

## Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	I
Abkürzungsverzeichnis .....	IV
Abbildungsverzeichnis .....	VII
Tabellenverzeichnis .....	VIII
1 Einleitung.....	2
1.1 Problemstellung.....	2
1.2 Aufbau und Ziel der Arbeit.....	3
2 Die neuen Gesetze im Überblick.....	3
2.1 EU-Vermittlerrichtlinie.....	3
2.2 Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) .....	5
2.3 Reform des Versicherungsvertragsgesetzes.....	6
3 Vermittlerstruktur in Deutschland.....	7
3.1 Versicherungsbranche.....	7
3.2 Bank- und Finanzdienstleistungsbranche.....	8
3.3 Umsatzerlöse Allfinanzunternehmen und Maklerpools.....	9
3.4 Vermittlertypen .....	10
3.4.1 Versicherungsvermittler .....	11
3.4.1.1 Versicherungsvertreter .....	11
3.4.1.2 Versicherungsmakler.....	12
3.4.1.3 Zuordnung der Vermittlertypen in der Praxis.....	12
3.4.2 Versicherungsberater.....	14
4 Vergütungssysteme in Deutschland.....	14
4.1 Historische Entwicklung.....	14
4.1.1 Der Makler und die Courtage .....	15
4.1.2 Der Vertreter und die Provision.....	16
4.2 (Abschluss-) Kosten .....	17
4.2.1 Abschlusskosten bei einer Lebensversicherung .....	17
4.2.2 Vergütungshöhe bei verschiedenen Produkten .....	19
4.2.3 Kosten auf der Vermittlerebene .....	20
4.2.4 Kritik am derzeitigen Abschlusskostensystem .....	21
4.2.5 Kostentransparenz durch Gesetzgebung.....	25

4.2.5.1	Neue Informationspflichten (VVG-InfoV) .....	25
4.2.5.1.1	Kritik.....	26
4.2.5.1.2	Alternative .....	30
4.2.5.2	Kick-backs (MiFID) .....	31
5	Honorarberatung.....	32
5.1	Definition.....	32
5.2	Notwendigkeit.....	32
5.3	Rechtliche Zulässigkeit.....	35
5.3.1	Honorarberatung im Versicherungswesen .....	36
5.3.1.1	Grundsätze des BAV (BaFin) .....	36
5.3.1.2	Zulässige Honorarvereinbarungen .....	37
5.3.2	Honorarberatung bei sonstigen Finanzinstrumenten.....	40
5.4	Vergütung auf Honorarbasis.....	40
5.4.1	Modelle der Preisgestaltung.....	41
5.4.1.1	Stundensatz-Modell .....	42
5.4.1.2	Vermittlungs-Modell.....	43
5.4.1.3	Performance-Modell.....	43
5.4.1.4	Volumen-Modell .....	44
5.4.1.5	Flat-Fee-Modell .....	46
5.4.1.6	Mischformen.....	46
5.4.1.7	Zusammenfassung.....	47
5.4.2	Zahlungsbereitschaft der Kunden .....	48
5.4.2.1	Diverse Studien .....	49
5.4.2.2	Studien der psychonomics AG .....	51
5.5	Abschlusskostenfreie Tarife.....	53
5.6	Steuerliche Absetzbarkeit.....	55
5.7	Anbieter von Honorarberatung .....	56
5.7.1	Business to Business.....	56
5.7.2	Business to Customer .....	58
5.8	Grenzen der Honorarberatung.....	60
6	Internationale Betrachtung.....	62
6.1	Großbritannien.....	62
6.2	Europa/ Amerika.....	66

7 Zusammenfassung und Ausblick .....	67
Literatur- und Quellenverzeichnis.....	IX

## Abkürzungsverzeichnis

%	Prozent
&	und
€	Euro
AfW	Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirtschaft e.V.
AG	Aktiengesellschaft
Art.	Artikel
AVAD	Auskunftsstelle über Versicherungs- / Bausparkassen- außendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e.V.
AVB	Allgemeine Versicherungsbedingungen
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BAV	Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BIPAR	Buereau international des producteurs d'assurances & de reassurances
BMF	Bundesministerium für Finanzen
BGH	Bundesgerichtshof
BVVB	Bundesverband der Versicherungsberater e.V.
bzw.	beziehungsweise
bspw.	beispielsweise
ca.	circa
DIHK	Deutsche Industrie- und Handelskammer
DVVF	Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungen und Finanzen AG
EFTA	European Free Trade Association
EONIA	Euro Overnight Index Average
EStG	Einkommenssteuergesetz

etc.	et cetera
f	folgende
fecif	European federation of financial advisors and financial intermediaries
ff	folgende Seiten
FRUG	Finanzmarktrichtlinie-Umsetzungsgesetz
FSA	Financial Services Authority
FSMA	Financial Services and Markets Act
GDV	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft
GewO	Gewerbeordnung
GfK	Gesellschaft für Konsumgüterforschung
ggf.	gegebenenfalls
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
HGB	Handelsgesetzbuch
i.d.R.	in der Regel
IFA	Independent Financial Advisor
IMD	Insurance Mediation Directive
KWG	Kreditwesengesetz
MiFID	Markets in Financial Instruments Directive
Mio.	Million
p.a.	pro anno
RberG	Rechtsberatungsgesetz
RDG	Rechtsdienstleistungsgesetz
RIY	Reduction in yield
RVG	Rechtsanwaltsvergütungsgesetz

S.	Seite
u.a.	unter anderem
VDH	Verbund deutscher Honorarberater
VDVM	Verband deutscher Versicherungsmakler e.V.
Vgl.	Vergleiche
VVG	Versicherungsvertragsgesetz
VVG-InfoV	VVG-Informationspflichtenverordnung
WpHG	Wertpapier Handelsgesetz
z.B.	zum Beispiel

## **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Volumenmodel – Linearer Verlauf / Degressiver Verlauf.....	45
Abbildung 2: Kosten bei Honorar-, Netto- und Provisionstarif .....	54

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vermittlerstruktur Deutschland/ Europa.....	7
Tabelle 2: Umsatzstärkste Maklerpools 2007.....	9
Tabelle 3: Umsatzstärkste Allfinanzvertriebe 2007 .....	10
Tabelle 4: Ausgewiesene Tätigkeitsart der fünf umsatzstärksten Allfinanzvertriebe 2007 im Vermittlerregister.....	13
Tabelle 5: Abschlussprovisionen bei diversen Produktarten .....	19
Tabelle 6: Gegenüberstellung Honorarmodelle.....	48
Tabelle 7: Konkretes Beispiel Honorartarif/ Provisionstarif .....	55
Tabelle 8: Marktanteile der verschiedenen Vertriebswege im Jahr 2000 in Großbritannien.....	63
Tabelle 9: Regular premiums (ausgewählte Vergleichsjahre 2000/ 2005) .....	64
Tabelle 10: Single premium (ausgewählte Vergleichsjahre 2000/ 2005).....	64



„Nichts ist so beständig wie der Wandel“  
(Heraklit von Ephesus, etwa 540 – 480 v. Chr.)

# 1 Einleitung

## 1.1 Problemstellung

Diesen Wandel durfte vor allem die Finanz- und Versicherungsbranche in den Jahren 2007 und 2008 wie kaum eine andere erleben. Forciert durch europäische Vorgaben sowie diverse Gerichtsurteile, kam es zu tiefgreifenden Veränderungen in der eher auf den status quo fixierten und durch Lobbyismus geprägten deutschen Finanz- und Versicherungsbranche.

Am 22. Mai 2007 trat die EU-Vermittlerrichtlinie in Kraft. Zum 01. November 2007 folgten die Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) und zwei Monate später die Reform des über 100 Jahre fast unverändert geltenden Versicherungsvertragsgesetzes (VVG). Vorrangiges Ziel dieser Gesetze ist dabei die Stärkung des Verbraucherschutzes und die Harmonisierung des EU-Rechts.

In diesem Zusammenhang stehen auch die Kosten des Versicherungsnehmers respektive die Vergütung des Vermittlers für den Abschluss eines Versicherungsvertrages oder die Bestandsvergütung einer Kapitalanlage (sogenannte Kick-backs) im Blickpunkt. Über Provisionen und Courtagen wird in der Versicherungswirtschaft nicht gerne gesprochen. Zu einem Ausweis der Abschlusskosten in Euro und Cent wurde sie nun gesetzlich gezwungen. Die neue Kostentransparenz ist ein Thema dieser Diplomarbeit. Dabei werden die möglichen Vorteile für den Kunden näher dargestellt und der Frage nachgegangen, ob dem Gesetzgeber mit der neuen Kostenoffenlegungspflicht der große Wurf gelungen ist.

Die Ausgabe 02/2008 der Zeitschrift Stiftung Warentest beinhaltet einen Artikel mit dem Titel: „Alle Kosten auf den Tisch: Für ihren Rat verlangen Honorarberater Geld vom Kunden, sie kassieren aber keine Provisionen von Anbietern. Anleger dürfen objektive Empfehlungen erwarten.“ In Deutschland ist das Thema Honorarberatung bis vor kurzem nicht allzu weit verbreitet gewesen. Zwar gab es immer mal wieder Diskussionen über die Honorarberatung, aber vor allem rechtliche Beschränkungen und der mangelnde Wille des Kunden, den Berater direkt zu entlohnen, standen dieser Beratungsform im Wege.

Eine stark steigende mediale Präsenz über Kosten und Honorarberatung ist in den letzten Monaten im Zuge der Gesetzeseinführungen zu beobachten. Das zentrale Thema ist dabei die Offenlegung sämtlicher versteckter Kosten in Finanz- und Versicherungsprodukten. Dadurch rückt auch die Honorarberatung immer mehr in das Bewusstsein informierter Personen. Auch durch das stark ausgeprägte (Vor-) Urteil in der Bevölkerung, dass ein Vermittler den besten Vertrag vermittelt, nämlich den mit der höchsten Provision, lässt es sinnvoll erscheinen, sich näher mit dem Thema Honorarberatung auseinander zu setzen.

## **1.2 Aufbau und Ziel der Arbeit**

Das Ziel der Arbeit liegt darin, dem Leser inhaltliche, rechtliche und wirtschaftliche Spezifika der Honorarberatung, unter Berücksichtigung von Vor- und Nachteilen, näher zu bringen.

Im zweiten Kapitel werden zunächst die entsprechenden Gesetzgebungen aus den Jahren 2007/ 2008 kurz dargestellt und im weiteren Verlauf punktuell, mit Blick auf das zentrale Thema dieser Arbeit, aufgegriffen.

Anschließend werden im dritten Kapitel die Vermittlerstruktur und im vierten Kapitel bestehende Vergütungssysteme in Deutschland näher skizziert. Es wird unter anderem der Frage nachgegangen, inwieweit der Kunde durch die gesetzlich herbeigeführte Kostentransparenz ein geeignetes Instrument zur Entscheidungsfindung bezüglich einer Kapitalanlage zugesprochen bekommen hat.

Die vorherige Darstellung der Vermittlerstruktur und der Vergütungssysteme ist zweckmäßig, um darauf aufbauend die Position der Honorarberater respektive die Honorarberatung als alternatives Vergütungssystem abgrenzen zu können. Neben den bereits genannten inhaltlichen Aspekten wird zudem kritisch hinterfragt, ob es sich bei Honorarberatern um einige wenige Idealisten handelt, die versuchen, vom Produktverkauf und von der Produktvermittlung wegzukommen oder die Honorarberatung sogar zum Standard des 21. Jahrhunderts werden kann.

Aber nicht nur in Deutschland gab bzw. gibt es tiefgreifende Veränderungen. Auch international ist die Vergütung ein stetiges Thema. Wie andere Länder in Europa damit umgehen und welche Veränderungen im Allgemeinen bzw. Auswirkungen im Speziellen auf die Vermittlerstruktur im jeweiligen Land zu beobachten sind, wird im letzten Kapitel näher skizziert. Der durchaus interessante Einblick ist ein möglicher Indikator dafür, wohin die Reise in Deutschland gehen könnte.

## **2 Die neuen Gesetze im Überblick**

### **2.1 EU-Vermittlerrichtlinie**

Bis zum 22.05.2007 war die Versicherungsvermittlung und Anlageberatung frei von berufsrechtlichen Regelungen. Deutschland war bis zu diesem Zeitpunkt das einzige Land in Europa ohne Berufsausübungsregelungen und Zulassungsbeschränkungen hinsichtlich der Versicherungsvermittlung und Anlageberatung. Ein Versicherungsvermittler musste seine Tätigkeit lediglich nach § 14 GewO anzeigen. Es herrschte uneingeschränkte Gewerbefreiheit.<sup>1</sup> Somit konnte theoretisch jede Person in Deutschland einer Vermittlungstätigkeit ohne jegliche Qualifikation (Sachkunde) nachgehen. Ein Versicherer sollte nur, gemäß des

---

<sup>1</sup> Vgl. *Schwintowski*, Neuorientierung, S. 10.