese Arbeit ist eine Momentaufnahme, da regelmäßige Änderungen der politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen das Bild der Versicherungsbranche prägen.

2 Grundlagen des Versicherungsvertriebes

2.1 Berufsbilder der Versicherungsvermittlung

Versicherungsvermittlung ist das Anbieten, Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeit zum Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall.¹⁶ Zur Versicherungsvermittlung bedienen sich Versicherungsunternehmen verschiedener Vermittlertypen. 95 Prozent des Versicherungsvertriebes in Deutschland erfolgt über diese Vermittler.¹⁷ Als Versicherungsvermittler werden Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler gleichwohl bezeichnet.¹⁸

Versicherungsprodukte stellen für den Durchschnittsverbraucher nur schwer durchschaubare Rechtsprodukte dar.¹⁹ Sie setzen sich daher nur ungern mit den möglichen Risiken des Alltags und mit ihrer individuellen Risikovorsorge auseinander.²⁰ Aus diesem Grund kommt dem Versicherungsvertrieb eine besondere Bedeutung zu. Die Versicherungsvermittler werden nach ihrer Abhängigkeit und Weisungsgebundenheit zum Versicherungsunternehmen unterschieden. Nachfolgend werden die verschiedenen Vermittlertypen näher vorgestellt. Im Speziellen spielen dabei die gesetzlichen Regelungen in der GewO, dem VVG und dem HGB eine wichtige Rolle für deren Definition.

2.1.1 Der Angestellte im Außendienst

Er ist als Handlungsgehilfe zur Leistung kaufmännischer Dienste gegen Entgelt beim Versicherer angestellt, leistet die dem Ortsgebrauch entsprechenden Dienste und wird als Gegenleistung dem Ortsgebrauch entsprechend vergütet.²¹ Der Angestellte im Außendienst macht nur noch einen geringen Anteil der Versicherungsvermittler im deutschen Vermittlermarkt aus. Waren im Jahr 2002 noch 52.000 angestellte Außendienstmitarbeiter bei deutschen Versicherungen tätig, ging diese Zahl auf 39.700 zum

¹⁶ Vgl. Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Dezember 2002 über Versicherungsvermittlung (2002): Artikel 2 Abs. 3 S. 1, Zugriff am 30.06.2014 unter <http://www.kurs-magazin.de/content/dft,588,406878>.

¹⁷ Vgl. BVK (Hrsg.) (2013): Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern, S.13, Zugriff am 26.06.2014 unter <http://www.bvk.de/system/files/%252Fusr/home/cew/apache/sites/bvk.de/files/BVK%20Studie%20Verg%C3%BCtungswechsel%2016%2010%202013%20final.pdf>.

¹⁸ Vgl. § 59 Abs.1 VVG.

¹⁹ Vgl. Bender, Oliver (2013): S. 12.

²⁰ Vgl. Ebenda.

²¹ Vgl. § 59 S. 1 HGB.

30. Juni 2013 zurück.²² Der Großteil der Versicherer hat seine Vertriebswege in selbständige Vermittlervertriebe umgebaut. Diese sind für die Versicherer flexibler und kostengünstiger, da keine weiteren Lohnkosten anfallen und ein arbeitsrechtlicher Kündigungsschutz nicht zu beachten ist.²³

2.1.2 Die Versicherungsvermittler

Der Versicherungsvertreter

Der Versicherungsvertreter ist als Gewerbetreibender damit betraut, Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.²⁴ Er gilt als selbständig, da er im wesentlichen seine Tätigkeit frei und eigenständig bestimmen kann.²⁵ Dieser Vermittlertyp ist vertraglich als Absatzorgan der Versicherungswirtschaft im Lager des Versicherungsunternehmens gebunden. Der Versicherungsvertreter ist zur Entgegennahme von Anträgen, Anzeigen und Erklärungen des Versicherungsnehmers bevollmächtigt.²⁶ Daher wird er auch als „Auge und Ohr“ des Versicherungsunternehmens bezeichnet.²⁷ Der Versicherungsvertreter beherrscht die deutsche Vermittlerlandschaft²⁸ und wird nach Anzahl der Unternehmen, für die er vermitteln darf, unterschieden:

Der Ausschließlichkeitsvertreter: Er ist von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter betraut, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.²⁹ Die Vermittlung erfolgt **ausschließlich für ein Versicherungsunternehmen**. Ihm ist es verboten für andere Versicherungsunternehmen Vermittlungsaktivitäten durchzuführen.³⁰

Der Mehrfachvertreter: Er steht im Abhängigkeitsverhältnis zum Versicherungsunternehmen. Der Mehrfachvertreter kann jedoch für **mehrere Versicherer** gleichzeitig tätig

²² Vgl. Versicherungsjournal (Hrsg.) (2014): Immer weniger Beschäftigte in der Versicherungsbranche, in: Versicherungsjournal, Zugriff am 29.06.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/karriere-und-mitarbeiter/immer-weniger-beschaefigte-in-der-versicherungsbranche-118364.php>.

²³ Vgl. Beenken, Matthias; Sandkühler, Hans-Ludger (2007): Das neue Versicherungsvermittlerrecht. Die Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie, München, S.11.

²⁴ Vgl. § 84 Abs. 1 HGB.

²⁵ Ebenda.

²⁶ Vgl. Baumann, Frank; Beenken, Matthias; Sandkühler, Hans-Ludger (2010): Profi-Handbuch Maklermanagement, Freiburg, S. 108.

²⁷ Vgl. Ebenda.

²⁸ Vgl. Wichert, Björn (2014): Eintragungen im Vermittlerregister, in: Versicherungsjournal, Zugriff am 03.07.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/immer-weniger-versicherungsvermittler-119391.php>.

²⁹ Vgl. § 59 Abs. 2 VVG.

³⁰ Vgl. § 86 Abs. 1 Hs. 2 HGB.

sein, sofern die Versicherungsprodukte nicht in Konkurrenz zueinander stehen.³¹ Im Gegensatz zum Ausschließlichkeitsvertreter kann er seine Versicherer frei auswählen, aber nicht alle am Markt verfügbaren Versicherungen anbieten.

Der Versicherungsmakler

Für den Auftraggeber (Versicherungsnehmer) übernimmt er die Vermittlung und/ oder den Abschluss von Versicherungsverträgen, ohne aber von einem Versicherer oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut worden zu sein.³² Der Versicherungsmakler wird durch den Auftraggeber (den Versicherten) beauftragt. In Form des Maklervertrages vertritt er dessen Interessen und steht damit in keinem direkten Abhängigkeitsverhältnis zum Versicherer. Er ist treuhändischer Sachwalter und Interessenvertreter seines Kunden.³³ Diesem Sachwalterurteil folgend, ist der Versicherungsmakler aus der neutralen Position des Handelsmaklers ins Lager des Versicherungsnehmers gerückt.³⁴

Der zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsnehmer begründete Maklervertrag verpflichtet den Versicherungsmakler, Versicherungsschutz zu beschaffen, erforderliche Anpassungen und Änderungen für den Versicherungsnehmer vorzunehmen und dessen umfassende Versicherungsinteressen zu vertreten.³⁵ Der Versicherungsmakler ist einerseits durch den Maklervertrag seinem Kunden verbunden, andererseits muss er seine Informationen auch dem Versicherer zur Verfügung stellen.

Produktakzessorische Versicherungsvermittler

Der produktakzessorische Versicherungsvermittler stellt eine Sonderform dar. Als Gewerbetreibender vermittelt er Versicherungen als Ergänzung der im Rahmen seiner Haupttätigkeit gelieferten Waren oder Dienstleistungen.³⁶ Produktakzessorische Versicherungsvermittler sind z.B. Reiseveranstalter, die im Rahmen der Reisevermittlung ergänzende Reisekrankenversicherungen anbieten oder Autohäuser, die Kfz-Versicherungen vermitteln. Es wird unterschieden zwischen dem produktakzessorischen Versicherungsvertreter, der ausschließlich für einen Versicherer vermittelt und dem produktakzessorischen Versicherungsmakler, der für mehrere Versicherer vermittelt.

³¹ Vgl. § 34d Abs. 4 Nr. 1 GewO.

³² Vgl. § 59 Abs. 3 VVG.

³³ Vgl. Sachwalterurteil - BGH VerR 1985 (2005): Zugriff am 30.06.2014 unter http://www.heilbronn.ihk.de/ximages/1396761_sachverwal.pdf.

³⁴ Vgl. Baumann, Frank; Beenken, Matthias; Sandkühler, Hans-Ludger (2010): S. 21.

³⁵ Vgl. Ebenda S. 48.

³⁶ Vgl. § 34 d Abs. 3 GewO.

Der Versicherungsberater

Er berät gewerbsmäßig über Versicherungen, ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in irgendeiner Weise von diesem abhängig zu sein.³⁷ Weiterhin hat er die Befugnis, Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsvertrag im Versicherungsfall rechtlich zu beraten.³⁸ Darüber hinaus darf er Dritte gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich vertreten.³⁹

Der Autor Peter Reiff definiert den Versicherungsberater wie folgt: Seine Vermittlungstätigkeit erfolgt objektiv, neutral und jegliche Interessenbindung an einen Versicherer ist ausgeschlossen. Der Versicherungsberater muss in der Lage sein den Versicherungsbestand umzustrukturieren und anzupassen. Darüber hinaus muss er die Preisgestaltung der Versicherer in den verschiedenen Sparten kennen und auch kleinste Abweichungen in den AVB beherrschen. Nur dieser Überblick gibt ihm die Möglichkeit, nicht nur die bestmögliche sondern auch die kostengünstigste Risikoabdeckung herbeizuführen.⁴⁰

Der Versicherungsberater wird durch die Verbraucher über ein frei zu vereinbarendes Honorar direkt vergütet. Ausdrücklich ist ihm die Annahme von Provisionen von Versicherungsunternehmen untersagt.⁴¹ Den Interessenkonflikten, denen die Versicherungsvermittler durch ihre Position als Bindeglied zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer unterliegen, ist er nicht ausgesetzt. Die fehlende Vergütung durch Versicherer im klassischen provisionsbasierten Modell gibt ihm die Möglichkeit die Neutralität gegenüber seinen Kunden zu wahren.

In der Historie der Vermittlerlandschaft stellt der Versicherungsberater ein junges Berufsbild dar. Bereits kurz nach in Kraft treten des alten VVG im Jahre 1908 wurde die Überforderung des Versicherungsnehmers durch die Intransparenz des Marktes und der verschiedenen Produkte klar.⁴² Verschiedene Marktteilnehmer entschlossen sich eine von der Versicherungswirtschaft unabhängige Beratung anzubieten.⁴³ Im Jahre 1938

³⁷ Vgl. § 59 Abs. 4 VVG.

³⁸ Vgl. Ebenda.

³⁹ Vgl. Ebenda.

⁴⁰ Vgl. Reiff, Peter (2006): Versicherungsvermittlerrecht im Umbruch, Karlsruhe, S. 124f.

⁴¹ Vgl. § 34 e Abs. 3 S. 1 GewO.

⁴² Vgl. Enke, Sabine (2013): Die Zulässigkeit der Honorarberatung durch den Versicherungsmakler, Frankfurt am Main, S. 59.

⁴³ Vgl. Ebenda.

wurde der Versicherungsberater in der Allgemeinverfügung des Reichsministers der Justiz erstmals aufgeführt.⁴⁴ Mit Änderung der Bundesgebührenordnung der Rechtsanwälte 1980 wurde der Versicherungsberater bis zur Verfassungsbeschwerde⁴⁵ einer Berufsanwärterin im Jahr 1987 nicht mehr aufgeführt. Die Neuordnung der GewO umfasste erstmals eine gewerberechtliche Definition des Versicherungsberaters.⁴⁶

2.2 Zulassungsvoraussetzungen für Versicherungsvermittler

Der deutsche Versicherungsvertrieb war lange geprägt von vielen gering qualifizierten Vermittlern.⁴⁷ In der Vermittlung von Versicherungen durfte sich fast jeder versuchen, der sich berufen fühlte. Anforderungen an Qualifikation und das Führen eines Geschäftsbetriebes in der Versicherungsbranche wurden erstmalig mit Einführung der EU-Vermittlerrichtlinie im Jahr 2007 gestellt.⁴⁸

Die Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und die Regelung des Rates vom 9. Dezember 2002 über Versicherungsvermittlung sollten eine weitere Harmonisierung der Berufsvorschriften nach sich ziehen. Mit der Reform des VVG im Jahr 2008 wurden die verschiedenen Vermittlertypen erstmalig unterschieden und definiert. Im seit 1908 bestehenden VVG wurde allgemein nur der Versicherungsagent erwähnt.

Jeder gewerblich tätige Versicherungsvermittler muss seit 2007, vor Geschäftsaufnahme bei der zuständigen IHK folgende Erlaubnisvoraussetzungen⁴⁹ nachweisen:

- **Persönliche Zuverlässigkeit**
- **Gewerberechtliche Anmeldung**
- **Geordnete Vermögensverhältnisse**
- **Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung**
- **Sachkundeprüfung vor der IHK**

⁴⁴ Vgl. OLG Celle Urteil vom 17.02.1938 – Ss 19/38 – Deutsche Justiz 1938, 604 – 605.

⁴⁵ Vgl. BVerfG Beschluss vom 05.05.1987 – 1 BvR 981/81 -, NJW 1988, 543 – 545.

⁴⁶ Vgl. § 34e GewO.

⁴⁷ Vgl. Habschick, Marco; Evers, Jan (2008): Anforderungen an Finanzvermittler - mehr Qualität, bessere Entscheidung, Studie im Auftrag des BMELV, S. 15 Zugriff am 30.06.2014 unter <http://www.bmelv.de/cae/servlet/contentblob/379922/publicationFile/21929/StudieFinanzvermittler.pdf>.

⁴⁸ Vgl. Ebenda.

⁴⁹ Vgl. § 34 d GewO.

Die hohe Durchfallquote der Prüflinge bestätigt die Notwendigkeit einer Sachkundeprüfung vor der IHK. Im Jahr 2013 bestanden 74,14 Prozent beim ersten Prüfungsanlauf.⁵⁰ Neben der fachlichen Bildungsvoraussetzung sollen die Erlaubnisvoraussetzungen dem Verbraucher ausreichenden Schutz vor unseriösen und unqualifizierten Vermittlern gewähren.

Mit Einführung der Vermittlerrichtlinie wurden zahlreiche Ausnahmerebestimmungen erlassen. Produktakzessorische Vermittler (siehe Kapitel 2.1.2) müssen keine Sachkundeprüfung ablegen. Zudem können sich Versicherungsvertreter (Ausschließlichkeits- und Mehrfachvertreter, siehe Kapitel 2.1.2), sofern der Versicherer eine uneingeschränkte Haftung übernimmt, von den Erlaubnisvoraussetzungen befreien lassen.⁵¹ Nach Auffassung des Autors wiegt die Alte-Hasen-Regelung⁵² am schwersten. Versicherungsvermittler und Versicherungsberater die seit dem 31. August 2000 ohne Unterbrechung tätig waren, bekamen die Erlaubnis und den Abschluss als Versicherungsfachmann tätig zu sein, ohne Erfüllung der genannten Kriterien, zuerkannt. Dies war im Rahmen einer Übergangsregelung⁵³ ursprünglich nur bis zum 1. Januar 2009 geplant, wurde dann aber dauerhaft zum Vorteil dieser Vermittler umgesetzt.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass mit Einführung der Zulassungsvoraussetzungen wichtige Verbraucherschutzkriterien umgesetzt wurden.

2.3 Marktanteile der Versicherungsvermittler

Im EU-Vergleich weist Deutschland nicht nur die höchste Vermittlerquote mit 61 Vermittlern auf 10.000 Einwohner auf,⁵⁴ laut der EU-Kommission sind auch ein Viertel aller Vermittler in Deutschland tätig.⁵⁵ Im europäischen Vergleich hat der deutsche Versicherungsvertrieb eine eher ungewöhnliche Struktur. Er ist stark geprägt von auffallend vielen selbstständigen Versicherungsvertretern, die ausschließlich an ein Unternehmen gebunden sind.⁵⁶

⁵⁰ Vgl. Rieger, Myrto Anna (2014): So wird man fit für die IHK-Sachkundeprüfung, in: Versicherungsjournal, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/so-wird-man-fit-fuer-die-ihk-sachkundepruefung-119042.php>.

⁵¹ Vgl. § 34 d Abs. 4 GewO.

⁵² Vgl. § 1 Abs. 4 VersVermV.

⁵³ Vgl. § 156 Abs. 1 S. 1 GewO.

⁵⁴ Vgl. Habschick, Marco; Evers, Jan (2008): S.9.

⁵⁵ Vgl. Ebenda.

⁵⁶ Vgl. Beenken, Matthias; Sandkühler, Hans-Ludger (2007): S.11.

Tabelle 1: Entwicklungen der Eintragungen im Vermittlerregister

Registrierte Versicherungsvermittler				
Vermittlertyp	05.01.2011	02.01.2012	03.01.2013	30.06.2014
Gebundene Vertreter	182.224	175.773	171.759	162.106
Vertreter mit Erlaubnis	33.829	33.083	32.035	30.635
Versicherungsmakler	44.192	45.641	46.271	46.585
Produktakzessorische Vertreter	2.899	2.950	2.949	3.046
Produktakzessorische Makler	112	125	127	125
Versicherungsberater	196	223	260	281
Summe	263.452	257.795	253.401	242.778

Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an: Wichert, Björn (2013): Immer weniger Versicherungsvermittler, in: Versicherungsjournal, Zugriff am 03.07.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/immer-weniger-versicherungsvermittler-115899.php>; Wichert, Björn (2014): Immer weniger Versicherungsvermittler, in: Versicherungsjournal, Zugriff am 03.07.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/immer-weniger-versicherungsvermittler-119391.php>.

Die Vermittlerzahlen in Tabelle 1 stellen die Entwicklung der registrierten Versicherungsvermittler dar. Seit 2011 reduzierte sich die Anzahl der im Vermittlerregister erfassten Versicherungsvermittler um beinahe acht Prozent. Im Bereich der gebundenen Vertreter (Ausschließlichkeitsvertreter, siehe Kapitel 2.1.2) wird dies besonders deutlich. Die Anzahl der gebundenen Vertreter ging um über 11 Prozent zurück, während die Versicherungsmakler einen Zuwachs von über fünf Prozent verzeichnen konnten. Dessen ungeachtet, ist eine Überversorgung am deutschen Vermittlermarkt festzustellen und stellt damit das Hauptproblem dar.⁵⁷ Selbst Michael Heinz, Präsident des BVK, gibt zu bedenken, dass der deutsche Vermittlermarkt sicherlich auch mit 150.000 Vermittlern auskommen würde.⁵⁸ Nach Ansicht des Verfassers wirft die hohe Abwanderungswelle von Versicherungsvermittlern Fragen nach den Gründen auf. Zum einen kämpft die Versicherungsbranche mit einer Überalterung der Versicherungsvermittler, fehlendem

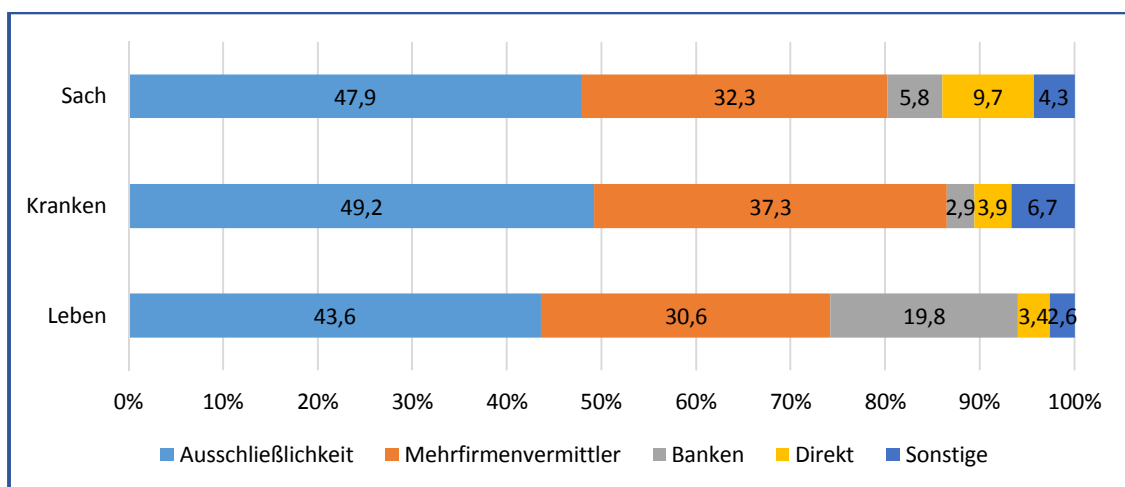
⁵⁷ Vgl. Habschick, Marco; Evers, Jan (2008): S.17.

⁵⁸ Vgl. Heinz, Michael (2012): Honorarberatung. „Die Idee funktioniert nicht“ in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/honorarberatung-die-idee-funktioniert-nicht-11959539.html>.

Nachwuchs, stärkerer Regulierung und immer weiter wachsenden administrativen Aufgaben.⁵⁹ Zum anderen scheinen die Rahmenbedingungen für die Gewinnung neuer Versicherungsvermittler wenig attraktiv.

Die Honorarberatung hat aktuell in Deutschland eine geringe Bedeutung. Die geringe Anzahl von 281 registrierten Versicherungsberatern spiegelt dies wider. Dennoch wünschen Verbraucher eine unabhängigere und objektivere Beratung: das zeigt die steigende Anzahl der registrierten Versicherungsmakler.

Abbildung 1: Vertriebswegeanteil im Neugeschäft 2011 nach vermittelten Beitragseinnahmen



Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an GDV: Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2013, S. 13, Zugriff am 26.06.2014 unter <http://www.gdv.de/wp-content/uploads/2013/09/GDV-Statistisches-Taschenbuch-2013.pdf>.

Bei der Verteilung der Vertriebswege lassen sich ähnliche Veränderungen erkennen. Die Abbildung 1 stellt die Verteilung der Vertriebswege im Neugeschäft 2011 laut GDV dar. Der Ausschließlichkeitsvertrieb ist nach wie vor der stärkste Vertrieb am Markt. Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter teilen sich rund ein Drittel des Neugeschäftes. Im Bereich der Lebensversicherung sind Banken stark positioniert. Der Direktvertrieb kann im Bereich der Sachversicherung auf einen Anteil von fast zehn Prozent verweisen.

⁵⁹ Vgl. Wichert, Björn (2014): Immer weniger Versicherungsvermittler. in: Versicherungsjournal, Zugriff am 03.07.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/immer-weniger-versicherungsvermittler-119391.php>.

Die sonstigen Vertriebswege konnten sich nur sehr geringe Anteile an der Vermittlung vom Neugeschäft sichern.⁶⁰

Zusammenfassend lässt sich eine Veränderung der Vertriebswege in Deutschland feststellen. Die Verbraucher werden täglich über die verschiedensten Medien auf die Vergleichsmöglichkeiten hingewiesen und nehmen diese öfter wahr. Bedingt durch die Tradition ist der Ausschließlichkeitsvertrieb stark am Markt vertreten. Ungeachtet dessen sind die Marktanteile des Ausschließlichkeitsvertriebes von knapp 75 Prozent zu Anfang der 1990er bereits unter 50 Prozent gefallen.⁶¹ Im gleichen Zeitraum konnten die Versicherungsmakler ihren Anteil am Neugeschäft von zehn Prozent auf über 30 Prozent steigern.⁶² Diese Zahlen spiegeln den Kundenwunsch nach einer unabhängigeren Beratung wider. Die verschiedenen Angebotskanäle zum Abschluss einer Versicherung werden stärker genutzt und die Zahl der klassischen Vertreterkunden wird weiter sinken.⁶³ Daher wird der Ausschließlichkeitsvertrieb nach Ansicht des Verfassers in den folgenden Jahren Probleme haben, seine führende Marktposition zu verteidigen.

2.4 Die Vergütungsmodelle

2.4.1 Provision/ Courtage

Vom Versicherer erhält der Versicherungsvermittler ein Entgelt als Gegenleistung für die Zuführung von Geschäft und für die laufende Bestandsbetreuung.⁶⁴ Dieses wird bei zustande kommen des Versicherungsvertrages und Nachweis, dass der Abschluss des Geschäftes auf die Tätigkeit des Versicherungsvermittlers zurückzuführen ist, gezahlt.⁶⁵ Die Abschlussprovision kann als einmalige oder laufende Provision gezahlt werden.⁶⁶

Die Vermittlervergütung muss sich an üblichen Sätzen orientieren.⁶⁷ Dies soll eine Übervorteilung durch unübliche, insbesondere überhöhte Vergütungen vermeiden helfen.⁶⁸ Die Prämienhöhe bildet die Grundlage für die Provisionsberechnung.⁶⁹ Provision und Courtage sind gleichbedeutend. Dem Versicherungsnehmer entstehen dadurch keine

⁶⁰ Vgl. GDV (Hrsg.) (2013): Statistisches Taschenbuch 2013, S.13, Zugriff am 26.06.2014 unter <http://www.gdv.de/wp-content/uploads/2013/09/GDV-Statistisches-Taschenbuch-2013.pdf>.

⁶¹ Vgl. Baumann, Frank; Beenken, Matthias; Sandkühler, Hans-Ludger (2010): S. 17.

⁶² Vgl. Ebenda.

⁶³ Vgl. Rieß, Markus (2014): Vertrieb der Zukunft, Zukunft des Vertriebes, in: Versicherungsjournal Extra-Blatt, Heft 1/2014, S. 5f.

⁶⁴ Vgl. § 87 Abs. 1 HGB.

⁶⁵ Vgl. Wagner, Fred (Hrsg.) (2011): Gabler Versicherungslexikon, Wiesbaden, S. 502.

⁶⁶ Vgl. Ebenda.

⁶⁷ Vgl. § 87 b Abs. 1 HGB.

⁶⁸ Vgl. Ebenda.

⁶⁹ Vgl. § 87 b Abs. 2 S. 1 HGB.

gesonderten Kosten, die Vergütungen werden vom Versicherer gezahlt und sind in die zu zahlende Versicherungsprämie eingepreist.⁷⁰

2.4.2 Honorar

Fred Wagner, Professor für Versicherungsbetriebslehre an der Universität Leipzig, beschreibt Honorarvereinbarungen im Bereich der Versicherungsberatung wie folgt: Der Interessent wird in Versicherungsangelegenheiten beraten und muss das Entgelt (in Form eines Honorars) direkt bezahlen. Eine Vereinbarung von Beratungshonoraren mit Verbrauchern ist nach Ansicht der Versicherungsaufsicht nur dann zulässig, wenn es sich um die Vermittlung von sogenannten provisions- bzw. courtagefreien Tarife durch Versicherungsmakler handelt. In die Prämie ist keine Abschlussvergütung des Versicherungsvermittlers einkalkuliert. Die Vereinbarung eines Honorars für die Beratung mit dem Kunden ist zulässig, da in diesen Fällen keine Abschlussvergütung vom Versicherer für die Versicherungsvermittlung fließt.⁷¹

Das Honorar muss im Vorfeld der Beratung zwischen individuell vereinbart werden. Während die Abschlussvergütung besonders im Bereich der Krankenversicherung⁷² gesetzlich reglementiert ist, fehlen zur Honorarberatung gesetzliche Begrenzungen oder Vorgaben. Von Autor zu Autor wird der Begriff Honorarberatung unterschiedlich beschrieben und vielfach in Honorarberatung und Honorarvermittlung untergliedert.⁷³

Bei der **Honorarberatung** ist dem Mandanten lediglich die Beratung geschuldet. Inhalt dieser Beratung können z.B.: die Beratung zu Versicherungskonzepten, die fachliche Produktauswahl oder Leistungsregulierungen sein.⁷⁴ Ziel dieser Beratung ist nicht die erfolgreiche Vermittlung sondern in der Regel die Entscheidungsvorbereitung.⁷⁵

Honorarvermittlung besteht in der Regel aus der Beratung mit dem Ziel der anschließenden Vermittlung eines oder mehrerer Versicherungsverträge.⁷⁶ Die Honorarvermittlung lässt sich in zwei Schritte untergliedern, die Beratung und die Vermittlung.⁷⁷ Der

⁷⁰ Vgl. Baumann, Frank; Beenken, Matthias; Sandkühler, Hans-Ludger (2010): S. 55.

⁷¹ Vgl. Wagner, Fred (2011): S. 301f.

⁷² Vgl. Gesetz zur Novellierung der Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts (2011)

⁷³ Vgl. Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln (Hrsg.) (2011): Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen im Privatkundengeschäft S. 2, Zugriff am 26.06.2014 unter http://www.ivk.uni-koeln.de/fileadmin/wiso_fak/versicherung_institut/documents/Mitteilungen/m_1_2011.pdf.

⁷⁴ Vgl. Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln (Hrsg.) (2012): S.3f.

⁷⁵ Vgl. Ebenda S.4.

⁷⁶ Vgl. Ebenda S.7.

⁷⁷ Vgl. Ebenda.

Honorarvermittler vermittelt Versicherungen mit Nettotarifen: diese Tarife sind abschlusskostenfrei.⁷⁸

2.4.3 Rechtliche Zulässigkeit einer Honorarvereinbarung

Der Definition des Honorarbegriffs muss einer Klärung der rechtlichen Zulässigkeit der Vereinbarung von Honoraren zwischen Versicherungsvermittler und Verbraucher folgen. Für den Versicherungsberater ist dies gesetzlich klar geregelt. Es ist ihm untersagt vom Versicherer Abschlussvergütungen anzunehmen.⁷⁹ Die Vergütung erfolgt über ein frei vereinbartes Honorar durch den Verbraucher direkt. Nachfolgend werden mögliche Honorarvereinbarungen der verschiedenen Versicherungsvermittler unter dem Aspekt einer rechtlichen Zulässigkeit betrachtet.

Für die Honorarvereinbarung zwischen Versicherungsmakler und Verbraucher spielt die Auslegung der GewO eine entscheidende Rolle:

„Die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis beinhaltet die Befugnis, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten ; diese Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen in den Fällen, in denen der Versicherungsmakler das Unternehmen berät“⁸⁰

Dem Gesetz folgend, ist eine Beratung von Nichtverbrauchern und deren Mitarbeitern gegen Honorar rechtlich zulässig. Bei der Beratung von Verbrauchern gegen Entgelt durch Versicherungsmakler ist die rechtliche Zulässigkeit umstritten.

Ergänzend hierzu sind die Ausführungen im RDG zu betrachten:

„Erlaubt sind Rechtsdienstleistungen im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit, wenn sie als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören. Ob eine Nebenleistung vorliegt, ist nach ihrem Inhalt, Umfang und sachlichen Zusammenhang mit der Haupttätigkeit unter Berücksichtigung der Rechtskenntnisse zu beurteilen, die für die Haupttätigkeit erforderlich sind.“⁸¹

Sollte es sich folglich nur um eine Beratung ohne Vermittlungsabsicht handeln, z.B. eine Rentenberechnung gegen Entgelt, wird hierfür die Zulassung als Rentenberater erforderlich und die Vereinbarung eines Honorars ist unzulässig.⁸² Im Rahmen eines

⁷⁸ Vgl. Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln (Hrsg.) (2012): S.3f..

⁷⁹ Vgl. § 34 e Abs. 3 Satz. 1 GewO.

⁸⁰ § 34d Abs. 1 Satz 3 GewO.

⁸¹ § 5 Abs. 1 RDG.

⁸² Vgl. Baier, Manfred; Hillenbrand, Michael (Hrsg.) (2012): Honorarmodelle für Versicherungsvermittler. Der Sprung in die Freiheit, 2. Aufl., Würzburg, S. 35.

umfassenden Beratungsprozesses sind ergänzende Beratungsleistungen im Sinne des § 5 RDG erforderlich, die dem Versicherungsmakler nur beim Zustandekommen des Versicherungsvertrages in Form einer Abschlussvergütung gezahlt werden. Kommt der Versicherungsvertrag nicht zustande, wünscht der Verbraucher beispielsweise den Versicherungsschutz nicht oder der Versicherer lehnt den Antrag wegen Vorschäden oder Vorerkrankungen ab, besteht kein Anspruch auf eine Vergütung. In einem Urteil des Landesgerichtes Neuruppin⁸³ aus dem Jahr 2007 wurde ein Vergütungsanspruch des Versicherungsmaklers für seine Tätigkeit hingegen ausdrücklich bekräftigt. Im Rahmen einer Honorarvereinbarung kann zwischen beiden Parteien eine Vergütung unabhängig vom Vermittlungserfolg vereinbart werden.

Zu einer Honorarvereinbarung zwischen Versicherungsmaklern und Verbrauchern werden verschiedene Standpunkte vertreten. Während Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht, eine Beratung von Verbrauchern grundsätzlich als zulässig ansieht, eine Vereinbarung über ein gesondertes Entgelt aber nicht,⁸⁴ vertritt der AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. den Standpunkt, dass bei einer angestrebten Versicherungsvermittlung ein gesondertes Honorar von Verbrauchern zulässig ist.⁸⁵ Rechtsprechungen, die Tendenzen erkennen lassen, sind aktuell nicht präsent. Nicht immer kann mit abschlusskostenfreien Tarifen, aufgrund begrenzter Tarifauswahl, die vom Verbraucher präferierte Absicherung abgebildet werden. Als Alternative bleibt einzig die Vermittlung herkömmlicher Tarife mit einer Abschlussvergütung für den Vermittler. Dies ist allerdings im Rahmen einer Honorarberatung untersagt. Eine Verrechnung der Abschlussvergütung mit dem Beratungshonorar stellt die einzige Alternative dar. Das seit 1934 gültige Provisionsabgabeverbot,⁸⁶ untersagte bisher eine Weitergabe von Sondervergütungen an den Versicherungsnehmer. Dieser Ansicht folgte, das Verwaltungsgericht Frankfurt am Main mit einem Urteil⁸⁷ aus dem Jahr 2011, allerdings nicht. Das allgemein gehaltene Verbot wurde für den Versicherungsmakler als zu „unbestimmt“ angesehen. In Folge dessen, wird dem Versicherungsmakler die Weitergabe oder Verrechnung der Vermittlungsprovision freigestellt. Die Zahlung einer Vermittlungsprovision vom Versicherer und eine gleichzeitige Vergütung über ein Honorar vom Kunden, wurden im Urteil aber ausdrücklich untersagt. Das zu vereinbarende Honorar sollte sich an der Art

⁸³ Vgl. BGH III ZR 269/06 v. 14.07.2007, Zugriff am 29.06.2014 unter <http://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&nr=40291&pos=0&anz=1>.

⁸⁴ Vgl. Michaelis, Stephan (2014): Honorarverträge bei der Beratung von Verbrauchern, Zugriff am 26.06.2014 unter <http://maklerseite.de/expertentipp/artikel/michaelis2.html>.

⁸⁵ Vgl. Wirth, Norman (2008): Honorarberatung durch Versicherungsmakler?!, Zugriff am 26.06.2014 unter <http://www.wirth-rechtsanwaelte.com/wp-content/uploads/Afw.pdf>.

⁸⁶ Vgl. § 81 Abs. 3 S. 1 VAG.

⁸⁷ Vgl. Az. 9 K 105/11.FG (2011): Verwaltungsgericht Frankfurt am Main, Zugriff am 30.06.2014 unter <http://openjur.de/u/307877.html>.

der vermittelnden Versicherungspolice, der Höhe der Versicherungsprämie und der Einkommenshöhe des Versicherungsnehmers orientieren jedoch die Höhe der üblichen Provision bzw. Courtage nicht überschreiten.⁸⁸

Der Angestellten im Außendienst (Kapitel 2.3.1) steht im Abhängigkeitsverhältnis zum Versicherer (Arbeitgeber). Daher ist es ihm untersagt eine Vergütungsvereinbarung für Tätigkeiten, die mit der Versicherungsvermittlung in Verbindung stehen, zu vereinbaren. Für ergänzende Servicetätigkeiten kann er allerdings Aufwendungen geltend machen, solange diese nicht mit dem Vermittlungsprozess entstanden sind.⁸⁹

Die Versicherungsvertreter sind Handelsvertreter und für **einen oder mehrere Versicherer** tätig. Nach dem RDG wäre eine Beratung gegen Honorar für ihn nur möglich, solange diese Nebenleistung im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit erforderlich ist. Zum Beispiel, könnten Vorsorgevollmachten gesondert in Rechnung gestellt werden. Weiterhin ist zu prüfen, ob der geschlossene Vertrag zwischen Versicherungsvermittler und Versicherer eine Honorarvereinbarung des Vermittlers mit „seinen“ Kunden zulässt. Dennoch sehen auch Vertriebsexperten wie Matthias Beenken, Professor an der Fachhochschule Dortmund und Autor zahlreicher Versicherungsfachbücher, Honorarvereinbarungen durch Versicherungsvertreter kritisch. Der Versicherungsvertreter ist Erfüllungsgehilfe des Versicherers: diese Vereinbarung würde einer Honorarvereinbarung zwischen Versicherer und Kunde gleichkommen.⁹⁰

Im Rahmen einer Versicherungsvermittlung sind zahlreiche Serviceleistungen vorbereitend und unterstützend erforderlich.⁹¹ Diese sind unentbehrlich, können aber auch losgelöst erbracht werden.⁹² Serviceleistungen können beispielsweise folgende Tätigkeiten sein:

- Ordnen der Versicherungsunterlagen
- Erstellen einer Versicherungsübersicht
- Analyse bestehender Versicherungen

⁸⁸ Vgl. Enke, Sabine (2013): S. 181.

⁸⁹ Vgl. Goerz, Dietmar; Korn, Oliver; Perschke, Ronald (2009): Honorarberatung. Ihre Möglichkeiten als Versicherungs- und Finanzvermittler. Rechtsstand: November 2009, Münster/Westfalen, S. 10.

⁹⁰ Vgl. Beenken, Matthias (2014): Nettopolicen – Falschberatung durch Dumping-Preise? In: Versicherungsmagazin, Ausgabe 6/2014, 61. Jahrgang, S. 41ff.

⁹¹ Vgl. Goerz, Dietmar; Korn, Oliver; Perschke, Ronald (2009): S. 11.

⁹² Vgl. Ebenda.

Versicherungsmakler greifen immer häufiger zu **Servicepauschalen oder Betreuungsgebühren**.⁹³ Sie erhalten damit eine entsprechende Vergütung für Leistungen, die sie regelmäßig ihren Kunden zukommen lassen. Versicherungsmakler sind frei in der Festlegung dieser Vergütung.⁹⁴ Diese Pauschalen variieren und können bei Verbrauchern zwischen 35 Euro pro Jahr bis 45 Euro pro Monat liegen.⁹⁵

Zusammenfassend ist eine Beratung auf Honorarbasis neben dem Versicherungsberater auch durch den Versicherungsmakler, unter Beachtung der erwähnten Umstände, möglich. Der Versicherungsvertreter kann ebenfalls, eine Honorarvereinbarung für Leistungen neben der Vermittlung mit seinen Kunden vereinbaren. Der Verbraucher sollte den Interessenkonflikt des Ausschließlichkeitsvertreters kritisch hinterfragen. Der Angestellte im Außendienst ist dem Lager der Versicherer zuzuordnen. Eine gesonderte Honorarvereinbarung mit dem Verbraucher ist unzulässig.

2.4.4 Vergangenheit und Gegenwart der Vermittlervergütung

Der Autor Hans Möller stellt in seinem Buch „Recht und Wirklichkeit der Versicherungsvermittlung“ aus dem Jahr 1951 die Geschichte der Versicherungsvermittlung wie folgt dar: Die Geschichte der Vermittlervergütung und der Versicherungsvermittler stehen in enger Verbindung. Die Seeversicherung im Mittelmeerraum gilt als Ursprung der heute bekannten Versicherung auf kaufmännischer Grundlage.⁹⁶ Im Jahr 1319 verbuchte ein Florentiner Tuchhändler die Aufwendung einer Versicherungsprämie für einen Makler aus Pisa. Historisch bildet damit der Versicherungsmakler den Ursprung der Vermittlergeschichte. Die steigende Nachfrage nach Versicherungen führte zu einer schnell steigenden Anzahl von Versicherungsmaklern. Erste Seeversicherungsgeschäfte auf deutschem Boden datieren aus dem Jahr 1588 in Hamburg, 1701 waren in Hamburg 18 Versicherungsmakler tätig.⁹⁷ Auch in den Niederlanden gewann der Versicherungsmakler immer mehr an Bedeutung: 1720 waren in Amsterdam bereits etwa 100 Versicherungsmakler registriert.⁹⁸

Schon früh wurde erkannt, dass einer Erhöhung der Provision entgegengesteuert werden musste. In den Statuten von Barcelona wurden 1435 Regelungen zur Begrenzung

⁹³ Vgl. Baier, Manfred; Hillenbrand, Michael (Hrsg.) (2012): S.131.

⁹⁴ Vgl. Ebenda S. 132.

⁹⁵ Vgl. Ebenda S. 131.

⁹⁶ Vgl. Möller, Hans (1950): Recht und Wirklichkeit der Versicherungsvermittlung, Hamburg, S. 5.

⁹⁷ Vgl. Möller, Hans (1950): S. 5.

⁹⁸ Vgl. Ebenda S. 5f.

der Maklerprovisionen und zur Provisionsabgabe aufgenommen.⁹⁹ Mit Einführung der Florentiner Statuten im Jahr 1523 wurde dazu übergegangen, die bisher in voller Höhe vom Auftraggeber beglichenen Courtagen zu teilen.¹⁰⁰ Auftraggeber und Versicherer zahlten danach die Courtagen in gleichen Teilen: als Ursache wird die Stellung des Versicherungsmaklers als staatlich bestellter Zwangsmakler vermutet.¹⁰¹ Die erstmalige Teilung der Courtagen auf deutschem Boden ist aus dem Jahr 1677 aus Hamburg bekannt.¹⁰² Diese Regelung ist heute noch im Handelsgesetzbuch¹⁰³ verankert und tritt nur bei einer individuellen Vereinbarung außer Kraft. Seit Ende des 18. Jahrhunderts verlagerte sich die Courtagelast vollständig auf die Versicherer, die Versicherungsnehmer waren nicht mehr bereit den Makler für seine Aufgaben zu vergüten.¹⁰⁴

Der heute bekannte Versicherungsagent wurde erstmalig 1765 in einer Stellenanzeige einer Sachversicherung erwähnt¹⁰⁵ und etablierte sich nur langsam neben dem Versicherungsmakler. Im Jahr 1802 standen den 30 Versicherungsmaklern in Hamburg nur fünf Versicherungsagenten gegenüber.¹⁰⁶ Die Versicherer schafften es durch die Zahlung von Vermittlungsvergütungen schnell Mitarbeiter für sich zu gewinnen. Beispielsweise konnte die Leipziger Feuerversicherungsanstalt 1820 innerhalb eines Jahres 300 Werbekräfte beschäftigen.¹⁰⁷

Die Einführung der Gewerbefreiheit um 1860, verbunden mit vermehrter Nachfrage und steigenden Versicherungsangeboten, führte zu einem rasanten Anstieg der Anzahl der Versicherungsagenten. Schnell war er dem „altgedienten“ Versicherungsmakler zahlenmäßig überlegen. Waren 1835 nur 2.000 Versicherungsagenten tätig, stieg diese Zahl von 12.000 im Jahr 1865, über 31.000 im Jahr 1882 auf 95.000 Versicherungsagenten im Jahr 1907.¹⁰⁸ Neue Lebensversicherer gingen Mitte des 19. Jahrhunderts dazu über, die bisher rätierlich gezahlten Provisionen als Einmalzahlung auszukehren. Damit wollte man weitere Versicherungsvertreter für sich gewinnen. Das zwang die etablierten Versicherer ebenfalls zu einer Umstellung. Maßgeblich an der Ausbreitung des Versicherungsagenten trug der steigende Konkurrenzdruck der Versicherer untereinander bei. Diese wurden zu Extra-Courtagen gezwungen damit Versicherungsvertreter für sie

⁹⁹ Vgl. Möller, Hans (1950): S. 5.

¹⁰⁰ Vgl. Ebenda S. 162f.

¹⁰¹ Vgl. Ebenda.

¹⁰² Vgl. Ebenda S. 5f.

¹⁰³ Vgl. § 99 HGB.

¹⁰⁴ Vgl. Möller, Hans (1950): S. 162f.

¹⁰⁵ Vgl. Ebenda S. 5f.

¹⁰⁶ Vgl. Ebenda.

¹⁰⁷ Vgl. Ebenda S. 7.

¹⁰⁸ Vgl. Ebenda S. 10.

vermittelten. Ab 1868 wurden die Provisionen in voller Höhe von den Versicherern gezahlt.¹⁰⁹

Zusammenfassend zeigt sich, dass Versicherungsvertreter erst seit Mitte des 19. Jahrhunderts den Markt der Versicherungsvermittlung dominieren,¹¹⁰ lange nach dem unabhängigen Makler. Ein Garant für dessen Siegeszug war die Vergütung und deren Höhe. Der Vermittler wurde in den Anfängen der kaufmännischen Versicherung durch den Auftraggeber bezahlt und agierte für diesen unabhängig auf der Suche nach dem passenden Versicherungsschutz. Erst mit steigender Nachfrage der Verbraucher nach persönlicher Absicherung steuerten die Versicherer die Vermittler durch steigende Abschlussvergütungen und ebneten damit den „Erfolgsweg“ des Versicherungsvertreters. Dieser war im Auftrag des Versicherers für eine erfolgreiche Vermittlung seiner Produkte tätig. Die Zahlung der Vermittlervergütung wurde im Lauf der Jahre vom Auftraggeber auf den Versicherer übertragen.

2.5 Vergütungen im internationalen Umfeld

Während in Deutschland die verschiedenen Lager noch über die Einführung der Honorarberatung im Bereich der Versicherungen diskutieren, sind Nachbarländer Deutschlands schon einen Schritt weiter. In vielen Ländern, wie Österreich oder Großbritannien, werden die verschiedenen Regelungen bereits seit Jahren erfolgreich umgesetzt. Die Offenlegung der Vergütungen und ein vollständiges Courtageverbot neben der Honorarberatung spielen hier entscheidende Rollen.

Die skandinavischen Länder gelten als Vorreiter. In Norwegen wurden bereits im Mai 2003 sämtliche Maklerverträge mit einer Frist von drei Monaten gekündigt und zum 01. September 2003 nur noch Versicherungsverträge auf Nettobasis, Verträge ohne Abschlusskosten, angeboten. Finnland schrieb gesetzlich im Jahr 2005 vor, dass der Versicherungsmakler seine Gebühren nur noch von seinen Auftraggebern, den Versicherten, erhalten darf. Eine Vergütung durch den Versicherer ist verboten. Hauptgrund für die Streichung der Courtage stellten unzureichende Informationen der Versicherten über die Vergütungshöhe des Versicherungsmaklers dar.¹¹¹

¹⁰⁹ Vgl. Möller, Hans (1950): S. 174f.

¹¹⁰ Vgl. Baumann, Frank; Beenken, Matthias; Sandkühler, Hans-Ludger (2010): S. 10.

¹¹¹ Vgl. Sektorenuntersuchung der EFTA – Behörde (2008): S. 9f, Zugriff am 23.06.2014 unter http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial_services/consultation_paper_17042008_de.pdf.

Fast alle dänischen Versicherer führten zwischen 2003 und 2004 ein Nettoprämien-system ein. In Dänemark ist es den Versicherern gesetzlich verboten, an die Makler Courtagen zu zahlen.¹¹² Schwedische Vermittler sind seit 2005 verpflichtet, den Versicherungsnehmer rechtzeitig vor Abschluss des Vertrages über Höhe und Herkunft seiner Vergütung zu informieren.¹¹³ Der Versicherungsnehmer ist über sämtliche Vergütungen in Kenntnis zu setzen. Er muss des Weiteren über eventuelle Rückforderungen der Vermittlervergütung im Falle von Zahlungsunterbrechungen informiert werden.¹¹⁴ Ein entscheidender Grund für die Vergütungsumstellung der Versicherungsmakler in den skandinavischen Ländern waren die geringeren Beiträge zu den Versicherungen.¹¹⁵

Die Offenlegungsverpflichtung der Vermittlervergütung führte in Großbritannien nicht zur erhofften besseren Information des Kunden. Daraufhin wurde mit 31. Dezember 2012 ein vollständiges Courtageverbot für Versicherungsmakler eingeführt. Ungarn setzt auf die Selbstverpflichtung der Vermittler Ihre Courtagen offenzulegen.¹¹⁶

Seit 2007 erhalten die Versicherungsnehmer in Österreich eine detaillierte Übersicht von Abschluss-, Verwaltungs- und sonstigen Kosten ihres Versicherers.¹¹⁷ In der Schweiz wird der Versicherungsmakler durch seine Kunden bezahlt. Er ist verpflichtet dem Versicherungsnehmer alle vom Versicherer gewährten Leistungen herauszugeben oder diese auf das vereinbarte Honorar anzurechnen.¹¹⁸

Nur wenige Länder wie Lichtenstein, Luxemburg, Polen, Rumänien oder Spanien haben bisher keine Regulierungen oder Selbstverpflichtungen zur Vergütung der Vermittler getroffen.¹¹⁹ Ausdrücklich ist zu erwähnen, dass die beschriebenen Vergütungsveränderungen vornehmlich Versicherungsmakler betreffen. Bisher, dass zeigen diese Beispiele, gibt es keine einheitliche Regelung innerhalb Europas. Hier ist es nach Meinung des Verfassers notwendig, eine einheitliche europäische Regelung anzustreben.

¹¹² Vgl. Mertens, Philipp (2009): Wie Skandinavien der Honorarberatung eine Brücke baut: "Nettopremier - ett nytt prissättningsystem*", in: DAS INVESTMENT.COM: Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.das-investment.com/berater/news/datum/2009/11/19/wie-skandinavien-der-honorarberatung-eine-bruecke-baut-nettopremier-ett-nytt-prissaettningsssystem/>.

¹¹³ Vgl. Ebenda.

¹¹⁴ Vgl. Sonnenberg, Marcus (2013): S. 158f.

¹¹⁵ Vgl. Krauß, Harald (2009): Die Vergütung des Versicherungsmaklers im Rahmen internationaler Entwicklungen, Karlsruhe, S. 43.

¹¹⁶ Vgl. Ebenda S. 35.

¹¹⁷ Vgl. Sonnenberg, Marcus (2013): S. 165f.

¹¹⁸ Vgl. Sonnenberg, Marcus (2013): S. 165f.

¹¹⁹ Vgl. Habschick, Marco; Evers, Jan (2008): S. 17.

2.6 Kritiken am derzeitigen Versicherungsvertrieb

Die Versicherungswirtschaft ist mit 547.646 Mitarbeitern (sozialversicherungspflichtigen Angestellten, selbständigen Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern)¹²⁰ im Jahr 2013 einer der größten Arbeitgeber in Deutschland. Zum 30. Juni 2013 sicherten sich die Deutschen mit über 459 Millionen Versicherungsverträgen ab.¹²¹ Dennoch begleitet die Branche seit Jahren ein durchgehend schlechtes Image.

Während bei der Kaufentscheidung des Verbrauchers ein positives Unternehmensbild eine entscheidende Rolle spielt, stellt ein intaktes Vertrauensverhältnis zwischen Versicherer und Verbraucher für eine langfristige Bindung einen wichtigen Faktor dar.¹²² Die negativen Schlagzeilen über ausufernde Vergütungen und Sonderbonifikationen der ansässigen Versicherer stellen dabei negative Beispiele dar. Diese Ereignisse stärken das schlechte Image aus Sicht der Verbraucher. Die Liste der Skandale ist lang, zwei Beispiele sorgten deutschlandweit für besonders große Aufmerksamkeit. Die (Vergnügungs-) Reise der Ergo-Versicherung nach Budapest¹²³ und der Krankenversicherungsvertrieb MEG-AG. Die MEG-AG handelte für die Vermittlung von Krankenversicherungen durchschnittlich über 14 Monatsbeiträge Vermittlungsprovision aus und wurde im Jahre 2011 unter dem Namen „Versicherungsvertreter - Die erstaunliche Karriere des Mehmet Göker“ verfilmt.¹²⁴ Dabei verloren mehrere Versicherer Provisionsvorschüsse in Millionenhöhe,¹²⁵ was den unrühmlichen Anteil der Versicherungen zur Gewinnung neuer Verträge besonders deutlich aufzeigt.

Die Autoren Marco Habschick und Jan Evers beschrieben bereits im Jahr 2008 das Phänomen der als Strukturvertriebe organisierten Versicherungsvertriebe in Deutschland wie folgt: Die Strukturvertriebe, bspw. OVB-Vermögensberatungs-AG oder

¹²⁰ Vgl. Wichert, Björn (2014): Beschäftigtenzahl in der Versicherungswirtschaft sinkt weiter, in: Versicherungsjournal, Zugriff am 23.06.2014 unter http://www.versicherungsjournal.de/artikel_druckversion.php?Nummer=118602.

¹²¹ Vgl. GDV (2013): Statistisches Taschenbuch 2013, S. 8.

¹²² Vgl. Rennhak, Carsten; Nufer, Gerd (2007): Das Image der Versicherungsbranche unter angehenden Akademikern - eine empirische Analyse, Reutlingen, S. 2, Zugriff am 30.06.2014 unter https://publikationen.uni-tuebingen.de/xmlui/bitstream/handle/10900/44043/pdf/07_10_29_WP_2007_06_Image_Versicherungsbranche.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

¹²³ Vgl. Iwersen, Sönke (2012): Interner Bericht enthüllt Details der Ergo-Affäre, in: Handelsblatt, Zugriff am 29.06.2014 unter <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/versicherungen/lustreisen-skandal-interner-bericht-enthueilt-details-der-ergo-affaere/6997572.html>.

¹²⁴ Vgl. Cmiel, Thorsten (2012): Film über Mehmet E. Göker: Wie Vertrieb wirklich funktioniert..., in: Investment-Alternativen, Zugriff am 29.06.2014 unter <http://www.investment-alternativen.de/film-uber-mehmet-goker-wie-vertrieb-wirklich-funktioniert/>.

¹²⁵ Vgl. Beenken, Matthias (2011): Marktübersicht Provisionen und Courtagen - was die Versicherer ihren Vermittlern zahlen, Ahrensburg, S. 6.

Deutsche Vermögensberatung, bestehen überwiegend aus nebenberuflich arbeitenden Vermittlern. Diese werden begrenzt ausgebildet und unterliegen den organisationsinternen Strukturen. Versicherer werden unter Druck gesetzt, immer höhere Vermittlungsvergütungen zu zahlen. Nur dann werden Versicherungen des jeweiligen Versicherers weitervermittelt.¹²⁶

Dennoch sind die Zahlen der Beschwerden über Versicherer und ihrer Vermittler in den letzten Jahren stabil bzw. rückläufig. Im Jahr 2013 gingen beim Versicherungsombudsmann 18.740 Beschwerden ein.¹²⁷ Die Kundenbeschwerden bei der BaFin verzeichneten in den letzten Jahren einen deutlichen Rückgang. Lag die Zahl der Kundenbeschwerden im Jahr 2008 noch bei 11.212, sanken diese bis auf 7.105 im Jahr 2013.¹²⁸

Die Studie „Verbraucherzufriedenheit nach Branchen“ ging dieser Thematik nach. Nur 25 Prozent der befragten Verbraucher waren mit der Versicherungsbranche zufrieden,¹²⁹ das Ergebnis ist ein Indiz für das nach wie vor schlechte Image der Branche. Banken werden mit 40 Prozent zufriedenen Verbraucher deutlich besser bewertet. Obwohl diese im Jahr 2008 maßgeblich durch ausufernde Bonuszahlungen für riskante Spekulationsgeschäfte am Ausbruch der Finanzkrise beteiligt waren.¹³⁰ Das Ansehen des Versicherungsvertreters selbst ist noch schlechter. Der Versicherungsvertreter ist der mit Abstand unbeliebteste Beruf in Deutschland. 45 Prozent aller Deutschen würden diesen Beruf auf keinen Fall ausüben.¹³¹ Selbst Politiker genießen ein höheres Ansehen. Der Versicherungsvertreter wird von vielen mit Worten wie „Aufquatschen“ oder „Klinkenputzen“ in Verbindung gebracht. 29 Prozent wären gegen eine Ausbildung ihres Kindes bei einem Versicherungskonzern, nur zehn Prozent der Erziehungsberechtigten würden dies befürworten.¹³²

¹²⁶ Vgl. Habschick, Marco; Evers, Jan (2008): S.77.

¹²⁷ Vgl. Brüss, Manfred (2014): Beschwerden gegen Vermittler sinken auf Rekordtief, in: Versicherungsjournal, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/beschwerden-gegen-vermittler-sinken-auf-rekordtief-119010.php>.

¹²⁸ Vgl. Wichert, Björn (2014): Die Versicherungszweige mit den meisten Beschwerden, in: Versicherungsjournal, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/die-versicherungszweige-mit-den-meisten-beschwerden-119118.php>.

¹²⁹ Vgl. Statista (2014): Verbraucherzufriedenheit nach Branchen, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/1080/umfrage/verbraucherzufriedenheit-nach-branchen/>.

¹³⁰ Vgl. Statista (2014): Verbraucherzufriedenheit nach Branchen.

¹³¹ Vgl. Versicherungsmagazin (Hrsg.) (2010): Unbeliebte Berufe. Der Versicherungsvermittler führt die Hitliste an, in: Versicherungsmagazin, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.versicherungsmagazin.de/Aktuell/Nachrichten/195/14569/Unbeliebte-Berufe-Der-Versicherungsvermittler-fuehrt-die-Hitliste-an.html>.

¹³² Vgl. Versicherungsmagazin (Hrsg.) (2010): Unbeliebte Berufe. Der Versicherungsvermittler führt die Hitliste an.

Der hohen Anzahl von 242.778 eingetragenen Vermittlern¹³³ ist ein hoher Konkurrenzdruck geschuldet. In Deutschland kämpfen 61 Vermittler um die Gunst von 10.000 Einwohnern.¹³⁴ Damit belegt Deutschland innerhalb der EU die Nummer eins in dieser Statistik. Zum Vergleich liegen die Vermittlerquoten in anderen Ländern deutlich darunter. In Großbritannien bei 27 Vermittler, in Litauen bei 24 Vermittler und in den Niederlanden sogar nur bei 20 Vermittler.¹³⁵ Mit diesen Zahlen, den steigenden Konkurrenzdruck und einer Vergütung nur im Erfolgsfall, lassen sich auch zahlreiche Fehlberatungen erklären. Experten gehen davon aus, dass 50-80 Prozent der langfristigen Anlagen mit Verlust vorzeitig beendet werden und die daraus resultierenden finanziellen Schäden sich auf geschätzte 20-30 Mrd. Euro jährlich summieren.¹³⁶

2.7 Zwischenfazit

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der Versicherungsmakler und damit die Vergütung durch den Auftraggeber am Anfang der Versicherungsgeschichte standen. Früh wurde erkannt, dass die Vermittlungsvergütungen begrenzt werden müssen, um Provisionsexzesse zu verhindern. Schrittweise wurde die Vergütungsschuldnerschaft vom Versicherer zum Kunden verlagert.¹³⁷ Erst im 19. Jahrhundert entwickelte sich das Luxusgut Versicherungen zu einer bezahlbaren Absicherung für eine breitere Bevölkerungsschicht.¹³⁸

Verbunden damit, war die „Erfolgsgeschichte“ des Versicherungsvertreeters, der den Versicherungsmakler zahlenmäßig schnell übertrumpfte. Die Versicherungsvertreter, Ausschließlichkeitsvertreter oder Mehrfirmenvertreter, unterscheiden sich aufgrund von Wettbewerbsklauseln nur in ihrer Produktauswahl vom Versicherungsmakler.¹³⁹ Dennoch wird der Großteil der Versicherungsvermittler ausschließlich über erfolgsabhängige Vergütungen vom Versicherer bezahlt. Einzig der „freie“ Versicherungsberater wird vom Auftraggeber direkt vergütet. Eine Honorarvereinbarung ist vielfach möglich. Im Einzelfall müssen gesetzliche Regelungen beachtet werden, die es nicht jedem Vermittler erlauben, eine Honorarvereinbarung zu vereinbaren. Die Kritik am

¹³³ Vgl. Wichert, Björn (2014): Immer weniger Versicherungsvermittler.

¹³⁴ Vgl. Habschick, Marco; Evers, Jan (2008): S. 9.

¹³⁵ Vgl. Ebenda.

¹³⁶ Vgl. Ebenda.

¹³⁷ Vgl. BVK (Hrsg.) (2013): S. 4.

¹³⁸ Vgl. Ebenda S. 32.

¹³⁹ Vgl. Schiller, Jörg (2010): Ökonomische Aspekte der Entlohnung und Regulierung unabhängiger Versicherungsvermittler, S. 9.

Versicherungsvertrieb gründet sich hauptsächlich auf fehlende Transparenz der Abschlusskosten. Viele Nachbarländer haben sich alternativer Vergütungen oder einer stärkeren Kontrolle der Vermittlervergütungen bereits angenommen. Die Honorarberatung trifft auf Befürworter und Kritiker. Den Chancen und Risiken aus Sicht der verschiedenen Lager wird im nächsten Kapitel nachgegangen.

3 Untersuchung der Vergütungsmodelle

Nachdem sich das Kapitel 2 den aktuellen Gegebenheiten des Versicherungsvertriebes widmete, soll im folgenden Kapitel eine Vergleichsrechnung die Unterschiede beider Vergütungsmodelle darstellen. Nachfolgend werden die Chancen und Risiken aus Sicht der beiden Lager erörtert. Der Schwerpunkt der Betrachtung liegt beim Verbraucher. Abschließend werden aktuelle Diskussionen die differenzierten Betrachtungen zur Umsetzung der Honorarberatung im Bereich der Versicherungen darstellen.

3.1 Vergütungsmodelle im direkten Vergleich

Die Abschluss- und Vertriebskosten unterscheiden sich nach den verschiedenen Versicherungssparten. Dabei hat die Höhe der Versicherungsprämie, siehe Kapitel 2.4.1, auf die Höhe der Vermittlervergütung maßgeblichen Einfluss. Die Höhe des Honorars ist abhängig von der Beratungsdauer bzw. dem Beratungsumfang. Zur Veranschaulichung soll eine Vergleichsrechnung beider Vergütungsmodelle in Bezug auf die Abschlusskosten die Unterschiede verdeutlichen. Die Vergleichsrechnung erfolgt am Beispiel einer privaten Rentenversicherung. Weiterhin wird ein Vergleich am Beispiel einer privaten Haftpflichtversicherung dargestellt. Als Berechnungsgrundlage werden die Vergütungssätze des Versicherungsmaklers unterlegt, da er, wie im Kapitel 2.4.3 beschrieben, eine „Versicherungsberatung“ auf Honorarbasis leisten darf. Die Berechnung der Honorarberatung erfolgt auf Stundenbasis. Die Aufteilung der Kosten ist entscheidend abhängig von der Häufigkeit der Beratung.

Die Vergütungen werden darüber hinaus nach dem Vermittlertyp unterschieden. Die Studie „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“ begründet die Unterschiede folgendermaßen: Die Ausschließlichkeitsvertreter werden üblicherweise geringer vergütet. Durch die Pflicht ein Mindesteinkommen zu sichern, müssen ihm u.a. Garantien, Bürokostenzuschüsse und Bonifikationen gezahlt werden. Weiterhin werden die Ausschließlichkeitsvertreter auf Kosten der Versicherer ausgebildet. Dem Versicherungsmakler müssen höhere Anreize in Form von Abschlussvergütungen für die Vermittlung gesetzt werden, da er für mehrere Versicherer tätig ist. Das Konkurrenzverbot des Ausschließlichkeitsvertreters rechtfertigt die geringeren Bestandsvergütungen.¹⁴⁰

¹⁴⁰ Vgl. BVK (Hrsg.) (2013): S. 77.

Lebensversicherung

Die Verführung möglichst hohe Abschlussvergütungen zu erhalten, war in der Kranken- und Lebensversicherung, bedingt durch höhere Vergütungen, besonders groß.¹⁴¹ Durch die typischerweise, diskontierte Auszahlungsweise der Personenversicherung werden diese als besonders hoch empfunden.¹⁴² Die Abschlussaufwendungen der Lebensversicherer im Jahr 2012 betragen ca. 8,31 Mrd. Euro der gebuchten Bruttobeiträge.¹⁴³

Im Vergleichs-Beispiel werden diese Vorgaben unterstellt:

- eine private Rente (ohne staatliche Förderung)
- ein 30 jähriger Mann mit 1.800 Euro Jahresbeitrag, Zahldauer 37 Jahre, eine gesamte Beitragssumme von 66.600 Euro
- eine Gesamtgesprächsdauer von 4,5 Stunden (Vorgespräch mit Bedarfsanalyse von 1,5 Stunden, ein Beratungsgespräch von 2 Stunden, für Vor- und Nachbereitung 1 Stunde) Euro¹⁴⁴
- ein Stundensatz für die Honorarberatung von 150 Euro¹⁴⁵
- ein jährliche Betreuungspauschale von 40 Euro¹⁴⁶
- ein Abschlussprovisionssatz in Höhe von 3,93 Prozent¹⁴⁷
- ein Bestandsbetreuungsprovisionssatz in Höhe von 1,3 Prozent des Jahresbeitrages¹⁴⁸

Tabelle 2: Vergütungsvergleich im Bereich der Lebensversicherung

	Beratung gegen Provision	Honorarberatung
Beratung	2.617,38 Euro	675 Euro
Bestandsbetreuung	842,40 Euro	1.480 Euro
Gesamtkostenbelastung	3.459, 78 Euro	2.155 Euro

Die Vergleichsrechnung zeigt im Bereich der Lebensversicherung einen Kostenvorteil der Honorarberatung gegenüber der Beratung gegen Provision. Neben den geringeren

¹⁴¹ Vgl. Zinnert, Mario (2008): Recht und Praxis des Versicherungsmaklers, Karlsruhe, S. 311f.

¹⁴² Vgl. BVK (Hrsg.) (2013): S. 3.

¹⁴³ Vgl. BaFin (2012): Statistik Lebensversicherung, S. 5, Zugriff am 21.06.2014 unter http://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Statistik/Erstversicherer/dl_st_12_erstvu_lv_va.pdf?__blob=publicationFile&v=3.

¹⁴⁴ Vgl. Baier, Manfred; Hillenbrandt, Michael A. (2012): S. 207.

¹⁴⁵ Vgl. Ebenda.

¹⁴⁶ Vgl. Ebenda S. 131.

¹⁴⁷ Vgl. Beenken, Matthias (2011): S. 11.

¹⁴⁸ Vgl. Ebenda.

Abschlusskosten der Honorarberatung, macht ein abschlusskostenfreier Versicherungstarif eine höhere Ablaufleistung bei Rentenbeginn aufgrund der Einsparungen der Abschlussvergütungen möglich.¹⁴⁹ Die Vergütungen des Ausschließlichkeitsvertreters sind tendenziell geringer. Er erhält durchschnittlich 2,62 Prozent der Beitragssumme als Abschlussvergütung und als Bestandsbetreuungsvergütung 0,6 Prozent des Jahresbeitrages. Der Versicherungsmakler wird, wie oben dargestellt höher vergütet.

Sachversicherung

Im Bereich der Sachversicherung hat die Bestandsvergütung für den Vermittler eine größere Bedeutung als die Abschlussvergütung.¹⁵⁰ Als Vergleichsparameter dienen die gleichen Stundensätze wie im Beispiel der Lebensversicherung. Allerdings wird der Zeitaufwand mit geringeren Beratungsstunden angesetzt.

Im Vergleichs-Beispiel werden diese Vorgaben unterstellt:

- Private Haftpflichtversicherung bei der VHV -Versicherung¹⁵¹
- Deckungssumme 50 Mio. Euro, keine Selbstbeteiligung, Mitversicherung von Schlüsselerlust, Forderungsausfalldeckung ab 2.500 Euro Schadenswert, Versicherungszeit: 3 Jahre
- Jahresbeitrag: 71,40 Euro
- eine Gesamtgesprächsdauer von 1 Stunden
(Beratungsgespräch ½ Stunde, Vor –und Nachbereitung ½ Stunde)
- einen Stundensatz für die Honorarberatung von 150 Euro¹⁵²
- ein jährliche Betreuungspauschale von 40 Euro¹⁵³
- ein Abschlussprovisionssatz in Höhe von 22,6 Prozent des Jahresbetrages¹⁵⁴
- einen Bestandsbetreuungsprovisionssatz von 19,5 Prozent des Jahresbeitrages¹⁵⁵

¹⁴⁹ Vgl. Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln (Hrsg.) (2011): S. 12.

¹⁵⁰ Vgl. Beenken, Matthias (2011): S. 44.

¹⁵¹ Vgl. Check24 (2014): Vergleich private Haftpflichtversicherungen, Zugriff am 23.06.2014 unter https://privathaftpflichtversicherung.check24.de/ch24_google/phv/Result?wp=CH24_V_GOB&cpref=phv&cti=c5ayxluemnu3gx&isEvolution=true.

¹⁵² Vgl. Baier, Manfred; Hillenbrandt, Michael A. (2012): S. 207.

¹⁵³ Vgl. Beenken, Matthias (2011): S. 44.

¹⁵⁴ Vgl. Ebenda.

¹⁵⁵ Vgl. Ebenda.

Tabelle 3: Vergleichsrechnung am Beispiel der Sachversicherung

	Beratung gegen Provision	Honorarberatung
Beratung	16,14 Euro	150 Euro
Bestandsbetreuung	27,84 Euro	80 Euro
Gesamtkostenbelastung	43,98 Euro	230 Euro

Im Bereich der Sachversicherung kehrt sich der monetäre Vorteil der Honorarberatung um. Die Beratung auf Stundenbasis ist für den Auftraggeber mit deutlich höheren Kosten verbunden. Honorarverbände wie der dvvf, empfehlen daher im Rahmen einer Mischkalkulation und einer gesamten Beratung auf Honorarbasis eine pauschale jährliche Vergütung zwischen 20 Euro bis 40 Euro im Bereich der Sachversicherung.¹⁵⁶ Die Vergütung erfolgt, wie in der Lebensversicherung, differenziert nach den verschiedenen Vermittlertypen. Während in der Ausschließlichkeit der Fokus im Neu-Geschäft liegt und durchschnittlich 39,4 Prozent der Jahres-Beitragssumme als Abschlussvergütung gezahlt wird, werden lediglich ca. 9,7 Prozent des Jahresbeitrages als Bestandsvergütung ausgekehrt.

3.2 Honorarberatung aus Sicht des Versicherungsvertriebes

Aus Sicht der Vermittler

Der Versicherungsvermittler erhält wie in Kapitel 2.4.1 beschrieben eine erfolgsabhängige Vergütung. Knapp 30 Prozent seiner Tätigkeit umfasst keine Kundenberatung, weiterhin unterstützt er bei Schadensfällen oder mit sonstigen Serviceleistungen, wie in Kapitel 2.4.3 erörtert.¹⁵⁷ Der Versicherungsvermittler wird für diese Dienstleistungen nicht vergütet. Ebenso folgt nicht jeder Beratung ein Versicherungsabschluss. Dabei steht er vor folgenden Problemen: der Verbraucher informiert sich im Vorfeld und schließt seine Versicherung bei einem anderen Vermittler ab. Die restriktiven Annahmbedingungen, speziell in den Bereichen der Lebens- und Krankenversicherung, führen zu einer Ablehnung, einer Annahme mit Beitragszuschlag oder Ausschluss von Vorerkrankungen. Das kann den Verbraucher dazu veranlassen, seine Entscheidung zu überdenken und den Vertrag nicht zustande kommen zu lassen. Einen Vergütungsanspruch

¹⁵⁶ Vgl. Baier, Manfred; Hillenbrandt, Michael A. (2012): S. 207.

¹⁵⁷ Vgl. Krauß, Harald (2009): S. 120.

für die erbrachte Beratung bzw. für die Antragsaufnahme hat der Vermittler nicht.¹⁵⁸ Die Honorarberatung kann eine **Vergütung unabhängig vom Vermittlungserfolg** garantieren. Das mit dem Kunden vereinbarte Honorar wird auch fällig, wenn sich dieser gegen den Abschluss des Versicherungsvertrages entscheidet. Der Versicherungsvermittler wird für seine Beratungsleistung und nicht für einen Vertragsabschluss vergütet. Für beide Parteien sind die Kosten bereits im Vorfeld, unabhängig vom Ausgang des Gespräches planbar.

Die Vermittlungsvergütung und die Versicherungsprämie unterliegen dem Schicksals- teilungsgrundsatz, wird der Vertrag vorzeitig beendet, endet auch der Vergütungsan- spruch des Vermittlers und der überzahlte Betrag muss zurückgezahlt werden.¹⁵⁹ Bei Haftungszeiten von 60 Monaten in der Kranken- und Lebensversicherung¹⁶⁰ stellt der **Wegfall einer Provisionshaftung** für den Vermittler ein entscheidender Pluspunkt dar. Der Vermittler kann seine Einkünfte besser planen. Er ist nicht mehr maßgeblich vom Abschluss immer neuer Verträge abhängig.

Bei der klassischen Beratung ist die Abschlussvergütung des Versicherungsvermittlers in den Beiträgen einkalkuliert. Trotz gesetzlicher Verpflichtung die Abschlusskosten, zu- mindest im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung, dem Verbraucher offen- zulegen¹⁶¹ wird der Versicherungsnehmer über die Höhe der Vergütung meist nicht informiert.¹⁶² Durch individuelle Honorarvereinbarungen zwischen beiden Parteien ist dem Auftraggeber die Vergütungshöhe offensichtlich. Die **Vergütungstransparenz** un- terscheidet den Honorarberater in positiver Weise von seinen „Mitreitern“.

Wie in Kapitel 2.4.1 beschrieben stellen die Honorarberater bisher einen ausgesuchten Kreis dar, zum 30.06.2014 waren nur 281 Versicherungsberater im deutschen Vermitt- lerregister erfasst. Die Chancen **der erste Versicherungsberater in seiner Region** zu sein ist groß. Hier wird der Versicherungsberater die größten Marktanteile gewinnen, der die Vorteile der Honorarberatung gegenüber seinen Auftraggebern darstellen kann.

Eine Umstellung auf Honorarberatung bringt, neben den erwähnten Vorteilen, auch zahl- reiche Herausforderungen für den Versicherungsvermittler mit sich. Bisher sehen die meisten Verbraucher die Beratung des Vermittlers als eine kostenfreie Serviceleistung an. Die dabei anfallenden Abschlusskosten sind im zu zahlenden Versicherungsbeitrag

¹⁵⁸ Vgl. Enke, Sabine (2013): S. 44.

¹⁵⁹ Vgl. Ebenda S. 137.

¹⁶⁰ Vgl. § 80 Abs.5 VAG.

¹⁶¹ Vgl. § 7 Abs. 2 VVG.

¹⁶² Vgl. Krauß, Harald (2009): S. 2.

einkalkuliert. Bei einer Beratung gegen Honorar muss mit Vertragsbeginn die Beratungsleistung vergütet werden. Dies muss individuell ausgehandelt werden und der Vermittler muss sich gegenüber dem Verbraucher für das Honorar und den Beratungsumfang rechtfertigen. Für die Vereinbarung von Honoraren sind bisher keine gesetzlichen Grundlagen bzw. Höchstgrenzen beschlossen. Mit jedem Mandanten muss ein Vertrag mit individuellen Abrechnungen und Umfängen der Beratung vereinbart werden. Denkbar sind verschiedene Honorarmodelle:

- **Zeithonorar:** zeitabhängige Beratung, Abrechnung über einen Stundensatz¹⁶³
- **Pauschalhonorar:** pauschales Honorar für standardisierte Beratungen¹⁶⁴
- **Umsatzhonorar:** Honorar abhängig vom Prämienvolumen¹⁶⁵

Als Anhaltspunkt für eine angemessene Honorarhöhe wird die Höhe der Courtage angesehen.¹⁶⁶ Dabei können die Art der vermittelten Versicherungspolice, die Höhe der Versicherungsprämie und die Einkommenshöhe des Versicherungsnehmers Einfluss auf die Höhe des Honorars haben.¹⁶⁷ Sollte die Vergütung das Einkommen des Verbrauchers erreichen oder übersteigen, muss eine moderate Lösung gefunden werden. Eine Zahlung des Honorars in monatlichen Teilbeträgen kann eine Lösung darstellen.¹⁶⁸ Ein Zusammenschluss mit anderen Honorarberatern oder der Anschluss an Organisationen kann für den Honorarberater eine große Unterstützung bei seiner Abrechnung darstellen.

Der Anteil am Neugeschäft mit abschlusskostenfreien Tarifen, die im Rahmen der Honorarberatung durch den Versicherungsberater angeboten werden dürfen, ist derzeit gering und lag bei 0,26 Prozent im Neugeschäft.¹⁶⁹ Dies ist der geringen Zahl der Nachfrager geschuldet. Steigt die Nachfrage der Versicherungsberater und der Kunden sind die Versicherer gezwungen ihren Bestand an abschlusskostenfreien Tarifen zu erhöhen. Die weitere Bekanntmachung der Honorarberatung könnte zukünftig die Versicherer vor weitere Aufgaben bzw. Probleme stellen.

¹⁶³ Vgl. Habschick, Marco; Evers, Jan (2008): S. 47.

¹⁶⁴ Vgl. Ebenda.

¹⁶⁵ Vgl. Ebenda S. 48.

¹⁶⁶ Vgl. Enke, Sabine (2013): S. 181.

¹⁶⁷ Vgl. Ebenda.

¹⁶⁸ Vgl. Baier, Manfred; Hillenbrandt, Michael A. (2012): S. 77.

¹⁶⁹ Vgl. Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln (Hrsg.) (2011): S. 12.

Aus Sicht der Versicherer

Für den erfolgreichen Absatz der Versicherungsprodukte sind die verschiedenen Versicherungsvermittler ein entscheidender Faktor. Dabei spielt die Höhe der Vermittlungsprovision eine tragende Rolle über Erfolg und Misserfolg des jeweiligen Versicherungsproduktes. Während gebundene Versicherungsvertreter aufgrund ihrer wirtschaftlichen Abhängigkeit leichter kontrolliert und besser in die Wertschöpfungskette der Versicherer integriert werden können,¹⁷⁰ kann die Höhe der Abschlussvergütung bei unabhängigen Vermittlern deren Produktauswahl in erheblichem Maße beeinflussen.¹⁷¹ Eine Abkehr von der klassischen Vergütungsform in Form einer abschlussorientierten Vergütung wird den Einfluss der Versicherer auf seine Vermittler deutlich schmälern. Es besteht die Gefahr, dass die bestehenden Vertriebsmodelle zerstört werden. Die Steuerungsmöglichkeiten der Versicherungsvermittler über hohe Abschlussvergütungen verbunden mit Sondervergütungen würden verloren gehen.¹⁷² Versicherer hätten nur noch geringe Möglichkeiten auf die Erreichung der Unternehmensziele Einfluss zu nehmen.

Branchenkenner sehen aber nicht nur negative Auswirkungen der Honorarberatung. Der wissenschaftliche Beirat beim Bund der Versicherten, Professor Dr. Hans-Peter Schwintowski, beschreibt die Auswirkungen wie folgt: Bei der Wahl des Vertriebsweges wären Versicherer nicht beschränkt. Sie könnten ihre Produkte wie bisher oder als abschlusskostenfreie Tarife kalkulieren, den Vertrieb stärken und bereits heute bestehende Wahlmöglichkeiten öffnen.¹⁷³ Mehr Transparenz bei den Abschlusskosten, könnte nach Ansicht des Verfassers eine klare Abgrenzung von Abschluss- und Verwaltungskosten zur Folge haben.

3.3 Honorarberatung aus Sicht der Verbraucher

Die Honorarberatung forciert eine **unabhängige Beratung**. Das Beratungsgespräch wird für beide Lager unabhängig vom Vermittlungsabschluss und ohne Verkaufsdruck geführt.¹⁷⁴ Die Qualität der Beratung rückt wieder stärker in den Vordergrund. Eine Bevorzugung bestimmter Versicherer oder bestimmter Versicherungsprodukte mit höheren

¹⁷⁰ Vgl. Schiller, Jörg (2010): Ökonomische Aspekte der Entlohnung und Regulierung unabhängiger Versicherungsvermittler, S. 7f.

¹⁷¹ Vgl. Ebenda S. 14.

¹⁷² Vgl. Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln (Hrsg.) (2011): S. 16f.

¹⁷³ Vgl. Schwintowski, Hans-Peter (2014): Vergütungsmodelle – Anspruch des Maklers auf Nettopolicen, in: Versicherungsmagazin, Ausgabe 5/2014, 61. Jahrgang, S. 38-39.

¹⁷⁴ Vgl. Rauch, Dieter (2011): S. 16.

Provisionssätzen ist daher ausgeschlossen. Beide Parteien stehen unter geringerem „Verkaufsdruck“. Der Verbraucher kann objektiv und ohne Drängen auf sofortigem Abschluss beraten werden. Der „Berater“ wird unabhängig vom Vertragsabschluss vergütet. Weiterhin werden Neutralität und fehlende Bindung zum Versicherungsunternehmen Anreize senken, die Produktempfehlung von der Höhe der Vergütung abhängig zu machen.

Die **Transparenz der Vergütung** bei einer Honorarberatung wird als entscheidender Pluspunkt aufgeführt. Bei einer unmittelbaren Vergütung der erbrachten Leistungen des Versicherungsvermittlers ist dem Versicherungsnehmer die Höhe der entsprechenden Vergütung zwangsläufig offensichtlich.¹⁷⁵ Kunden mit hohen Versicherungsabschlüssen werden jedoch aufgrund der vollkommenen Transparenz nicht mehr bereit sein dieselben Vergütungen wie beim prozentualen Vergütungssystem zu zahlen.¹⁷⁶

Die Honorarberatung ist aus Sicht der Verbraucher jedoch auch mit Risiken verbunden. Wie in Kapitel 3.2 erörtert, sind verschiedene Berechnungsgrundlagen des Honorars möglich. Wie bei der Provisionsberatung kann der „Berater“ Versuchungen ausgesetzt sein, seine Einnahmen zu maximieren. Beispielsweise kann er seinen Zeitaufwand in die Länge treiben. Für den Verbraucher ist der Arbeitsumfang, unabhängig vom Abrechnungsmodell, schwer zu durchschauen. Der „Berater“ könnte daher zu seinem Vorteil eine höhere Vergütung durchsetzen, als er vom Versicherer erhalten würde.¹⁷⁷ Eine Honorarordnung könnte gesetzliche Begrenzung setzen.¹⁷⁸ Die Deutsche Verrechnungsstelle sieht daher eine „GOV – Gebührenordnung für Versicherungsmakler“ als sinnvoll an.¹⁷⁹ Des Weiteren müssen im Schadensfall Aufwendungen für die Bearbeitung direkt vergütet werden und sind nicht wie bisher ohne weitere Kosten im Versicherungsbeitrag eingeschlossen.¹⁸⁰ Studien haben gezeigt, dass Verbraucher die Honorarberatung durchaus kritisch betrachten. Gründe die aus Sicht der Verbraucher gegen eine Honorarberatung sprechen, sind beispielsweise folgende: Eine grundsätzliche Bereitschaft für eine Finanzberatung Honorar zu bezahlen ist nicht vorhanden, die Qualität der

¹⁷⁵ Vgl. Krauß, Harald (2009): S. 120.

¹⁷⁶ Vgl. Ebenda S. 57.

¹⁷⁷ Vgl. Baumann, Frank; Beenken, Matthias; Sandkühler, Hans-Ludger (2010): S. 125.

¹⁷⁸ Vgl. BVK (Hrsg.) (2013): S. 48.

¹⁷⁹ Vgl. Baier, Manfred; Hillenbrandt, Michael A. (2012): S. 237.

¹⁸⁰ Vgl. Krauß, Harald (2009): S. 46.

Honorarberatung wird als nicht besser eingeschätzt und das Honorar wird auch ohne Vertragsabschluss fällig.¹⁸¹

3.4 Kritische Würdigungen zum Vergütungswechsel

Die Meinungen zur Honorarberatung divergieren. Folgende Meinungen spiegeln beispielhaft die Standpunkte der verschiedenen Lager wider:

„Verbraucher wollen in Finanzfragen objektiv beraten werden. Doch direkt zahlen will dafür kaum einer.“¹⁸²

"Die Finanzkrise hat gezeigt, dass gerade im Bereich der Geldanlage großer Handlungsbedarf besteht, die Beratung stärker an den Interessen der Verbraucher auszurichten. Daher bin ich davon überzeugt, dass die Honorarberatung in Deutschland zu einem Erfolgsmodell wird"¹⁸³

Die aktuellen Diskussionen konzentrieren sich im Wesentlichen auf die fehlende Objektivität und eine geringe Vergütungstransparenz. Die Honorarberatung soll eine unabhängige Beratung, weg vom Produktverkauf, hin zur Problemlösung liefern.¹⁸⁴ Die Lösungen sollten sich dabei an den Bedürfnissen des Kunden orientieren. Dies, da sind sich Experten einig, kann auch durch eine entsprechende Provisionsberatung ermöglicht werden.¹⁸⁵ Das setzt Versicherungsvermittler voraus, die ihre Empfehlung nach den Bedürfnissen der Kunden und nicht nach den finanziellen Anreizen einer Vergütung ausrichten. Die zum Teil begründeten Vermutungen, dass der Versicherungsvermittler durch die Vergütung vom Versicherer auch von diesem beeinflusst wird, sind nicht abwegig.¹⁸⁶ Individuelle Honorarvereinbarungen könnten diese Vermutungen verdrängen.

Die Verbesserung der Beratungsqualität spielt in den Überlegungen dennoch eine große Rolle. In Kapitel 3.1 wurden die Kriterien für die Zulassung und die Qualifikation näher

¹⁸¹ Vgl. IMWF (Hrsg.) (2010): Verbraucherschutz durch Vergütungsmodelle im Finanzvertrieb – Handlungsbedarfe und –optionen-, S. 86f, Zugriff am 30.06.2014 unter http://ir.information-publishing-system.de/dl/1493877/wichtige_ergebnisse_presse2010NL.pdf.

¹⁸² Vgl. Seibel, Karsten (2009): Welche Beratung rechnet sich?, in: Welt am Sonntag, Zugriff am 26.06.2014 unter http://www.welt.de/welt_print/finanzen/article4804994/Welche-Beratung-rechnet-sich.html.

¹⁸³ BMELV (Hrsg.) (2013): Weg frei für die Honorarberatung, in: BMELV-Pressemitteilung Nr.176, Zugriff am 20.06.2014 unter <http://www.bmelv.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/2013/176-AI-Weg-frei-fuer-die-Honorarberatung.html>.

¹⁸⁴ Vgl. Wagner, Fred (Hrsg.) (2011): Die Zukunft der Vergütungssysteme im Versicherungsvertrieb – unter besonderer Berücksichtigung der Honorarberatung, in: Standpunkte - Beiträge renommierter Persönlichkeiten der Versicherungswirtschaft in Leipziger Seminaren (Leipziger Versicherungsseminare, 9), Karlsruhe, S. 130f.

¹⁸⁵ Vgl. Ebenda.

¹⁸⁶ Vgl. Baumann, Frank; Beenken, Matthias; Sandkühler, Hans-Ludger (2010): S. 123.

dargestellt. Schon im Jahr 2008 stellte die damalige Verbraucherschutzministerin Aigner fest, dass eine korrekte Beratung im Vordergrund stehen sollte und nicht die Provision.¹⁸⁷ Ausgangspunkt einer jeden Versicherungsberatung sollte eine Analyse der bestehenden Absicherungen sein. Gemeinsam mit dem Kunden wird dessen persönliche Situation analysiert, seine persönlichen Ziele und Wünsche und seine Risikobereitschaft definiert. Existenzielle Risiken, die Absicherung der Arbeitskraft und der Schutz des eigenen Hab und Guts stehen dabei an erster Stelle. Eine **qualifizierte Beratung** stellt somit ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl eines Versicherungsvermittlers dar. Dabei sollte die Vergütung des Versicherungsvermittlers zunächst eine untergeordnete Rolle, bei einer fundierten Beratung, spielen. Die Verbraucher sind entgegen der vorwiegenden Darstellung in den Medien zufrieden mit der Beratung des Versicherungsvertreters. Die Studie „Verbraucherschutz durch Vergütungsmodelle im Finanzvertrieb“ aus dem Jahr 2010 bestätigt, dass die Verbraucher in den Bereichen der Risikoabsicherung und der Vorsorge mit dem Versicherungsvertreter sehr oder eher zufrieden sind.¹⁸⁸ Im Bereich der Risikoabsicherung lag der Zufriedenheitsgrad bei 84,6 Prozent und im Bereich der Vorsorge sogar bei 88,1 Prozent.¹⁸⁹ Ebenso konnten die meist kritisierten Provisionsexzesse nicht bestätigt werden und sind auf breiter Front nicht feststellbar.¹⁹⁰

Versicherungen stellen insbesondere aus Sicht einer breiten Vorsorge der Bevölkerung und Vermeidung von Armut durch Alter, Einkommensverlust oder existenzielle Ereignissen einen wichtigen Faktor in einer Gesellschaft dar.¹⁹¹ Eine schlechtere Vorsorge würde zu steigenden Ansprüchen an die Sozialhilfe und Grundsicherung oder auch eine steigende Bezuschussung der gesetzlichen Sozialversicherung führen.¹⁹² Für diese ist jedoch kein Spielraum in den angespannten Staatshaushalten vorhanden. Die Studie des BVK „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittler“ ging Auswirkungen auf die Anzahl der Versicherungsvermittler und den Versorgungsgrad der Verbraucher bei einem Vergütungswechsel nach. Die wirtschaftliche Situation der Hälfte der hauptberuflich tätigen Versicherungsvermittler ist schon heute als prekär einzuschätzen und wird sich mit der Rechtfertigung der Vergütungen gegenüber den Verbrauchern noch zusätzlich verschärfen.¹⁹³ Es wird mit einem Rückgang der Vermittler, im schlimmsten Fall, von bis zu

¹⁸⁷ Vgl. Spiegel Online (Hrsg.) (2014): Verbraucherschutz. Deutsche verlieren Milliarden durch miese Finanzberatung, in: Spiegel Online, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.spiegel.de/wirtschaft/verbraucherschutz-deutsche-verlieren-milliarden-durch-miese-finanzberatung-a-597846.html>.

¹⁸⁸ Vgl. IMWF (Hrsg.) (2010): S. 25ff.

¹⁸⁹ Vgl. Ebenda.

¹⁹⁰ Vgl. Beenken, Matthias (2011): S. 6.

¹⁹¹ Vgl. Evers & Jung (2008): S. 5.

¹⁹² Vgl. Ebenda.

¹⁹³ Vgl. BVK (Hrsg.) (2013): S. 30.

45 Prozent gerechnet.¹⁹⁴ Bei sinkenden Versicherungsvermittlerzahlen muss von einer stagnierenden bzw. sinkenden Versorgung der Haushalte ausgegangen werden.¹⁹⁵ Im besten Fall wird eine Stagnation, eher eine Reduzierung, in den verbraucher- und sozialpolitisch besonders erwünschten Renten- und Berufs- und Erwerbsminderungsabsicherungen vorhergesagt.¹⁹⁶

Zu einem Vergütungswechsel herrscht unter den Versicherungsvermittlern Uneinigkeit. Eine Studie des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. unter 600 Versicherungsvermittlern spiegelt diese Tatsache wider. 35,4 Prozent der befragten Vermittler wollen die Honorarberatung auch in Zukunft nicht anbieten, darüber hinaus vertreten 76,3 Prozent der befragten Vermittler den Standpunkt, die Verbraucher sind nicht bereit Honorare zu zahlen.¹⁹⁷ Lediglich acht Prozent der Befragten sehen für die provisionsbasierte Vermittlung keine Zukunft und nur zwei Prozent möchten in Zukunft die Honorarberatung als ausschließliche Vergütungsform wählen.¹⁹⁸ Die Versicherungsvermittler stehen der Honorarberatung skeptischer gegenüber als die Bundesregierung, die diese als neue Beratung unterstützt.

Zusammenfassend sind die unterschiedlichen Standpunkte argumentativ nachvollziehbar und entsprechen dem Konflikt eines anstehenden Vergütungswechsels. Der Begriff Honorarberatung, der aktuell in den Medien kursiert, spiegelt nicht eindeutig die Tätigkeit des Versicherungsberaters wieder. Dafür sollte mit Einführung des Honorar-anlagenberatungsgesetzes der Versicherungsberater in Honorar-Versicherungsberater umbenannt werden.¹⁹⁹ Während bereits über die Umsetzung gestritten wird, werden die eigentlichen „Betroffenen“ nach ihrer Meinung kaum gefragt. Eine eigene Umfrage im nächsten Kapitel soll daher der Verbraucherbereitschaft zu einem Vergütungswechsel nachgehen.

¹⁹⁴ Vgl. BVK (Hrsg.) (2013): S. 78ff.

¹⁹⁵ Vgl. Ebenda.

¹⁹⁶ Vgl. Ebenda S. 91ff.

¹⁹⁷ Vgl. Cash.Online (Hrsg.) (2014): Vermittlerstudie. Fast ein Drittel will Honorarberatung ausbauen, in: Cash.Online, Zugriff am 26.06.2014 unter <http://www.cash-online.de/berater/2013/honorarberatung-vermittlerbarometer/111305>.

¹⁹⁸ Vgl. Ebenda.

¹⁹⁹ Vgl. Rauch, Dieter (2013): Honorarberatung – Erfolgsmodell oder Mauerblümchen? in: Cash.Online, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.cash-online.de/berater/2013/honorarberatung-9/145405>.

4 Empirische Untersuchung

Von Politik wird die Honorarberatung als Alternative zur Provisionsberatung gefordert. In zahlreichen Studien wurde die Bereitschaft zur Honorarberatung unterschiedlich hoch beziffert. Während Honorarberater die Verbraucherbereitschaft sehr positiv darstellen, belegen Versicherer- und Verbraucherstudien eine andere Einstellung.

Im Rahmen einer eigenen Umfrage soll einem aktuellen Verbraucherbild zu den verschiedenen Vergütungsformen nachgegangen werden. Beim empirischen Forschen werden Daten aus der Realität gewonnen: diese müssen so erhoben werden, dass sie auch nachprüfbar sind.²⁰⁰

Im ersten Teil dieses Kapitels wird zunächst die methodische Vorgehensweise erläutert. Nachfolgend werden Vorbereitung und Durchführung beschrieben. Eine Kategorisierung der Teilnehmer schließt die methodische Vorgehensweise ab. Der zweite Teil umfasst die Auswertung der Umfrage.

Die eigene Umfrage soll zur Klärung zentraler Fragen beitragen:

1. Welche Kenntnisse hat der Verbraucher über bestehende Vergütungen im Bereich der Versicherungen?
2. Ist der Verbraucher bereit ein Honorar für eine Versicherungsberatung zu bezahlen?
3. Wenn ja, wie hoch würde der Verbraucher eine Honorarberatungsstunde vergüten?
4. Welches Vergütungsmodell präferiert der Verbraucher aktuell?

Weiterhin werden Bereiche analysiert, die die bereits im Kapitel 2 erwähnten Veränderungen am Versicherungsmarkt hinterfragen. Die zentralen Fragen werden in Vergleich zu Studien gestellt, die ebenso die Honorarberatung erforscht haben. Dies soll ein objektives und vergleichbares Bild der gewonnenen Umfrageergebnisse ermöglichen.

²⁰⁰ Vgl. Nuisssl, Ekkehard (2010): Empirisch forschen in der Weiterbildung, Bielefeld, S. 52.

4.1 Methodische Vorgehensweise

4.1.1 Quantitative Erhebungsmethode anhand eines Online-Fragebogens

Die in dieser Untersuchung angewandte Forschungsmethode ist die quantitative Erhebung. Die Menge der Daten muss dabei groß genug sein um wissenschaftlich belegen zu können, dass die gemachten Aussagen der Realität entsprechen.²⁰¹ Eine angemessene Beteiligung ist für eine repräsentative Aussagekraft entscheidend. Die Umfrage wurde über eine Umfrageplattform durchgeführt.²⁰² Die Vorteile einer Online-Umfrage sind vielfältig. Die Teilnehmer können individuell entscheiden, wo und zu welchem Zeitpunkt sie die Umfrage durchführen. Der Fragebogen kann den eigenen Ansprüchen bis ins kleinste Detail angepasst werden. Für den Verfasser sind die Vorteile der Überschaubarkeit der Datenmengen und die Auswertung mit Hilfe verschiedener Einstellungsmöglichkeiten, auf einfachem Weg selektieren zu können, ein ausschlaggebender Faktor. Die Umfrage wurde nach einem standardisierten Verfahren erhoben, individuelle Fehler bei der Auswertung können dadurch minimiert werden. Alle Teilnehmer müssen identische Fragen beantworten. Der Interpretationsaufwand der Befragungsdaten wird dadurch minimiert.²⁰³ Umfragen können durch falsche Beantwortungen verzerrt werden. Diese Fehler können durch einen geordneten Aufbau reduziert werden. Weiterhin war es möglich, einzelne Frage zu überspringen. Daher wurde nicht jede Frage von jedem Teilnehmer beantwortet.

4.1.2 Vorbereitung und Durchführung der Untersuchung

Vorbereitung

Beim Entwurf der Fragen standen Überlegungen im Vordergrund, den Fragebogen einfach und für jeden verständlich zu gestalten und zu formulieren. Gleichzeitig sollte die Beantwortung der Fragen maximal zehn Minuten in Anspruch nehmen, um zahlreiche Teilnehmer für die Umfrage zu gewinnen.

²⁰¹ Vgl. Nüssli, Ekkehard (2010): S. 54.

²⁰² SurveyMonkey.com

²⁰³ Vgl. Nüssli, Ekkehard (2010): S. 61.

Durchführung

Die Einladung zur Teilnahme an der Umfrage erfolgte über eine E-Mail. In dieser wurden die Teilnehmer über den fachlichen Inhalt der Umfrage informiert und konnten sich durch eine Verlinkung zur Umfrageplattform SurveyMonkey.com weiterleiten lassen. Die Anzahl der auswertbaren Teilnahmen lässt ein verwertbares und repräsentatives Ergebnis darstellen.

Befragungszeitraum

02.02.2014 – 31.03.2014

4.1.3 Auswahl der Teilnehmer

Im Vorfeld der Umfrage stand die Überlegung eine hohe Teilnehmerzahl für ein repräsentatives Ergebnis zu erreichen. Ebenso sollte vermieden werden, ausschließlich Teilnehmer zu befragen, die bisher eine hohe Kontakt- und Vertragsdichte bei einem Versicherer bzw. „Ausschließlichkeitsvertreter“ hatten. Dies würde zu einer Verfälschung der Umfrageergebnisse führen. Neben den Versicherungskunden des Verfassers wurden daher auch Versicherungskunden eines Branchenkollegen eingeladen, sich an der Umfrage zu beteiligen. Diese Versicherungsnehmer konnten, zumindest teilweise, bereits Erfahrungen mit einem Versicherungsberater sammeln. Es wurden nur online-affine Kunden angesprochen. Weitere Kriterien, wie bspw. Alter oder Geschlecht, spielten bei der Befragung keine Rolle.

4.1.4 Gestaltung und Inhalt des Fragebogens

Der Fragebogen umfasste 21 Fragen und wurde nach folgendem Schema gegliedert:

- Themenkomplex Provisionsberatung
- Themenkomplex Honorarberatung
- Statistische Angaben

Der Themenkomplex Provisionsberatung umfasste fünf Fragen. Hier stand im Vordergrund die Kenntnisse zur provisionsbasierten Beratung zu hinterfragen. Zielsetzung des Themenkomplexes Honorarberatung waren, die Erfahrungswerte, zukünftige Inanspruchnahme und Zahlungsbereitschaft zu analysieren. Zur Erforschung der Honorarberatung wurden sechs Fragen gestellt. Dem statistischen Frageteil folgten abschließend zwei Fragen zu beiden Themen. Diese sollten die Erwartungshaltung der

Teilnehmer und die zukünftige Nutzung von Versicherungsberatung analysieren. Im Vorfeld wurde der Fragebogen mit mehreren Branchenfremden zur Kontrolle der allgemeinen Verständlichkeit überprüft.

Der detaillierte Fragebogen ist dieser Bachelorarbeit im Anhang unter Punkt II. beigefügt.

4.1.5 Kategorisierung der Teilnehmer

Nachfolgend werden die statistischen Merkmale der 241 Teilnehmer dargestellt.

Tabelle 4: Kategorisierung der Teilnehmer

Geschlecht	Anzahl
Weiblich	76
Männlich	146
Keine Angabe	19
Alter	
18 – 25 Jahre	19
26 – 40 Jahre	155
41 – 55 Jahre	37
über 55 Jahre	11
Keine Angabe	19
Bildungsgrad	
Hauptschule	1
Realschule	15
Abitur	34
Abgeschlossene Ausbildung	43
Abgeschlossenes Studium	127
Keine Angabe	21
Berufsgruppe	
Schüler/ Student	7
Angestellte	108
Beamter/ öffentlicher Dienst	57
Selbständig	42
Erwerbslos	3
Rentner	3
Keine Angabe	21
Monatliches Nettoeinkommen	
Bis 1.000 Euro	15
1.001 Euro bis 1.500 Euro	35
1.500 Euro bis 2.000 Euro	60
2.001 Euro bis 2.500 Euro	47
Über 2.500 Euro	55
Keine Angabe	29

4.2 Erkenntnisse und Analyse der Untersuchung

Im folgenden Abschnitt werden die ermittelten Daten analysiert.²⁰⁴ Die Analyse der Kenntnisse der Verbraucher zur Provisionsberatung und zur Honorarberatung stand im Vordergrund der Studie. Weiterhin sollten Fragen die Verbrauchereinstellung zu Versicherungen und die in den Medien angebrachten Kritiken erforschen.

Einführend sollte bestimmt werden, ob dem Verbraucher bekannt ist, dass mit Abschluss einer Versicherung eine Vermittlungsprovision gezahlt wird. 225 der 238 Befragten war die anfallende Vergütung bei Abschluss eines Versicherungsvertrages bekannt. Lediglich 13 Befragten war dies nicht bewusst.

Mit der Reform des VVG sind die Versicherungsvermittler seit 2008 verpflichtet den Versicherungsnehmer über die Höhe der Abschlusskosten, zumindest im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung²⁰⁵ und im Rahmen des Produktinformationsblattes²⁰⁶ zu informieren. Die Abschlusskosten, obwohl Bestandteile der vom Versicherungsnehmer gezahlten Prämien, werden im Allgemeinen nicht offengelegt.²⁰⁷ Die Frage: „Fühlen Sie sich ausreichend über gezahlte Provisionen bei Vertragsabschluss informiert?“ thematisiert diese Kritik. Nur 15 Prozent der 235 Befragten fühlten sich aktuell, ausreichend über gezahlte Provisionen bei Vertragsabschlüssen informiert. Dem steht entgegen, dass sich 85 Prozent der Befragten nur unzureichend über gezahlte Abschlusskosten informiert fühlen. Das verdeutlicht, dass ein Großteil der Versicherungsvermittler den gesetzlichen Verpflichtungen nicht nachgeht. Die Versicherungsnehmer werden kaum über die anfallenden Abschlusskosten in Kenntnis gesetzt. Abschlusskosten werden dem Verbraucher nicht transparent ausgewiesen.

Die Honorarberatung weist bereits einen hohen Bekanntheitsgrad auf. Der Begriff Honorarberatung war 128 der 223 Befragten bekannt. Dagegen kannten 95 Befragte den Begriff Honorarberatung noch nicht.

Der Bekanntheitsgrad der Honorarberatung steht hingegen in keinem Zusammenhang mit einer bisherigen Inanspruchnahme dieses alternativen Vergütungsansatzes. Mit der Frage: „Sind Sie bereits gegen Honorar beraten worden?“ sollte der Anteil derer, die bereits diese alternative Vergütungsform genutzt haben, ermittelt werden. Lediglich 16

²⁰⁴ Die detaillierte Auswertung der Daten erfolgte über SurveyMonkey.com.

²⁰⁵ Vgl. § 80 Abs. 5 VAG.

²⁰⁶ Vgl. § 7 Abs. 2 VVG.

²⁰⁷ Vgl. Zinnert, Mario (2008): S. 284.

der 130 Befragten sind bisher gegen Honorar beraten worden. 114 Befragte haben bisher noch keine Erfahrungswerte mit Honorarberatung gesammelt. Diese geringe Inanspruchnahme wird auch durch die Studie „Verbraucherschutz durch Vergütungsmodelle im Finanzvertrieb“ bestätigt. Nur 16 Prozent der 2.088 Befragten dieser Studie hatten sich im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung gegen Honorar beraten lassen.²⁰⁸

Die Verbraucher bestätigen der Honorarberatung einen außerordentlich hohen Zufriedenheitsgrad. 14 der 16 Befragten, die bereits gegen Honorar beraten wurden, waren mit der Beratung zufrieden. Lediglich zwei Teilnehmer stellte die Honorarberatung nicht zufrieden. Die zitierte Studie „Verbraucherschutz durch Vergütungsmodelle im Finanzvertrieb“ kommt zu einer ähnlich hohen Zufriedenheit der Verbraucher. 65 Prozent der Befragten in dieser Studie waren mit der Honorarberatung zufrieden.²⁰⁹

Eine Beratung gegen Honorar zukünftig in Anspruch zu nehmen, konnten sich 94 der 224 Befragten vorstellen. 130 Befragte möchten sich auch zukünftig nicht gegen Honorar beraten lassen. Diese Bereitschaft eine Honorarberatung in Anspruch zu nehmen kann im Vergleich zu anderen Studien bereits als hoch beziffert werden. In der Studie „Fondswissen International“ bevorzugten 35 Prozent der 1.000 Befragten ein Honorar gegenüber der klassischen Provisionsberatung.²¹⁰ Lediglich 19 Prozent der 2.000 Befragten zogen in der Studie „Altersvorsorgereport: Deutschland 2014 - Aktuelle Situation und Herausforderungen“ eine Honorarberatung in Betracht.²¹¹

Ein wichtiger Bestandteil der empirischen Studie stellte die Frage **„Was wären Sie bereit für eine Honorarberatungsstunde zu zahlen?“** dar. Die Abbildung 2 zeigt, dass 109 der 161 Befragten bereit wären bis zu 50 Euro für eine Honorarberatungsstunde zu zahlen. 31 Befragte würden eine Stunde Honorarberatung mit 51 Euro bis 75 Euro vergüten. 17 Befragte würden zwischen 76 Euro bis 100 Euro und lediglich drei Befragte würden zwischen 101 Euro bis 150 Euro für eine Honorarberatungsstunde zahlen. Ausschließlich ein Befragter wäre bereit eine Honorarberatungsstunde mit über 150 Euro zu vergüten. Bei einer weiteren Unterteilung nach Einkommensbereichen konnten keine

²⁰⁸ Vgl. IMWF (2010): S. 88.

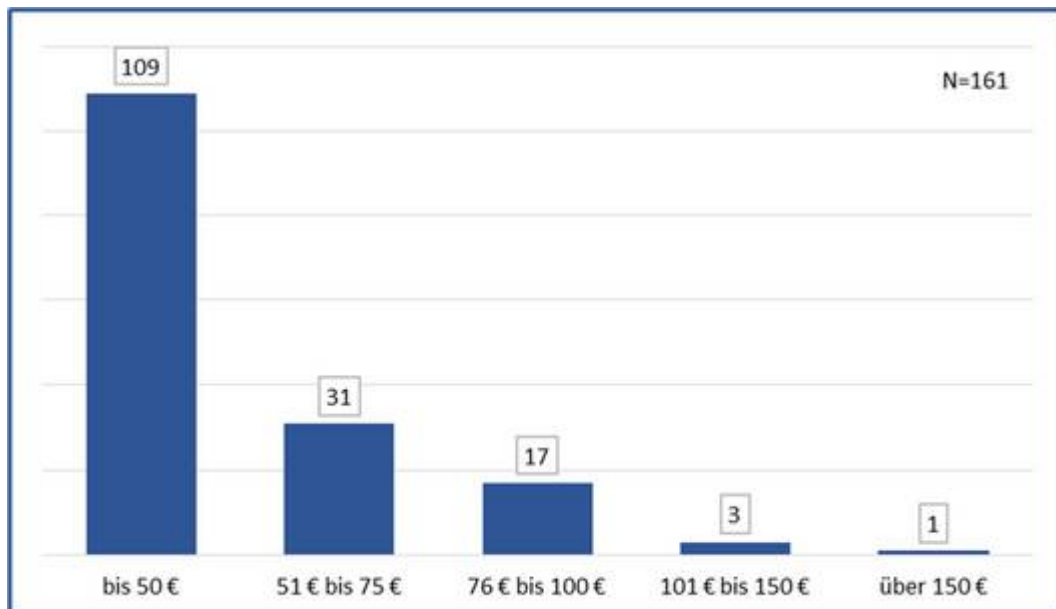
²⁰⁹ Vgl. Ebenda S. 25.

²¹⁰ Vgl. Axa- Investment Managers (Hrsg.) (2013): Fondswissen International. Bevölkerungsrepräsentative Studie – Deutschland –, S. 33, Zugriff am 30.06.2014 unter http://www.dasinvestment.com/fileadmin/user_upload/AKaren/2013_Retail-Studie_DE.pdf.

²¹¹ Vgl. Research Center for Financial Services; Steinbeis-Hochschule Berlin; Sparda Bank (Hrsg.) (2014): Altersvorsorgereport: Deutschland 2014 - Aktuelle Situation und Herausforderungen, S. 9, Zugriff am 30.06.2014 unter https://www.sparda-bank-hamburg.de/pdf/news/Altersvorsorgereport_2014_Final.pdf.

signifikanten Unterschiede in der Zahlungsbereitschaft festgestellt werden. In allen Einkommensklassen wurde die Zahlungsbereitschaft mit bis zu 50 Euro bevorzugt angegeben.

Abbildung 2: Was wären Sie bereit für eine Honorarberatungsstunde zu zahlen?



Die geringe Zahlungsbereitschaft für eine Beratung gegen Honorar bestätigt sich in weiteren Vergleichsstudien. In der Studie Altersvorsorgereport „Deutschland 2014 - Aktuelle Situation und Herausforderungen“ wurde die Zahlungsbereitschaft für eine Beratungsstunde gegen Honorar von 2.000 Befragten mit durchschnittlich 35 Euro beziffert.²¹² Für eine Beratung, die die gesamte Risiko- und Vorsorgesituation analysiert, waren in der Studie „Verbraucherschutz durch Vergütungsmodelle im Finanzvertrieb“ 50,1 Prozent der Befragten bereit bis 100 Euro zu zahlen.²¹³

In Kapitel 3 wurden die Vorteile der Honorarberatung erörtert. Was Verbraucher von der Honorarberatung erwarten, sollte eine weitere Studienfrage erforschen.

²¹² Vgl. Research Center for Financial Services; Steinbeis-Hochschule Berlin; Sparda Bank (Hrsg.) (2014): S. 9.

²¹³ Vgl. IMWF (Hrsg.) (2010): S. 89.

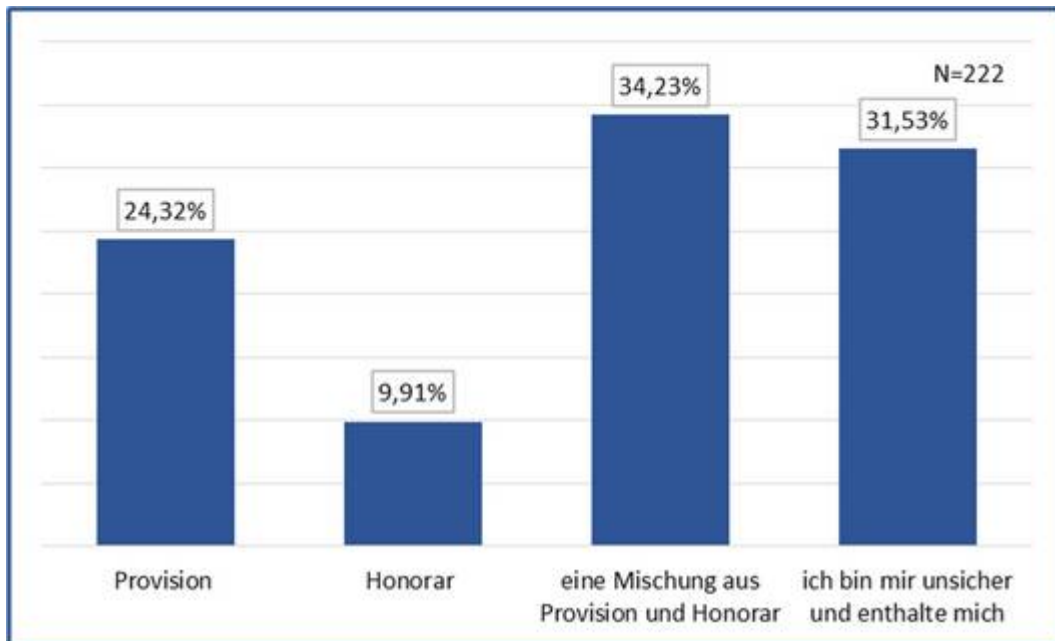
Abbildung 3: Was erwarten Sie von einer Beratung gegen Honorar?



Wie in Abbildung 3 dargestellt, erhoffen sich 63 der 219 Befragten eine individuellere und professionellere Beratung. Eine Beratung ohne Abschluss von Versicherungen, wünschen sich 41 Befragte. Sinkende Beiträge erwarten 24 Befragte. Den Wegfall versteckter Kosten und damit höhere Transparenz erwarten 36 Befragte. Lediglich 22 Befragte befürchten steigende Beratungskosten durch die Honorarberatung.

Abschließend sollten die Teilnehmer das Beratungsmodell bestimmen, welches sie aufgrund ihrer Erfahrungen und ihres Wissens wählen würden. Abbildung 4 zeigt, dass der Großteil, 34,23 Prozent der Befragten, eine Mischung aus Provision und Honorar bevorzugen würde. 24,32 Prozent der Befragten ziehen weiterhin die Beratung gegen Provision vor. Lediglich 9,91 Prozent der Befragten würden eine Honorarberatung bevorzugen. Eine Beratung gegen Provision würde fast ein Viertel der Befragten weiterhin begünstigen.

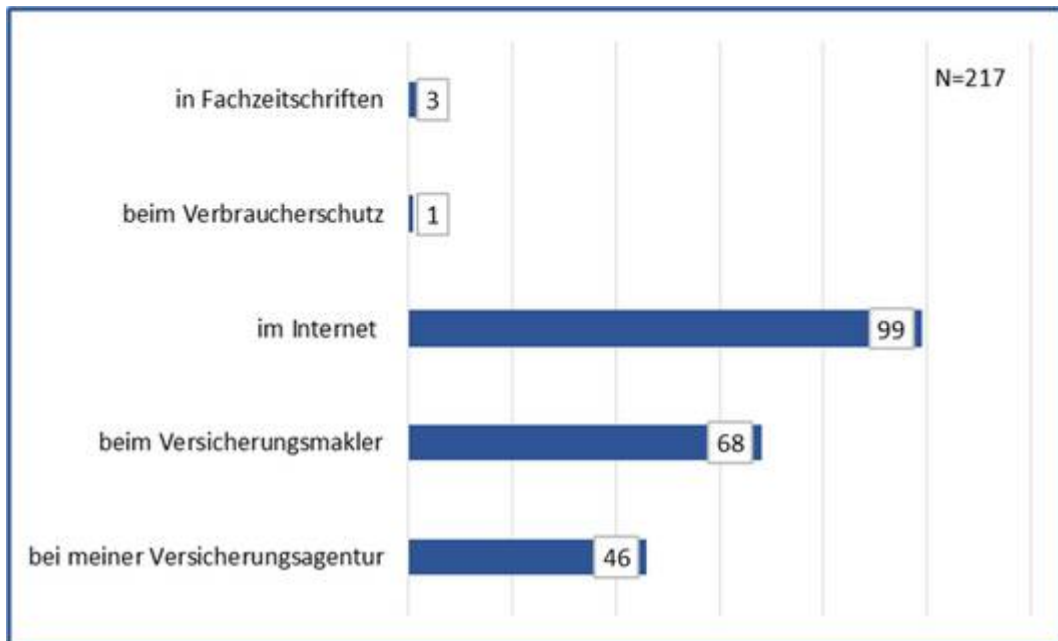
Abbildung 4: Welches Modell würden Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen und Ihres Wissens wählen?



Mit dieser Frage wurden die Themenbereiche Beratung gegen Provision und Honorarberatung abgeschlossen. Weiterhin sollte dem veränderten Verbraucherverhalten nachgegangen werden. Hier sollte im Speziellen die Einstellung der Verbraucher zur Versicherung und deren Nutzung untersucht werden. Wie im Kapitel 2.3 erläutert, verlieren die gebundenen Versicherungsvertreter in den letzten Jahren stetig Marktanteile an die „unabhängigen“ Vermittler. Mit weiteren Fragen in der Umfrage sollte dieser Thematik nachgegangen werden.

Die Informationsbeschaffung zu Versicherungen spielt bei der Entscheidung für eine persönliche Absicherung eine besondere Rolle. Dazu wurden die bevorzugten Informationsquellen zu Versicherungen erfragt. Abbildung 5 stellt dar, dass 99 der 217 Befragten sich am häufigsten im Internet über Versicherungen informieren. Vorwiegend bei ihrem Versicherungsmakler beschaffen sich 68 Befragte Informationen. 46 Befragte holen sich bei ihrer Versicherungsagentur hauptsächlich Auskünfte. Nur drei Befragte erkundigen sich in Fachzeitschriften. Ausschließlich ein Befragter gab den Verbraucherschutz als seine Hauptinformationsquelle an.

Abbildung 5: Wo informieren Sie sich über Versicherungen am häufigsten?



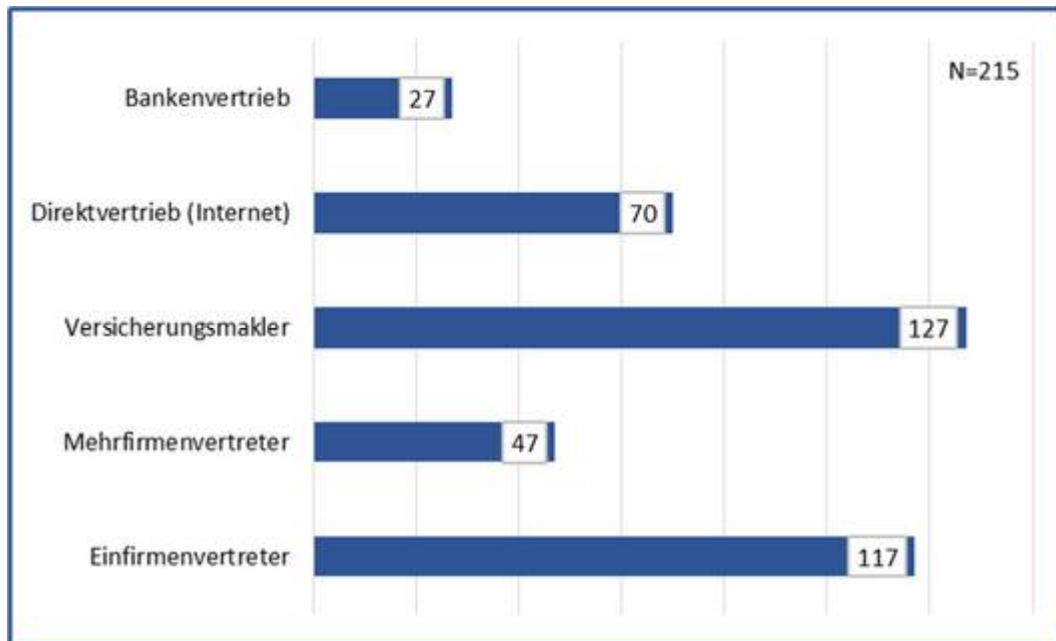
Vergleichbare Studien bestätigen den Trend, sich vorab im Internet zu informieren. In der Studie „Social Trends Versicherungen“ aus dem Jahr 2011 wurde das Internet, sowie Wirtschaftszeitungen und Informationsbroschüren der Versicherungen als wichtige Informationsquelle benannt.²¹⁴ Zu einem ähnlichen Ergebnis kam die Studie „Fondswissen International“. 1.000 Studienteilnehmer bevorzugten das Internet sowie Printmedien. Aber auch Gespräche mit Bank-, Versicherungs- und Finanzberatern zählten zu den Informationsquellen bezüglich Finanzwissen.²¹⁵

Das bisherige Abschlussverhalten bei Versicherungen sollte mit der nachfolgenden Frage (Vgl. Abbildung 6) analysiert werden, Mehrfachnennungen waren grundsätzlich möglich. Von 215 Befragten war der Versicherungsmakler mit 127 Antworten, der am stärksten präferierte Abschlussweg einer Versicherung, dicht gefolgt vom Einfirmenvertreter (Ausschließlichkeitsvertreter) mit 117 Antworten. Der Direktvertrieb mit 70 Antworten an dritter Position. Beim Mehrfirmenvertreter wurde von 47 Befragten bereits der Abschluss einer Versicherung vorgenommen. Bei einer Bank haben 27 Befragte bisher eine Versicherung abgeschlossen.

²¹⁴ Vgl. Tomorrow Focus Media (Hrsg.) (2011): Social Trends Versicherungen. S. 13, Zugriff am 20.06.14 unter http://www.tomorrow-focus-media.de/fileadmin/customer_files/public_files/downloads/studien/TFM_SocialTrends_Versicherungen.pdf.

²¹⁵ Vgl. Axa- Investment Managers (Hrsg.) (2013): Fondswissen International, S. 10.

Abbildung 6: Auf welchen Vertriebswegen haben Sie bereits eine Versicherung abgeschlossen?



Diese Ergebnisse bestätigen die in Kapitel 2.3 dargestellten Veränderungen der Vertriebswege beim Versicherungsabschluss.

Die Kritiken über ausufernde Vergütungen für Versicherungsvermittler reißen nicht ab. Der Erforschung dieser These geht die Frage nach „dem geschätzten Jahreseinkommen des Beraters für Versicherungen“ nach (Vgl. Abbildung 6). 11 der 222 Befragten vermuteten ein Einkommen unter 25.000 Euro. 114 Befragte schätzten das Jahreseinkommen des „Beraters“ zwischen 25.001 Euro bis 50.000 Euro. 77 Befragte hielten ein Jahreseinkommen zwischen 50.001 Euro und 75.000 Euro und 16 Befragte zwischen 75.001 Euro und 100.000 Euro für möglich. Lediglich vier Befragte sahen ein Jahreseinkommen von über 100.000 Euro als realistisch an.

In der Studie „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“ des BVK wurde unter anderem die Einkommenssituation der Versicherungsvermittler analysiert. Die Versicherungsvermittler konnten auf freiwilliger Basis ihre wirtschaftlichen Daten mitteilen. 27,6 Prozent der 438 Vermittler verfügen über ein Jahreseinkommen zwischen 25.000 Euro bis 49.999 Euro.²¹⁶ Damit unterscheidet sich dieser Einkommensbereich deutlich von den Vermutungen der

²¹⁶ Vgl. BVK (Hrsg.) (2013): S. 29f.

Studienteilnehmer. 30,4 Prozent der Versicherungsvermittler erwirtschaften einen Jahresgewinn von bis zu 24.999 Euro.²¹⁷ Dieser niedrige Einkommensbereich ist erheblich stärker vertreten als von den Umfrageteilnehmern geschätzt. 18,3 Prozent der Versicherungsvermittler verfügen über einen Jahresgewinn von über 100.000 Euro.²¹⁸ Die durchschnittlichen Gewinne bei Versicherungsvermittlern liegen bei 64.000 Euro im Jahr.²¹⁹

Der Versicherungsvermittler muss mit den Courtage- bzw. den Provisionseinnahmen (Abschluss- und Bestandscourtage bzw. – Provisionen) sämtliche mit seinem Geschäftsbetrieb anfallenden Kosten decken. Die Teilnehmer sollten „Einschätzungen geben, welche Tätigkeiten durch Zahlung der Provision gedeckt sind“. Die Teilnehmer konnten max. fünf Antworten auswählen.

Abbildung 7: Was denken Sie? Welche Kosten werden durch die Provision gedeckt (Mehrfachnennung möglich - max. 5 Nennungen)?



Abbildung 7 zeigt, dass die Beratung von 197 der 223 Teilnehmer als Haupttätigkeit angesehen wurde. Mit großem Abstand folgten die Vertragsverwaltung mit 117 Nennungen und Kundentermine mit 101 Nennungen. An vorletzter Position fand sich mit 47

²¹⁷ Vgl. BVK (Hrsg.) (2013): S.29f.

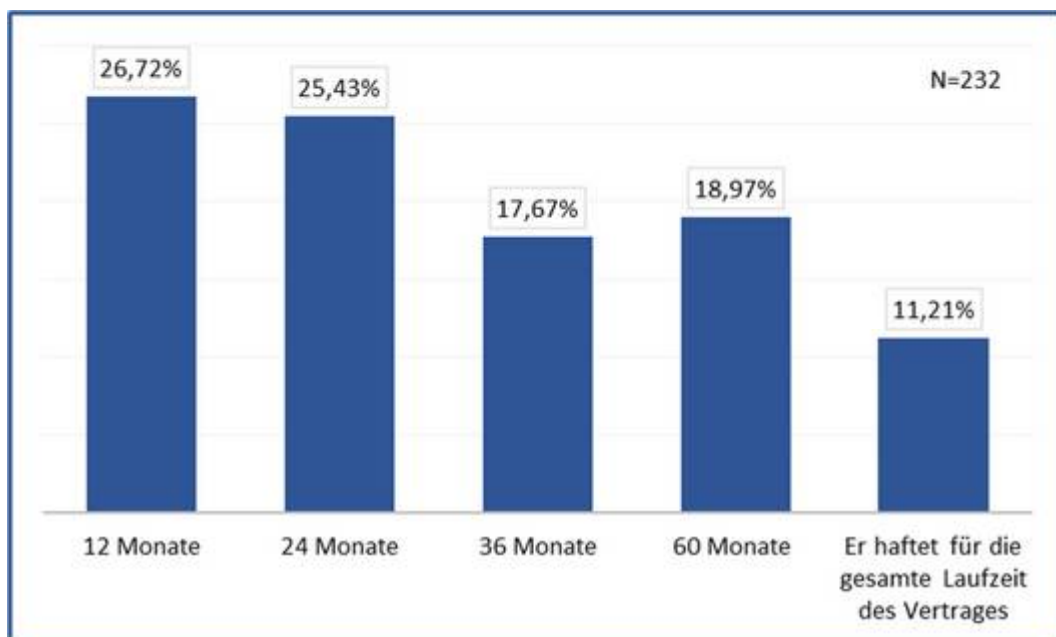
²¹⁸ Vgl. Ebenda.

²¹⁹ Vgl. Ebenda.

Nennungen die für Versicherungsvermittler sehr wichtige Vermögensschadenshaftpflicht wieder. Die Softwarelizenzen standen mit 44 Nennungen an letzter Stelle, diese sind dennoch für den Versicherungsmakler von entscheidender Bedeutung. Die Beratungssoftware wird im Gegensatz zum Ausschließlichkeitsvertreter und Angestellten dem Versicherungsmakler nicht zur Verfügung gestellt.

Der Versicherungsvermittler, egal ob Versicherungsmakler oder Versicherungsvertreter, sieht sich seit Jahren immer längeren Haftungszeiten ausgesetzt. Bereits seit 2008 wurden mit Einführung des neuen VVG die Haftungszeiten im Bereich der Lebensversicherung auf 60 Monate erhöht.²²⁰ Die Vermittlungsvergütung unterliegt dem Schicksalsteilungsgrundsatz.²²¹ Kündigt der Versicherungsnehmer seinen Altersvorsorgevertrag vorzeitig, muss der Versicherungsvermittler Bestandteile der gezahlten Provision zurückzahlen. Die nachfolgende Frage soll den Wissenstand des Verbrauchers zu Haftungszeiten im Bereich der Altersvorsorge erforschen.

Abbildung 8: Beim Abschluss einer Versicherung haftet der Berater für einen bestimmten Zeitraum: Wie lang schätzen Sie den Zeitraum bis der Berater seine Provision verdient hat?

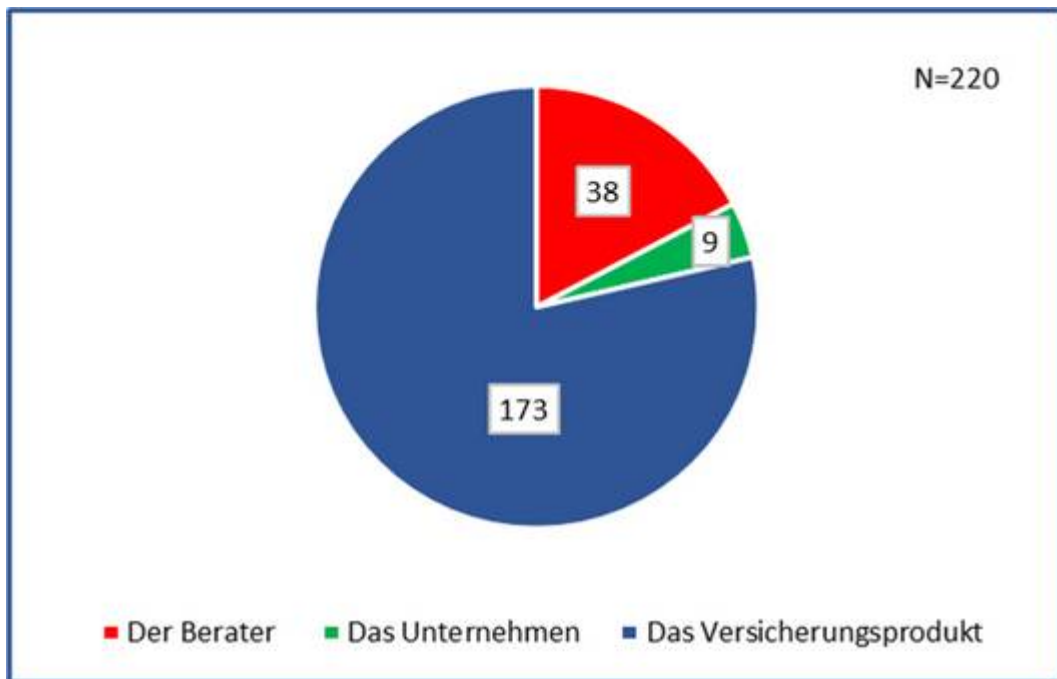


²²⁰ Vgl. § 169 Abs. 3 VVG.

²²¹ Vgl. Enke, Sabine (2013): S. 137.

In den Medien werden die Haftungszeiten des Vermittlers wenig thematisiert. Abbildung 8 belegt, nur 19 Prozent der 232 Befragten schätzen den Haftungszeitraum richtig. Knapp 70 Prozent der Befragten vermuteten den Haftungszeitraum des Vermittlers deutlich kürzer. Einen sich über die gesamte Laufzeit des Vertrages erstreckenden Haftungszeitraum hielten über 11 Prozent der Befragten für wahrscheinlich.

Abbildung 9: Was ist Ihnen beim Abschluss von Versicherungen wichtig?



Mit einer abschließenden Frage sollten die Präferenzen des Verbrauchers zum Abschluss einer Versicherung erforscht werden. In Abbildung 9 ist ersichtlich, dass nur 38 Teilnehmer den Berater als wichtigstes Kriterium ansahen. Für lediglich neun Teilnehmer ist das Versicherungsunternehmen für den Abschluss einer Versicherung entscheidend. Für 173 Teilnehmer ist das Versicherungsprodukt das wichtigste Abschlusskriterium. Das Preis - Leistungsverhältnis muss stimmen, eine gute Beratung muss gewährleistet sein und der Versicherer muss einen guten Ruf haben, bestätigt auch die Studie „Social Trends Versicherungen“.²²²

²²² Vgl. Tomorrow Focus Media (Hrsg.) (2011): S. 11.

5 Schlussbetrachtung

Die provisionsbasierte Versicherungsvermittlung hat nach wie vor die höchsten Marktanteile in Deutschland. In den letzten Jahren lässt sich allerdings eine ausgeprägte Tendenz zur „unabhängigeren“ Versicherungsberatung erkennen. Die schwindende Anzahl der gebundenen Versicherungsvertreter und die sinkenden Marktanteile des Ausschließlichkeitsvertriebes bestätigen diesen Trend. Ungeachtet dessen, werden fast alle Versicherungsvermittler über eine erfolgsabhängige Abschlussvergütung ausschließlich vom Versicherer bezahlt. Die erfolgsabhängige Vergütung und der damit einhergehende Interessenkonflikt des Versicherungsvermittlers stehen seit längeren massiv in der Kritik. Ebenso spielt die Qualität der Versicherungsberatung in den Kritiken einen wesentlichen Bestandteil. Die Bundesregierung hat sich dieser Thematik angenommen. Mit der Honorarberatung soll ein weiterer Abschnitt auf dem Weg zu einer unabhängigeren Versicherungsberatung gefördert werden.

Die Honorarberatung soll den Verbraucherschutz stärken und eine Verbesserung der Beratungsqualität gewährleisten. Im Gegensatz zur Provisionsberatung, erfolgt die Vergütung direkt durch den Verbraucher. In vielen Nachbarländern werden alternative Vergütungsmodelle bereits erfolgreich praktiziert und vom Verbraucher akzeptiert. Verbraucher und Versicherungsvermittler profitieren dabei von den Vorteilen höherer Transparenz und einer objektiveren Produktauswahl. Im Beratungsgespräch steht der Kundenwunsch und nicht die Abschlussvergütung des Versicherungsvermittlers im Fokus.

Im Rahmen einer eigenen Online-Umfrage sollte ein aktuelles Verbraucherbild zu den verschiedenen Vergütungsformen geliefert werden. Zusammenfassend lässt sich folgendes Fazit ziehen: Verbrauchern ist eine Vermittlervergütung beim Versicherungsabschluss bekannt. Sie fühlen sich aber unzureichend über diese Kosten informiert. Die Honorarberatung ist bereits mehr als der Hälfte der Befragten bekannt. Bisher haben sich ungeachtet dessen lediglich 12 Prozent der Befragten gegen Honorar beraten lassen. Beinahe 42 Prozent der Befragten können sich grundsätzlich vorstellen gegen Honorar beraten zu werden. Dennoch sind die Verbraucher aktuell nur bedingt bereit die Vergütung des Versicherungsvermittlers direkt zu übernehmen. Dabei führt im Speziellen die mäßige Zahlungsbereitschaft der Verbraucher zu einer Entscheidung gegen diese unabhängige Beratungsform. Nur knapp zehn Prozent der Befragten würde sich gegenwärtig für eine Honorarberatung entscheiden. Für den Verbraucher erscheinen die in den Versicherungsbeiträgen einkalkulierten, meist wenig transparenten Abschlusskosten derzeit vorteilhafter. Fast 25 Prozent der Befragten möchten sich auch weiterhin gegen Provision beraten lassen. Die hohe Transparenz und Objektivität können den Verbraucher aktuell noch nicht im ausreichenden Maß zu einer Honorarberatung bewegen.

Für mehr als ein Drittel der Befragten wäre eine Mischung aus beiden Vergütungsformen daher eine alternative Lösung. Eine große Unsicherheit wird von nahezu 32 Prozent der Befragten bestätigt, die sich nicht auf ein Beratungsmodell festlegen konnten. Die Zahlungsbereitschaft der Verbraucher, liegt wie in vergleichbaren Studien, deutlich unter den empfohlenen Stundensätzen von Honorarberaterverbänden. 67 Prozent der Befragten bezifferten die Zahlungsbereitschaft für eine Stunde Honorarberatung mit bis zu 50 €. Die Verbraucher wünschen eine individuellere, objektivere und qualifiziertere Beratung, sowie transparentere Abschlusskosten. Das Umfrageergebnis ist nur eine Momentaufnahme, da die Versicherungsbranche schon immer von regelmäßigen Änderungen der politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen geprägt wird.

Die Honorarberatung ist nach Ansicht des Verfassers definitiv eine alternative Beratungs- und Vergütungsform. Im Sinne des Verbrauchers kann eine Beratung nur als unabhängig angesehen werden, wenn diese vom Verbraucher selbst und nicht vom Versicherer vergütet wird. Anderenfalls besteht immer das Risiko, dass die Empfehlung des Versicherungsvermittlers von der Höhe der Abschlussvergütung beeinflusst werden kann. Die Umfrage bestätigt, dass Verbraucher generell zur Honorarberatung bereit sind. Wenngleich in breiten Teilen der Bevölkerung diese noch etabliert werden muss. Dem Verbraucher sind die Vergütungshöhen der Versicherer nur unzureichend bekannt. Ihm fehlen folglich auch Vergleichswerte. Versicherungsvermittler informieren nicht oder nur im geringen Umfang über die Abschlusskosten. Daher wählt der Verbraucher vorzugsweise das „All-Inklusive-Paket“ der „kostenfreien“ Provisionsberatung. Dabei zahlt er gleichermaßen Provisionen, die ihm jedoch nicht offensichtlich sind. Erst bei einer vollständigen Transparenz der Abschlusskosten kann der Verbraucher eine objektive Entscheidung treffen. Grundsätzlich liegt das Problem nicht zwingend in der Vergütungsform, sondern im fehlenden Wissen des Verbrauchers und im fehlenden Vertrauen gegenüber dem Berater. Der Verbraucher muss erkennen, dass eine qualifizierte Versicherungsberatung auch bezahlt werden muss.

Versicherungsvermittler können im Sinne unabhängigerer Beratung und klarer Kosten, den veränderten Kundenwünschen gerecht werden. Es ist zu erwarten, dass Versicherer ihren Einfluss, den Vertrieb bestimmter Versicherungsprodukte durch höhere Abschlussvergütungen zu steuern, verlieren werden. Daher wird zu vermuten sein, dass Versicherer nicht freiwillig und flächendeckend auf Provisionszahlungen zur Vertriebssteuerung verzichten werden.²²³ Die besondere Struktur des Versicherungsvertriebes in

²²³ Vgl. Rauch, Dieter (2011): Honorar statt Provision, München, S. 120.

Deutschland ist somit eine Chance für die Ausschließlichkeit. Denn die Regelungen der Honorarberatung beziehen sich vor allem auf die Versicherungsmakler. Der Versicherungsvertrieb muss sich auf die neuen Anforderungen einstellen und die richtigen Entscheidungen für die Zukunft treffen. Die Honorarberatung wird ihre Befürworter bei beratungsintensiveren Kranken- und Lebensversicherungen haben.

Die Honorarberatung wird die Provisionsberatung auch zukünftig nicht vollständig ersetzen können. Es wäre zu befürchten, dass bei einem vollständigen Vergütungswechsel Verbraucher, die nicht bereit sind eine Beratung direkt zu vergüten, auf wichtigen Versicherungsschutz verzichten. Daher ist ein duales Modell beider Vergütungsmodelle zu empfehlen. Alle Verbraucher müssen die Chance bekommen, auch in Zukunft wichtigen Versicherungsschutz zu erhalten. Die Honorarberatung wird für diejenigen, die eine wirklich unabhängige Beratung wünschen, zweifellos eine alternative Vergütungsform darstellen.

Doch wie werden sich Verbraucher entscheiden, wenn die Transparenz der Abschlusskosten zunimmt und sie den Mehrwert der Honorarberatung erkennen? Dann wird zu erwarten sein, dass die Bereitschaft zur direkten Vergütung steigen wird. Die Honorarberatung wird Marktanteile gewinnen können. Grundsätzlich werden die unentschlossenen Verbraucher und Verbraucher, die eine Mischung aus beiden Vergütungsmodellen favorisieren, den Erfolg der Honorarberatung lenken. Die Politik kann rechtliche Voraussetzungen schaffen. Letztendlich entscheidet der Verbraucher über den Erfolg der Honorarberatung.

Literaturverzeichnis

Monographien

Baier, Manfred; Hillenbrand, Michael (Hrsg.) (2012): Honorarmodelle für Versicherungsvermittler. Der Sprung in die Freiheit, 2. Aufl., Würzburg.

Baumann, Frank; Beenken, Matthias; Sandkühler, Hans-Ludger (2010): Profi-Handbuch Maklermanagement, Freiburg.

Beenken, Matthias (2011): Marktübersicht Provisionen und Courtagen - was die Versicherer ihren Vermittlern zahlen, Ahrensburg.

Beenken, Matthias; Sandkühler, Hans-Ludger (2007): Das neue Versicherungsvermittlergesetz. Die Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie, München.

Bender, Oliver (2013): Die Honorarberatung auf dem Versicherungsmarkt, Erlangen-Nürnberg.

Berens, Holger; Engels, Hans-Peter (Hrsg.) (2011): Wichtige Wirtschaftsgesetze für Bachelor. GebrMG, GeschmMG, PatG, ArbNErfG, MarkenG, RL 2006/114/EG, UWG, GWB, RL 2004/48/EG, KunstUrhG, UrhG, TMG, RL 2000/31/EG, SigG, BDSG, FinDAG, KWG, GwG, EAEG, WpHG, WpÜG, WpPG, InvG, SchG, WG, BörsG, BörsZuIV, ZPO, EGZPO, GVG, InsO, VO EG 44/2001, AVAG, VO EG 1346/2000, 3. Aufl., Herne.

Enke, Sarina (2013): Die Zulässigkeit der Honorarberatung durch den Versicherungsmakler, Frankfurt am Main.

Eyermann, Erich (1997): Gewerbeordnung. Mit Verordnungen. Handwerksordnung. Gaststättengesetz. Gesetz über den Ladenschluss. Preisangabenverordnung. Bundes-Immissionsschutzgesetz. Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz. Umweltauditgesetz. Arbeitsschutzgesetz. Gerätesicherheitsgesetz. Arbeitsstättenverordnung. Gefahrstoffverordnung, 29 Aufl., München.

Goerz, Dietmar; Korn, Oliver; Perschke, Ronald (2009): Honorarberatung. Ihre Möglichkeiten als Versicherungs- und Finanzvermittler, Rechtsstand: November 2009, Münster/Westfalen.

Henssler, Martin (Hrsg.) (2008): Rechtsdienstleistungsgesetz, München.

Koch, Peter (2007): Privatversicherungsrecht. Versicherungsaufsichtsgesetz. Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz. Versicherungsvertragsgesetz. Einführungsgesetz zum VVG. Pflichtversicherungsgesetz. Kraftfahrzeug-Pflichtversicherungsverordnung. Bürgerliches Gesetzbuch (Auszug). Handelsgesetzbuch (Auszug). Gewerbeordnung (Auszug). Versicherungsvermittlungsverordnung. Versicherungssteuergesetz. Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft. Verfahrensordnungen für den Ombudsmann, 12. Aufl., München.

Krauss, Harald (2009): Die Vergütung des Versicherungsmaklers im Rahmen internationaler Entwicklungen, Karlsruhe.

Möller, Hans (1950): Recht und Wirklichkeit der Versicherungsvermittlung, Hamburg.

Nuissl, Ekkehard (2010): Empirisch forschen in der Weiterbildung, Bielefeld.

Rauch, Dieter (2011): Honorar statt Provision. Warum sich Vertrauen in Honorarberatung auszahlt, 1. Aufl., München.

Reiff, Peter (2006): Versicherungsvermittlerrecht im Umbruch, Karlsruhe.

Schallöhr, Knut M. (2014): Informationen aus dem Versicherungs-, Finanz- und Vermögensbereich, 41. Aufl., Berg.

Schiller, Jörg (2010): Ökonomische Aspekte der Entlohnung und Regulierung unabhängiger Versicherungsvermittler, Hohenheim.

Sonnenberg, Marcus (2013): Vertriebskostentransparenz bei Versicherungsprodukten. Eine juristisch-ökonomische Untersuchung unter Berücksichtigung rechtsvergleichender Aspekte, Karlsruhe.

Wagner, Fred (Hrsg.) (2011): Standpunkte - Beiträge renommierter Persönlichkeiten der Versicherungswirtschaft in Leipziger Seminaren (Leipziger Versicherungsseminare, 9), Karlsruhe.

Wagner, Fred (2008): Gabler Lexikon Versicherung, Wiesbaden.

Zinnert, Mario (2004): Recht und Praxis des Versicherungsmaklers, Karlsruhe.

Artikel aus Fachzeitschriften

Beenken, Matthias (2014): Nettopolicen – Falschberatung durch Dumping-Preise?, Versicherungsmagazin, Ausgabe 6/2014, 61. Jahrgang, S. 41-43.

Rieß, Markus (2014): Vertrieb der Zukunft. Zukunft des Vertriebes, Versicherungsjournal Extrablatt, Heft 1/2014, S. 5-9.

Schwintowski, Hans-Peter (2014): Vergütungsmodelle – Anspruch des Maklers auf Nettopolicen, Versicherungsmagazin, Ausgabe 5/2014, 61. Jahrgang, S. 38-39.

Artikel aus Sammelbänden

Wagner, Fred (Hrsg.) (2011): Die Zukunft der Vergütungssysteme im Versicherungsvertrieb – unter besonderer Berücksichtigung der Honorarberatung, in: Wagner, Fred (Hrsg.), Standpunkte - Beiträge renommierter Persönlichkeiten der Versicherungswirtschaft in Leipziger Seminaren (Leipziger Versicherungsseminare, 9), Karlsruhe, S. 113-132.

Internetquellen

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: Statistik Lebensversicherung, Zugriff am 21.06.2014 unter http://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Statistik/Erstversicherer/dl_st_12_erstvu_lv_va.pdf?__blob=publicationFile&v=3.

BGH III ZR 269/06 v. 14.07.2007, Zugriff am 29.06.2014 unter <http://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&nr=40291&pos=0&anz=1>.

BMELV (Hrsg.): Weg frei für die Honorarberatung, Pressemitteilung Nr.176 vom 07.06.2013, Zugriff am 20.06.2014 unter http://www.bmelv.de/Shared_Docs/Pressemitteilungen/2013/176-AI-Weg-frei-fuer-die-Honorarberatung.html.

Brüss, Manfred: Beschwerden gegen Vermittler sinken auf Rekordtief, in: Versicherungsjournal vom 22.05.2014, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/beschwerden-gegen-vermittler-sinken-auf-rekordtief-119010.php>.

Cash.Online (Hrsg.): LV-Reform: GDV für Deckel und zehnjährige Stornohaftung, in: Cash.Online vom 23.06.2014, Zugriff am 30.06.2014 unter <http://www.cash-online.de/versicherungen/2014/lv-reformgesetz-gdv-befuerwortet-deckel-und-zehnjaeh-rige-stornohaftung/193157>.

Cash.Online (Hrsg.): Vermittlerstudie. Fast ein Drittel will Honorarberatung ausbauen, in: Cash.Online vom 07.03.2013, Zugriff am 26.06.2014 unter <http://www.cash-online.de/berater/2013/honorarberatung-vermittlerbarometer/111305>.

Check24: Vergleich private Haftpflichtversicherungen, Zugriff am 23.06.2014 unter https://privathaftpflichtversicherung.check24.de/ch24_google/phv/Result?wp=CH24_V_GOB&cpref=phv&cti=c5ayxluemnu3gx&isEvolution=true.

Cmiel, Thorsten: Film über Mehmet E. Göker: Wie Vertrieb wirklich funktioniert..., Investment-Alternativen vom 08.03.2012, Zugriff am 29.06.2014 unter <http://www.investment-alternativen.de/film-uber-mehmet-goker-wie-vertrieb-wirklich-funktioniert/>.

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (Hrsg.): Statistisches Taschenbuch 2013, 01.08.2013, Zugriff am 26.06.2014 unter <http://www.gdv.de/wp-content/uploads/2013/09/GDV-Statistisches-Taschenbuch-2013.pdf>.

Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente – Honoraranlageberatungsgesetz: ausgegeben am 18.07.2012, Zugriff am 29.06.2014 unter <http://www.gera.ihk.de/linkableblob/gihk24/servicemarken/branchen/dl/Vermittlerregister/downloads/2509362/.7./data/Honoraranlageberatungsgesetz-data.pdf>.

Gesetz zur Novellierung der Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts: ausgegeben am 12.12.2012 Zugriff am 29.06.2014 unter http://www.ihk-arnsberg.de/upload/Finanzanlagenvermittler_Gesetz_12967.pdf.

Gesetz zur Reform des Versicherungsvertragsrechts: ausgegeben am 29.11.2007, Zugriff am 29.06.2014 unter http://www.gdv.de/wp-content/uploads/2007/12/Versicherungsvertragsgesetz_23.11.2007.pdf

Heinz, Michael: Honorarberatung. „Die Idee funktioniert nicht“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 13.11.2012, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/honorarberatung-die-idee-funktioniert-nicht-11959539.html>.

Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln (Hrsg.): Versicherungsvermittlung und -beratung gegen Honorar – Begriffsabgrenzung und Status quo –, Stand: 09.01.2012, Zugriff am 29.06.2014 unter http://www.ivk.uni-koeln.de/fileadmin/wiso_fak/versicherung_institut/documents/Mitteilungen/m1_2012.pdf.

Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln (Hrsg.): Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen im Privatkundengeschäft, Stand: 11.02.2011, Zugriff am 26.06.2014 unter http://www.ivk.uni-koeln.de/fileadmin/wiso_fak/versicherung_institut/documents/Mitteilungen/m_1_2011.pdf.

Iwersen, Sönke: Interner Bericht enthüllt Details der Ergo-Affäre, in: Handelsblatt vom 14.08.2012, Zugriff am 29.06.2014 unter <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/versicherungen/lustreisen-skandal-interner-bericht-enthueellt-details-der-ergo-affaere/6997572.html>.

Kurs-Magazin (Hrsg.): Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Dezember 2002 über Versicherungsvermittlung. Artikel 2 Abs. 3 S. 1, in Kurs-Magazin vom 09.12.2012, Zugriff am 30.06.2014 unter <http://www.kurs-magazin.de/content/dft,588,406878>.

Mertens, Philipp: Wie Skandinavien der Honorarberatung eine Brücke baut: "Nettopremier - ett nytt prissättningsystem*", in: DAS INVESTMENT.COM vom 03.12.2009, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2009/11/19/wie-skandinavien-der-honorarberatung-eine-bruecke-baut-nettopremier-ett-nytt-prissaettningsystem/>.

Michaelis, Stephan: Honorarverträge bei der Beratung von Verbrauchern, Zugriff am 26.06.2014 unter <http://maklerseite.de/expertentipp/artikel/michaelis2.html>.

Spiegel Online (Hrsg.): Verbraucherschutz. Deutsche verlieren Milliarden durch miese Finanzberatung, in: Spiegel Online vom 22.12.2008, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.spiegel.de/wirtschaft/verbraucherschutz-deutsche-verlieren-milliarden-durch-miese-finanzberatung-a-597846.html>.

Rauch, Dieter: Honorarberatung – Erfolgsmodell oder Mauerblümchen?, in: Cash.Online vom 04.10.2013, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.cash-online.de/berater/2013/honorarberatung-9/145405>.

Rieger, Myrto Anna: So wird man fit für die IHK-Sachkundeprüfung, in: Versicherungsjournal vom 28.05.2014, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/so-wird-man-fit-fuer-die-ihk-sachkundepruefung-119042.php>.

Sachwalterurteil - BGH VerR 1985: Zugriff am 30.06.2014 unter http://www.heilbronn.ihk.de/ximages/1396761_sachverwal.pdf.

Seibel, Karsten: Welche Beratung rechnet sich?, in: Welt am Sonntag vom 11.10.2009, Zugriff am 26.06.2014 unter http://www.welt.de/welt_print/finanzen/article4804994/Welche-Beratung-rechnet-sich.html.

Sektorenuntersuchung der EFTA – Behörde: Zugriff am 23.06.2014 unter http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial_services/consultation_paper_17042008_de.pdf.

Statista: Verbraucherzufriedenheit nach Branchen, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/1080/umfrage/verbraucherzufriedenheit-nach-branchen/>.

Verbraucherzentrale Leipzig: Entgelt – Versicherungsberatung, Zugriff am 23.06.2014 unter <https://www.verbraucherzentrale-sachsen.de/link27655A-page2.html>.

Versicherungsjournal (Hrsg.): Immer weniger Beschäftigte in der Versicherungsbranche, in: Versicherungsjournal vom 17.03.2014, Zugriff am 29.06.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/karriere-und-mitarbeiter/immer-weniger-beschaeftigte-in-der-versicherungsbranche-118364.php>.

Versicherungsmagazin (Hrsg.): Unbeliebte Berufe. Der Versicherungsvermittler führt die Hitliste an, in: Versicherungsmagazin vom 31.03.2010, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.versicherungsmagazin.de/Aktuell/Nachrichten/195/14569/Unbeliebte-Berufe-Der-Versicherungsvermittler-fuehrt-die-Hitliste-an.html>.

Wichert, Björn: Immer weniger Versicherungsvermittler, in: Versicherungsjournal vom 03.07.2014, Zugriff am 04.07.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/immer-weniger-versicherungsvermittler-119391.php>.

Wichert, Björn: Die Versicherungszweige mit den meisten Beschwerden, in: Versicherungsjournal vom 03.06.2014, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/die-versicherungszweige-mit-den-meisten-beschwerden-119118.php>.

Wichert, Björn: Beschäftigtenzahl in der Versicherungswirtschaft sinkt weiter, in: Versicherungsjournal vom 08.04.2014, Zugriff am 23.06.2014 unter <http://vjournal.de/-118602>.

Wichert, Björn: Immer weniger Versicherungsvermittler, in: Versicherungsjournal vom 01.07.2013, Zugriff am 03.07.2014 unter <http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/immer-weniger-versicherungsvermittler-115899.php>.

Wirth, Norman: Honorarberatung durch Versicherungsmakler?!, 03.September.2008, Zugriff am 26.06.2014 unter <http://www.wirth-rechtsanwaelte.com/wp-content/uploads/Afw.pdf>.

Studien

Axa-Investment Managers (Hrsg.) (2013): Fondswissen International. Bevölkerungs-repräsentative Studie – Deutschland –, Zugriff am 30.06.2014 unter http://www.dasinvestment.com/fileadmin/user_upload/AKaren/2013_Retail-Studie_DE.pdf.

BVK (Hrsg.) (2013): Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern, Zugriff am 26.06.2014 unter <http://www.bvk.de/system/files/%252Fusr/home/cew/apache/sites/bvk.de/files/BVK%20Studie%20Verg%C3%BCtungswechsel%2016%2010%202013%20final.pdf>.

Habschick, Marco; Evers, Jan (2008): Anforderungen an Finanzvermittler - mehr Qualität, bessere Entscheidung, Studie im Auftrag des BMELV, Zugriff am 30.06.2014 unter <http://www.bmelv.de/cae/servlet/contentblob/379922/publicationFile/21929/StudieFinanzvermittler.pdf>.

Institut für Management- und Wirtschaftsforschung (Hrsg.) (2010): Verbraucherschutz durch Vergütungsmodelle im Finanzvertrieb – Handlungsbedarfe und –optionen-, S. 86f, Zugriff am 30.06.2014 unter http://ir.information-publishing-system.de/dl/1493877/wichtige_ergebnisse_presse2010NL.pdf.

Prof. Weber GmbH (Hrsg.) (2011): Honorarberatung in Deutschland - Ergebnisse einer Umfrage, Zugriff am 26.06.2014 unter http://www.honorarkonzept.de/files/pdf/Weber_Honorarberatung%20in%20Deutschland.pdf.

Rennhak, Carsten; Nufer, Gerd (2007): Das Image der Versicherungsbranche unter an-
gehenden Akademiker - eine empirische Analyse, Zugriff am 30.06.2014 unter
https://publikationen.uni-tuebingen.de/xmlui/bitstream/handle/10900/44043/pdf/07_10_29_WP_2007_06_Image_Versicherungsbranche.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Research Center for Financial Services; Steinbeis-Hochschule Berlin; Sparda Bank
(Hrsg) (2014): Altersvorsorgereport: Deutschland 2014 - Aktuelle Situation und Heraus-
forderungen, Zugriff am 30.06.2014 unter https://www.sparda-bank-hamburg.de/pdf/news/Altersvorsorgereport_2014_Final.pdf.

Tomorrow Focus Media (Hrsg.) (2011): Social Trends Versicherungen. S. 13, Zugriff am
20.06.14 unter http://www.tomorrow-focus-medi-a.de/fileadmin/customer_files/public_files/downloads/studien/TFM_SocialTrends_Versicherungen.pdf.

Anhang

I. Wichtige Gesetzesauszüge

HGB – Handelsgesetzbuch

§ 59 Handlungsgehilfe

Wer in einem Handelsgewerbe zur Leistung kaufmännischer Dienste gegen Entgelt angestellt ist (Handlungsgehilfe), hat, soweit nicht besondere Vereinbarungen über die Art und den Umfang seiner Dienstleistungen oder über die ihm zukommende Vergütung getroffen sind, die dem Ortsgebrauch entsprechenden Dienste zu leisten sowie die dem Ortsgebrauch entsprechende Vergütung zu beanspruchen. In Ermangelung eines Ortsgebrauchs gelten die den Umständen nach angemessenen Leistungen als vereinbart.

§ 84 Handelsvertreter

(1) Handelsvertreter ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer (Unternehmer) Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbständig ist, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann.

§ 87 Handelsvertreter

(1) Der Handelsvertreter hat Anspruch auf Provision für alle während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind oder mit Dritten abgeschlossen werden, die er als Kunden für Geschäfte der gleichen Art geworben hat. Ein Anspruch auf Provision besteht für ihn nicht, wenn und soweit die Provision nach Absatz 3 dem ausgeschiedenen Handelsvertreter zusteht.

§ 87 b Anspruch auf Vergütung

(1) Ist die Höhe der Provision nicht bestimmt, so ist der übliche Satz als vereinbart anzusehen.

(2) Die Provision ist von dem Entgelt zu berechnen, das der Dritte oder der Unternehmer zu leisten hat. Nachlässe bei Barzahlung sind nicht abzuziehen; dasselbe gilt für Nebenkosten, namentlich für Fracht, Verpackung, Zoll, Steuern, es sei denn, daß die Nebenkosten dem Dritten besonders in Rechnung gestellt sind.

§ 99 Maklerlohn

Ist unter den Parteien nichts darüber vereinbart, wer den Maklerlohn bezahlen soll, so ist er in Ermangelung eines abweichenden Ortsgebrauchs von jeder Partei zur Hälfte zu entrichten.

GewO – Gewerbeordnung

§ 34 d Versicherungsvermittler

(1) Wer gewerbsmäßig als Versicherungsmakler oder als Versicherungsvertreter den Abschluss von Versicherungsverträgen vermitteln will (Versicherungsvermittler), bedarf der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Die Erlaubnis kann inhaltlich beschränkt und mit Auflagen verbunden werden, soweit dies zum Schutze der Allgemeinheit oder der Versicherungsnehmer erforderlich ist; unter denselben Voraussetzungen sind auch die nachträgliche Aufnahme, Änderung und Ergänzung von Auflagen zulässig. In der Erlaubnis ist anzugeben, ob sie einem Versicherungsmakler oder einem Versicherungsvertreter erteilt wird. Die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis beinhaltet die Befugnis, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten; diese Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen in den Fällen, in denen der Versicherungsmakler das Unternehmen berät. Bei der Wahrnehmung der Aufgaben nach den Sätzen 1 und 2 unterliegt die Industrie- und Handelskammer der Aufsicht der obersten Landesbehörde.

(2) Die Erlaubnis ist zu versagen, wenn

1. Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass der Antragsteller die für den Gewerbebetrieb erforderliche Zuverlässigkeit nicht besitzt; die erforderliche Zuverlässigkeit besitzt in der Regel nicht, wer in den letzten fünf Jahren vor Stellung des Antrages wegen eines Verbrechens oder wegen Diebstahls, Unterschlagung, Erpressung, Betrug, Untreue, Geldwäsche, Urkundenfälschung, Hehlerei, Wuchers oder einer Insolvenzstraftat rechtskräftig verurteilt worden ist,

2. der Antragsteller in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt; dies ist in der Regel der Fall, wenn über das Vermögen des Antragstellers das Insolvenzverfahren eröffnet worden oder er in das vom Vollstreckungsgericht zu führende Verzeichnis (§ 26 Abs. 2 der Insolvenzordnung, § 882b der Zivilprozessordnung) eingetragen ist,

3. der Antragsteller den Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung nicht erbringen kann oder

4. der Antragsteller nicht durch eine vor der Industrie- und Handelskammer erfolgreich abgelegte Prüfung nachweist, dass er die für die Versicherungsvermittlung notwendige Sachkunde über die versicherungsfachlichen, insbesondere hinsichtlich Bedarf, Angebotsformen und Leistungsumfang, und rechtlichen Grundlagen sowie die Kundenberatung besitzt; es ist ausreichend, wenn der Nachweis durch eine angemessene Zahl von beim Antragsteller beschäftigten natürlichen Personen erbracht wird, denen die Aufsicht über die unmittelbar mit der Vermittlung von Versicherungen befassten Personen übertragen ist und die den Antragsteller vertreten dürfen.

(3) Auf Antrag hat die nach Absatz 1 zuständige Behörde einen Gewerbetreibenden, der die Versicherung als Ergänzung der im Rahmen seiner Haupttätigkeit gelieferten Waren oder Dienstleistungen vermittelt, von der Erlaubnispflicht nach Absatz 1 zu befreien, wenn er nachweisen kann, dass

1. er seine Tätigkeit als Versicherungsvermittler unmittelbar im Auftrag eines oder mehrerer Versicherungsvermittler, die Inhaber einer Erlaubnis nach Absatz 1 sind, oder eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen ausübt,

2. für ihn eine Berufshaftpflichtversicherung nach Maßgabe des Absatzes 2 Nr. 3 besteht und

3. er zuverlässig sowie angemessen qualifiziert ist und nicht in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt; als Nachweis hierfür ist eine Erklärung der in Nummer 1 bezeichneten Auftraggeber ausreichend, mit dem Inhalt, dass sie sich verpflichten, die Anforderungen entsprechend § 80 Abs. 2 des Versicherungsaufsichtsgesetzes zu beachten und die für die Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation des Antragstellers sicherzustellen, und dass ihnen derzeit nichts Gegenteiliges bekannt ist.

Absatz 1 Satz 2 gilt entsprechend.

(4) Keiner Erlaubnis bedarf ein Versicherungsvermittler nach Absatz 1 Satz 1, wenn

1. er seine Tätigkeit als Versicherungsvermittler ausschließlich im Auftrag eines oder, wenn die Versicherungsprodukte nicht in Konkurrenz stehen, mehrerer im Inland zum Geschäftsbetrieb befugten Versicherungsunternehmen ausübt und

2. durch das oder die Versicherungsunternehmen für ihn die uneingeschränkte Haftung aus seiner Vermittlertätigkeit übernommen wird.

(5) Keiner Erlaubnis bedarf ein Versicherungsvermittler nach Absatz 1 Satz 1, wenn er in einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union oder in einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum niedergelassen ist und die Eintragung in ein Register nach Artikel 3 der Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Dezember 2002 über Versicherungsvermittlung (ABl. EG 2003 Nr. L 9 S. 3) nachweisen kann.

§ 34 e Versicherungsberater

(1) Wer gewerbsmäßig Dritte über Versicherungen beraten will, ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder von ihm in anderer Weise abhängig zu sein (Versicherungsberater), bedarf der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Die Erlaubnis kann inhaltlich beschränkt und mit Auflagen verbunden werden, soweit dies zum Schutze der Allgemeinheit oder der Versicherungsnehmer erforderlich ist; unter denselben Voraussetzungen ist auch die nachträgliche Aufnahme, Änderung und Ergänzung von Auflagen zulässig. Die Erlaubnis beinhaltet die Befugnis, Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsvertrag im Versicherungsfall rechtlich zu beraten und gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich zu vertreten. Bei der Wahrnehmung ihrer Aufgaben nach den Sätzen 1 und 2 unterliegt die Industrie- und Handelskammer der Aufsicht der obersten Landesbehörde.

(3) Versicherungsberater dürfen keine Provision von Versicherungsunternehmen entgegennehmen.

§ 156 Übergangsregelungen

(1) Gewerbetreibende, die vor dem 1. Januar 2007 Versicherungen im Sinne des § 34d Abs. 1 vermittelt haben, bedürfen bis zum 1. Januar 2009 keiner Erlaubnis.

RDG – Rechtsdienstleistungsgesetz

§ 5 Rechtsdienstleistungen im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit

(1) Erlaubt sind Rechtsdienstleistungen im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit, wenn sie als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören. Ob eine Nebenleistung vorliegt, ist nach ihrem Inhalt, Umfang und sachlichen Zusammenhang mit der Haupttätigkeit unter Berücksichtigung der Rechtskenntnisse zu beurteilen, die für die Haupttätigkeit erforderlich sind.

(2) Als erlaubte Nebenleistungen gelten Rechtsdienstleistungen, die im Zusammenhang mit einer der folgenden Tätigkeiten erbracht werden:

1. Testamentsvollstreckung,

2. Haus- und Wohnungsverwaltung,

3. Fördermittelberatung.

VAG - Versicherungsaufsichtsgesetz

§ 80 Abs. 5

Die Versicherungsunternehmen müssen sicherstellen, dass zumindest im Falle der Kündigung eines Vertrages durch den Versicherungsnehmer, wenn es sich nicht um eine Kündigung gemäß § 205 Absatz 2 des Versicherungsvertragsgesetzes handelt, oder im Falle des Ruhendstellens der Leistungen gemäß § 193 Absatz 6 Satz 2 des Versicherungsvertragsgesetzes oder einer Prämienfreistellung gemäß § 165 Absatz 1 des Versicherungsvertragsgesetzes in den ersten fünf Jahren nach Vertragsschluss der Versicherungsvermittler die für die Vermittlung eines Vertrages der substitutiven Krankenversicherung oder der Lebensversicherung angefallene Provision nur bis zu der Höhe einbehält, wie diese nicht höher ist als der Betrag, der bei gleichmäßiger Verteilung der Provision über die ersten fünf Jahre seit Vertragsschluss bis zum Zeitpunkt der Beendigung, des Ruhendstellens oder der Prämienfreistellung angefallen wäre. Ist die vereinbarte Prämienzahlungsdauer kürzer als fünf Jahre, so kann diese zugrunde gelegt werden. Eine entgegenstehende vertragliche Vereinbarung zwischen dem Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvermittler ist unwirksam.

§ 81 Abs. 3 S. 1

Das Bundesministerium der Finanzen wird ermächtigt, durch Rechtsverordnung, die nicht der Zustimmung des Bundesrates bedarf, allgemein oder für einzelne Versicherungszweige den Versicherungsunternehmen und Vermittlern von Versicherungsverträgen zu untersagen, dem Versicherungsnehmer in irgendeiner Form Sondervergütungen

zu gewähren; ebenso kann es allgemein oder für einzelne Versicherungszweige den Versicherungsunternehmen untersagen, Begünstigungsverträge abzuschließen und zu verlängern.

VersVermV - Versicherungsvermittlerverordnung

§ 1 Grundsatz

(4) Personen, die seit dem 31. August 2000 selbständig oder unselbständig ununterbrochen als Versicherungsvermittler oder als Versicherungsberater tätig waren, bedürfen keiner Sachkundeprüfung.

§ 11 Information des Versicherungsnehmers

(1) Der Gewerbetreibende hat dem Versicherungsnehmer beim ersten Geschäftskontakt folgende Angaben klar und verständlich in Textform mitzuteilen:

3. ob er

a) als Versicherungsmakler mit einer Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 der Gewerbeordnung,

b) als Versicherungsvertreter

aa) mit einer Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 der Gewerbeordnung,

bb) nach § 34d Abs. 4 der Gewerbeordnung als gebundener Versicherungsvertreter,

cc) mit Erlaubnisbefreiung nach § 34d Abs. 3 der Gewerbeordnung als produktakzessorischer Versicherungsvertreter oder

c) als Versicherungsberater mit Erlaubnis nach § 34e Abs. 1 der Gewerbeordnung

bei der zuständigen Behörde gemeldet und in das Register nach § 34d Abs. 7 der Gewerbeordnung eingetragen ist und wie sich diese Eintragung überprüfen lässt,

e) VVG – Versicherungsvertragsgesetz

§ 7 Information des Versicherungsnehmers

(2) Das Bundesministerium der Justiz wird ermächtigt, im Einvernehmen mit dem Bundesministerium der Finanzen und im Benehmen mit dem Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz durch Rechtsverordnung ohne Zustimmung des Bundesrates zum Zweck einer umfassenden Information des Versicherungsnehmers festzulegen,

1. welche Einzelheiten des Vertrags, insbesondere zum Versicherer, zur angebotenen Leistung und zu den Allgemeinen Versicherungsbedingungen sowie zum Bestehen eines Widerrufsrechts, dem Versicherungsnehmer mitzuteilen sind,

2. welche weiteren Informationen dem Versicherungsnehmer bei der Lebensversicherung, insbesondere über die zu erwartenden Leistungen, ihre Ermittlung und Berechnung, über eine Modellrechnung sowie über die Abschluss- und Vertriebskosten, soweit eine Verrechnung mit Prämien erfolgt, und über sonstige Kosten mitzuteilen sind,

3. welche weiteren Informationen bei der Krankenversicherung, insbesondere über die Prämienentwicklung und -gestaltung sowie die Abschluss- und Vertriebskosten, mitzuteilen sind,

4. was dem Versicherungsnehmer mitzuteilen ist, wenn der Versicherer mit ihm telefonisch Kontakt aufgenommen hat und

5. in welcher Art und Weise die Informationen zu erteilen sind.

§ 59 Begriffsbestimmungen

(1) Versicherungsvermittler im Sinn dieses Gesetzes sind Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler.

(2) Versicherungsvertreter im Sinn dieses Gesetzes ist, wer von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.

(3) Versicherungsmakler im Sinn dieses Gesetzes ist, wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein. Als Versicherungsmakler gilt, wer gegenüber dem Versicherungsnehmer den Anschein erweckt, er erbringe seine Leistungen als Versicherungsmakler nach Satz 1.

(4) Versicherungsberater im Sinn dieses Gesetzes ist, wer gewerbsmäßig Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall berät oder gegenüber dem Versicherer außergerichtlich vertritt, ohne von einem Versicherer einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein.

§ 169 Abs. 3 Rückkaufswert

(3) Der Rückkaufswert ist das nach anerkannten Regeln der Versicherungsmathematik mit den Rechnungsgrundlagen der Prämienkalkulation zum Schluss der laufenden Versicherungsperiode berechnete Deckungskapital der Versicherung, bei einer Kündigung des Versicherungsverhältnisses jedoch mindestens der Betrag des Deckungskapitals, das sich bei gleichmäßiger Verteilung der angesetzten Abschluss- und Vertriebskosten auf die ersten fünf Vertragsjahre ergibt; die aufsichtsrechtlichen Regelungen über Höchstzillmersätze bleiben unberührt. Der Rückkaufswert und das Ausmaß, in dem er garantiert ist, sind dem Versicherungsnehmer vor Abgabe von dessen Vertragserklärung mitzuteilen; das Nähere regelt die Rechtsverordnung nach § 7 Abs. 2. Hat der Versicherer seinen Sitz in einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union oder einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum, kann er für die Berechnung des Rückkaufswertes an Stelle des Deckungskapitals den in diesem Staat vergleichbaren anderen Bezugswert zu Grunde legen.

II. Umfrage

Fragebogen

Bereitschaft zur Honorarberatung in der Versicherung

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank, dass Sie den Weg zu uns gefunden haben. Ziel dieser Umfrage ist, ehrliche und tatsächliche Informationen von unseren Kunden, Freunden, Bekannten, Kollegen und Interessierten zu erhalten. Ihre zahlreichen Antworten sind entscheidend für eine gute Datenbasis und eine erfolgreiche Studienarbeit.

Die Umfrage dauert maximal 10 Minuten und gliedert sich in zwei Themenbereiche.

1. Fragen zur Beratung und Vermittlung von Produkten gegen Provision und Honorar
2. Statistische Fragen

Bitte nehmen Sie sich diese Zeit und unterstützen Sie uns zahlreich.

Ihre Daten werden natürlich anonym erhoben und nur für statistische Zwecke verwendet.

Vielen Dank für Ihre Teilnahme sagen Karsten Pech und Thomas Krosse

Begriffserklärung "Provision": Der Versicherungsvertreter/ Versicherungsmakler erhält vom Versicherungsunternehmen eine Vermittlungsgebühr (Provision) für die Vermittlung von neuen Versicherungsverträgen.

1. Ist Ihnen bekannt, dass bei Abschluss einer Versicherung eine Vermittlungsprovision gezahlt wird (auch ohne genannte Erläuterung)?

- Ja
 Nein

2. Fühlen Sie sich ausreichend über gezahlte Provisionen bei Vertragsabschlüssen informiert?

- Ja
 Nein

Bereitschaft zur Honorarberatung in der Versicherung

3. Wie hoch schätzen Sie den Provisionssatz von Ihrem Versicherungsbeitrag, den Ihr Berater im Bereich der Sachversicherungen (Kfz, Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude, Unfall) erhält?

- bis 10 %
 11 % bis 20 %
 21 % bis 30 %
 31 % bis 40 %
 41 % bis 50 %

4. Beim Abschluss einer Altersvorsorge haftet Ihr Berater für einen bestimmten Zeitraum: Wie lang schätzen Sie den Zeitraum, bis der Berater seine Provision verdient hat?

- 12 Monate
 24 Monate
 36 Monate
 60 Monate
 Er haftet für die gesamte Laufzeit des Vertrages

5. Was denken Sie? Welche Kosten werden durch die Provision gedeckt (Mehrfachnennung möglich - max. 5 Nennungen)?

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Beratungsleistung | <input type="checkbox"/> Vertragsverwaltung | <input type="checkbox"/> Ausbildungs- und Weiterbildungskosten |
| <input type="checkbox"/> Büromiete | <input type="checkbox"/> Vertragsüberprüfung | <input type="checkbox"/> Überprüfung von Versicherungsverträgen (Policen) |
| <input type="checkbox"/> Unterstützung im Schadensfall | <input type="checkbox"/> Vertragsänderungen | <input type="checkbox"/> Termine beim Kunden |
| <input type="checkbox"/> Mitarbeiter | <input type="checkbox"/> Softwarelizenzen | <input type="checkbox"/> Werbekosten |
| <input type="checkbox"/> Krankenversicherung des Beraters | <input type="checkbox"/> Vermögensschadenhaftpflicht | <input type="checkbox"/> Portokosten |

Sonstiges (bitte angeben)

Begriffserklärung "Honorarberatung": Eine Beratung in Finanz- und Vermögensfragen, bei welcher der Berater keine Provisionen vom Versicherungsunternehmen erhält, sondern stattdessen eine Vergütung (Honorar) vom Kunden.

Bereitschaft zur Honorarberatung in der Versicherung
	
6. Ist Ihnen der Begriff Honorarberatung bereits bekannt (auch ohne genannte Erläuterung)?	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
<hr/>	
7. Sind Sie bereits gegen Honorar zu Versicherungen beraten worden?	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
<hr/>	
8. Sind Sie mit der Beratung gegen Honorar zufrieden gewesen?	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
<hr/>	
9. Können Sie sich vorstellen in Zukunft eine Beratung gegen Honorar in Anspruch zu nehmen?	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
<hr/>	
10. Was wären Sie bereit für eine Honorar-Beratungsstunde zu zahlen?	<input type="radio"/> bis 50 € <input type="radio"/> 51 € bis 75 € <input type="radio"/> 76 € bis 100 € <input type="radio"/> 101 € bis 150 € <input type="radio"/> über 150 € Sonstiges (bitte angeben) <input type="text"/>
<hr/>	

**Bereitschaft zur Honorarberatung in der Versicherung
****11. Was erwarten Sie von einer Beratung gegen Honorar?**

- keine versteckten Kosten.
- Die Beratung wird teurer.
- Beratung auch ohne Abschluss von Versicherungen.
- Die Versicherungsbeiträge sinken.
- Die Beratung wird individueller und professioneller.
- hohe Qualifikation meines Versicherungsberaters.

12. Wie hoch schätzen Sie das Jahres- Einkommen eines (Ihres) Beraters für Versicherungen (dazu zählen: Vermittler, Makler, Angestellter, Honorarberater)?

- bis 25.000 €
- 25.001 € bis 50.000 €
- 50.001 € bis 75.000 €
- 75.001 € bis 100.000 €
- über 100.000 €

13. Welches Modell würden Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen und Ihres Wissens wählen?

- Provision
- Honorar
- eine Mischung aus Provision und Honorar
- Ich bin mir unsicher und enthalte mich.

statistische Angaben**14. Welches Geschlecht haben Sie?**

- weiblich
- männlich

statistische Angaben

**Bereitschaft zur Honorarberatung in der Versicherung
****15. Wie alt sind Sie?**

- 18 - 25
- 26 - 40
- 41 - 55
- über 55

statistische Angaben**16. Welchen Schulabschluss haben Sie? Bitte nennen Sie den höchsten Grad Ihrer Ausbildung.**

- Hauptschule
- Realschule
- Abitur
- Abgeschlossene Ausbildung
- Abgeschlossenes Studium

Sonstiges (bitte angeben)

statistische Angaben**17. Welcher Berufsgruppe gehören Sie an?**

- Schüler/ Student
- Angestellter
- Beamter/ öffentlicher Dienst
- selbständig
- erwerbslos
- Rentner

statistische Angaben**18. Wie hoch ist Ihr monatliches Netto-Einkommen?**

- bis 1000 €
- 1001 € bis 1500 €
- 1501 € bis 2000 €
- 2001 € bis 2500 €
- über 2500 €

**Bereitschaft zur Honorarberatung in der Versicherung
****statistische Angaben****19. Auf welchen Vertriebswegen haben Sie bereits eine Versicherung abgeschlossen?**

- Einfirmenvertreter
 Mehrfachvertreter
 Versicherungsmakler
 Direktvertrieb (Internet)
 Bankenvertrieb

Sonstiges (bitte angeben)

statistische Angaben**20. Wo informieren Sie sich über Versicherungen am häufigsten?**

- bei meiner Versicherungsagentur
 beim Versicherungsmakler
 im Internet
 beim Verbraucherschutz
 in Fachzeitschriften

Sonstiges (bitte angeben)

statistische Angaben**21. Was ist Ihnen beim Abschluss von Versicherungen wichtig?**

- der Berater
 das Unternehmen
 das Versicherungsprodukt

Vielen Dank für Ihre Teilnahme und denken Sie an Ihre GEWINNCHANCE (siehe Anschreiben).

Auswertung

Frage 1	Ist Ihnen bekannt, dass bei Abschluss einer Versicherung eine Vermittlungsprovision gezahlt wird?	
N= 238	Ja	225
	Nein	13
Frage 2	Fühlen Sie sich ausreichend über gezahlte Provisionen bei Vertragsabschlüssen informiert?	
N= 235	Ja	35
	Nein	200
Frage 3	Wie hoch schätzen Sie den Provisionssatz von Ihrem Versicherungsbeitrag, den Ihr Berater im Bereich der Sachversicherungen (Kfz, Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude, Unfall) erhält?	
N=233	bis 10 %	87
	11 % bis 20 %	101
	21 % bis 30 %	35
	31 % bis 40 %	6
	41 % bis 50 %	4
Frage 4	Beim Abschluss einer Versicherung haftet Ihr Berater für einen bestimmten Zeitraum: Wie lang schätzen Sie den Zeitraum, bis der Berater seine Provision verdient hat?	
N=232	12 Monate	62
	24 Monate	59
	36 Monate	41
	60 Monate	44
	Er haftet für die gesamte Laufzeit des Vertrages	26
Frage 5	Was denken Sie? Welche Kosten werden durch die Provision gedeckt (Mehrfachnennung möglich - max. 5 Nennungen)?	
N=233	Beratungsleistung	197
	Büromiete	95
	Unterstützung im Schadensfall	67
	Mitarbeiter	80
	Krankenversicherung des Berater	55
	Vertragsverwaltung	117
	Vertragsüberprüfung	89
	Vertragsänderung	80
	Softwarelizenzen	44
	Vermögensschadenhaftpflicht	47
	Ausbildungs- und Weiterbildungskosten	59
	Überprüfung von Versicherungsverträgen	78
	Termine beim Kunden	101
	Werbekosten	76
Portokosten	57	
Frage 6	Ist Ihnen der Begriff Honorarberatung bereits bekannt (auch ohne genannte Erläuterung)?	
N=223	Ja	128
	Nein	95
Frage 7	Sind Sie bereits gegen Honorar zu Versicherungen beraten wurden?	
N=130	Ja	16
	Nein	114

Frage 8	Sind Sie mit der Beratung gegen Honorar zufrieden gewesen?	
N=16	Ja	14
	Nein	2
Frage 9	Können Sie sich vorstellen in Zukunft eine Beratung gegen Honorar in Anspruch zu nehmen?	
N=224	Ja	94
	Nein	130
Frage 10	Was wären Sie bereit für eine Honorar-Beratungsstunde zu zahlen?	
N=161	bis 50 €	109
	51 € bis 75 €	31
	76 € bis 100 €	17
	101 € bis 150 €	3
	über 150 €	1
Frage 11	Was erwarten Sie von einer Beratung gegen Honorar?	
N=219	Keine versteckten Kosten.	36
	Die Beratung wird teurer.	22
	Beratung auch ohne Abschluss von Versicherungen.	41
	Die Versicherungsbeiträge sinken.	24
	Die Beratung wird individueller und professioneller.	63
	Hohe Qualifikation meines Versicherungsberaters.	33
Frage 12	Wie hoch schätzen Sie das Jahreseinkommen eines (Ihres) Beraters für Versicherungen (dazu zählen: Vermittler, Makler, Angestellter, Honorarberater)?	
N=222	bis 25.000 €	11
	25.001 € bis 50.000 €	114
	50.001 € bis 75.000 €	77
	75.000 € bis 100.000 €	16
	über 100.000 €	4
Frage 13	Welches Modell würden Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen und Ihres Wissens wählen?	
N=222	Provision	54
	Honorar	22
	eine Mischung aus Provision und Honorar	76
	ich bin mir unsicher und enthalte mich	70
Frage 14	Welches Geschlecht haben Sie?	
N=222	Weiblich	76
	Männlich	146
Frage 15	Wie alt sind Sie?	
N=222	18 - 25 Jahre	19
	26 - 40 Jahre	155
	41 - 55 Jahre	37
	über 55 Jahre	11
Frage 16	Welchen Schulabschluss haben Sie? Bitte nennen Sie den höchsten Grad Ihrer Ausbildung.	
N=220	Hauptschule	1
	Realschule	15
	Abitur	34
	Abgeschlossene Ausbildung	43
	Abgeschlossenes Studium	127

Frage 17	Welcher Berufsgruppe gehören Sie an?	
N=220	Schüler/ Student	7
	Angestellter	108
	Beamter/ Öffentlicher Dienst	57
	Selbstständig	42
	Erwerbslos	3
	Rentner	3
Frage 18	Wie hoch ist Ihr monatliches Nettoeinkommen?	
N=212	bis 1.000 €	11
	1.001 € bis 1.500 €	35
	1.501 € bis 2.000 €	60
	2.001 € bis 2.500 €	47
	über 2.500 €	55
Frage 19	Auf welchen Vertriebswegen haben Sie bereits eine Versicherung abgeschlossen (Mehrfachnennungen möglich)?	
N=215	Einfirmenvertreter	117
	Mehrfirmenvertreter	47
	Versicherungsmakler	127
	Direktvertrieb (Internet)	70
	Bankenvertrieb	27
Frage 20	Wo informieren Sie sich über Versicherungen am häufigsten?	
N=217	bei meiner Versicherungsagentur	46
	beim Versicherungsmakler	68
	im Internet	99
	beim Verbraucherschutz	1
	in Fachzeitschriften	3
Frage 21	Was ist Ihnen beim Abschluss von Versicherungen wichtig?	
N=220	Der Berater	38
	Das Unternehmen	9
	Das Versicherungsprodukt	173

Eigenständigkeitserklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und nur unter Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe. Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus Quellen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Diese Arbeit wurde in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt.

Leipzig,

Ort, Datum

Vorname Nachname