



Rechtliche Rahmenbedingungen der Honorarberatung

**my
Life**
MEHR GELD.

Honorar **Konzept**
persönlich | zeitgemäß | servicestark

Holger Kreuzkamp

- Studium der Rechtswissenschaften an der Georg August Universität, Göttingen
- seit 1997 Rechtsanwalt / Fachanwalt für Versicherungsrecht
- seit Januar 2013 Mitglied des Vorstands der myLife Lebensversicherung AG
- langjährige Erfahrung und Expertise bzgl. rechtlicher Rahmenbedingungen der Honorar-Finanzberatung und Netto-Fondspolicen



- ✓ **Begriff der Honorarberatung**
- ✓ Rechtlicher Rahmen für Honorare für Vermittlung, Beratung, Serviceleistungen
- ✓ Steuerfreiheit und Steuerpflicht von Honoraren
- ✓ Honorarmodelle und Ausgestaltungshinweise
- ✓ Was tut sich in Brüssel/Berlin und Bonn/Frankfurt

Begriff der Honorarberatung

- gesetzlich nicht definiert -



persönlich | zeitgemäß | servicestark

Der Begriff der „Honorarberatung“

- ist als solcher gesetzlich nicht definiert
- deutet dem Wortlaut nach auf eine beratende Tätigkeit hin
- intendiert, dass das Entgelt vom Kunden bezahlt wird, statt einer Provision oder einer Courtage von einem Produktgeber

Tatsächliche Ausgestaltung

- Im Bereich der Lebensversicherung erfolgt nach unserer Erfahrung unter dem Begriff Honorarberatung überwiegend die einmalige und/oder laufende **Vergütung einer Vermittlung** (inklusive vorausgehender Beratung und nachfolgender vertragsbezogene Betreuung des Kunden) **durch den Kunden.**



- ✓ Begriff der Honorarberatung
- ✓ **Rechtlicher Rahmen für Honorare für Vermittlung, Beratung, Serviceleistungen**
- ✓ Steuerfreiheit und Steuerpflicht von Honoraren
- ✓ Honorarmodelle und Ausgestaltungshinweise
- ✓ Was tut sich in Brüssel/Berlin und Bonn/Frankfurt

BGH Rechtsprechung

- **Der BGH hat die rechtliche Wirksamkeit von honorarbasierter Vermittlung schon im Jahre 2005 festgestellt**
- (BGH III ZR 207/04, verkündet am 20. Januar 2005; ebenso BGH III ZR 251/04; III ZR 252/04; III 253/04; III 254/04; III 240/04)

Wirksamkeit:

„...Die Frage, inwieweit ein Versicherungsmakler bei der Vermittlung einer Lebensversicherung mit Nettopolice unmittelbar mit dem Versicherungsnehmer eine Provisionsabrede wirksam treffen kann, ist in Rechtsprechung und Fachliteratur umstritten..... Demgegenüber bejaht die inzwischen wohl überwiegende Meinung auch unter solchen Umständen die Wirksamkeit einer besonderen Provisionsvereinbarung mit dem Versicherungsnehmer: OLG Frankfurt a.M. VersR 2003, 1571; OLG Karlsruhe VersR 2004, 999; OLG Nürnberg VersR 2003, 1574; LG Karlsruhe - 9. Zivilkammer -, Urteil vom 14. Mai 2004 - 9 S 261/03 (Revisionsverfahren III ZR 322/04); LG Paderborn NJW-RR 2004, 329; Loritz, VersR 2004, 405, 408 ff. m.w.N. Der Senat schließt sich der zuletzt genannten Rechtsauffassung an....“

Versicherungsaufsicht

- Auch laut der Versicherungsaufsichtsbehörde (damals BAV, jetzt BaFin) ist jedenfalls die Vereinbarung eines Vermittlungshonorars zulässig, allerdings nur bei Vermittlung von Nettotarifen.
- vgl. VerBAV 9/96:
„...Die Honorarberatung durch Versicherungsmakler ist nur ausnahmsweise zulässig, nämlich bei abschlusskostenfreien Tarifen, in die namentlich keine Provision eingerechnet wird. Der auf Gewohnheitsrecht oder ständiger Übung beruhende Courtageanspruch des Maklers gegen den Versicherer besteht hier nicht, so dass § 652 BGB Anwendung findet und daher die Courtage vom Versicherungsnehmer zu entrichten ist. Wenn hierüber nach § 653 BGB eine ausdrückliche Vereinbarung getroffen wird, ist sichergestellt, dass der Makler bei erfolgreicher Tätigkeit in jedem Fall eine Vergütung erhält. Allerdings kann der Makler vom Versicherungsnehmer eine Vergütung nicht verlangen, wenn der von ihm zu einem provisionsfreien Tarif vermittelte Versicherungsvertrag – aus welchen Gründen auch immer – nicht zustande kommt...“

BGH Rechtsprechung

- **Aufgabe des Schicksalsgemeinschaftsgedanken / Stornohaftung**
 - „...Maklerlohnansprüche für die Vermittlung von Verträgen entstehen gemäß § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB bereits dann, wenn der Hauptvertrag wirksam zustande kommt. Der weitere Bestand des nachgewiesenen oder vermittelten Vertrages bleibt auf die Provisionsforderung grundsätzlich ohne Einfluss...“
 - „...Es fehlt endlich auch an einer rechtlichen Grundlage dafür, den für die Bruttoversicherungspolice entwickelten Grundsatz, dass die Courtage des Versicherungsmaklers das Schicksal der Versicherungsprämie teilt, mit dem Landgericht Nürnberg-Fürth (aaO) auf die unmittelbar vom Versicherungsnehmer zu zahlende Maklerprovision beim Abschluss einer Nettopolice zu übertragen...“



Honorar für Beratung

- „reine“ Beratungstätigkeit -



persönlich | zeitgemäß | servicestark



Honorar für Beratung

- „reine“ Beratungstätigkeit -



persönlich | zeitgemäß | servicestark

Zwei Fragen:

1. Ist die Honorarvereinbarung zivilrechtlich wirksam?

Vereinbarung ist zivilrechtlich wirksam, wenn sie gegen kein gesetzliches Verbot verstößt.

2. Ist die Tätigkeit mit dem Aufsichtsrecht vereinbar?

Handelt es sich um Tätigkeiten, für die die Erlaubnis nach § 34 d GewO erteilt wurde?



Frage 1: Ist die Honorarvereinbarung zivilrechtlich wirksam?

1. Versicherungsvertragsgesetz

Beratung = Zentrale Hauptpflicht eines Versicherungsmaklers

Aus den Regelungen zur Berufsausübung eines Versicherungsmaklers im Versicherungsvertragsgesetz ergeben sich weder Verbote noch Einschränkungen hinsichtlich einer beratenden Tätigkeit eines Versicherungsmaklers gegen Honorar.

Im Gegenteil, ist die beratende Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers eine in § 61 Abs. 1 VVG gesetzlich statuierte, zentrale Verpflichtung und **für einen Versicherungsmakler Hauptpflicht** im Rahmen des Maklervertrages (vgl. Dörner in Prölts/Martin Versicherungsvertragsgesetz, 28. A., Rn 3).



Frage 1: Ist die Honorarvereinbarung zivilrechtlich wirksam?

▪ 2. Rechtsdienstleistungsgesetz

Verbot/Gebot:

Rechtsdienstleistungen dürfen nur Rechtsanwälte oder nach RDG zugelassene Personen erbringen.

Aber:

Die Rechtsdienstleistungen durch „Dritte“ sind dann erlaubt, wenn diese als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsfeld des Dritten gehören.

Und Definition Rechtsdienstleistungen:

Jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalles erfordert



Honorar für Beratung

- „reine“ Beratungstätigkeit -



persönlich | zeitgemäß | servicestark

Frage 1: Ist die Honorarvereinbarung zivilrechtlich wirksam?

Beratung vor Abschluss einer Versicherung	Beratung nach Vermittlung (im maklerüblichen Umfang)
<p>Beratung in Versicherungsangelegenheiten einschließlich der Vermittlung besteht in Anamnese und Analyse von wirtschaftlichen Risiken einschließlich Vorsorgerisiken und der Erarbeitung und Schaffung von Deckungen für diese Risiken; Aufklärung und Vergleich über Eigenschaften bzw. Vor- und Nachteilen der einzelnen potentiellen Produkte (einschließlich Risikoausschlüsse und Obliegenheiten, AVB, etc.).</p> <p>→ Keine konkreten Rechtsfragen im Einzelfall, also <u>keine Rechtsdienstleistung gemäß § 2 RDG</u></p>	<p>Beratung nach Vermittlung (im maklerüblichen Umfang) z. B. Unterstützung im Versicherungsfall, Korrespondenz mit dem Versicherer, etc.</p> <p>§ 5 RDG: Rechtsdienstleistungen gegenüber jedermann sind erlaubt, soweit sie im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit erbracht werden und die Rechtsdienstleistung zum Berufs- und Tätigkeitsfeld gehört.</p> <p>→ <u>Erlaubte Rechtsdienstleistung gemäß § 5 RDG</u></p>

Check-Überlegung:

Eine Tätigkeit, die nach § 61 VVG vom Gesetzgeber zur zentralen Aufgabe eines Versicherungsmaklers statuiert wird, kann nicht zugleich ein Verstoß nach Rechtsdienstleistungsgesetz darstellen.

Frage 2: Ist die Tätigkeit mit dem Aufsichtsrecht vereinbar?

- Ausdrückliche Regelungen zur Honorarberatung im Versicherungsangelegenheiten sind in der GewO (alte/wie neue Fassung) nicht enthalten.
- Aus den Regelungen zum Versicherungsmakler ergeben sich keine konkreten Verbote oder Einschränkungen hinsichtlich eines Honorars für Beratung durch einen Versicherungsmakler.
- **Aber: Der gewerberechtliche Status als Versicherungsmakler ist nur gewahrt, wenn die Tätigkeiten des Versicherungsmaklers gegenüber Endkunden im Gesamtbild weiterhin die Vermittlung zumindest grundsätzlich mit umfassen und die Gesamttätigkeit hierauf ausgerichtet bleibt.**
- D. h. mit dem Aufsichtsrecht vereinbar ist ein Honorar für Versicherungsmakler, wenn...
 - Beratung mit dem Ziel des Abschlusses (auch wenn es dann nicht zum Abschluss kommt)
 - der Vermittlung nachfolgende Betreuungstätigkeiten
 - Beratung „solo“

Honorare für Servicehonorar

- richtig gemacht funktioniert das -



persönlich | zeitgemäß | servicestark

Beispiele

Dienstleistungsversprechen Finanzcoaching		
Transparenzversprechen – Offenlegung aller Kosten		✓
Persönliche Beratung bei Ihnen vor Ort; alternativ auch online bzw. telefonisch		✓
Umfassende Marktuntersuchungen		✓
Aufnahme Ihrer aktuellen Lebenssituation inkl. Ihrer Ziele, Wünsche und Werte		✓
Erstellung, Beratung und Begleitung bei Ihren Finanz-Angelegenheiten <ul style="list-style-type: none"> • Bedarfs- und Liquiditätsanalyse • Ruhestandsplanung • Versorgungstatus / Existenzsicherung 		✓
„Policen-Check“ – Kostenanalyse und Erstellung einer finanzmathematischen Untersuchung Ihrer Vorsorgeverträge		✓
„Depot-Check“ – Portfolioanalyse und Auswertung Ihrer Investmentanlagen		✓
„Biometrie-Check“ – Ermittlung Ihres Versorgungsstatus (Berufsunfähigkeit, Pflege, Unfall, Tod...)		✓
Regelmäßige Aktualisierung / Besprechung bei veränderter Lebenssituation oder Neuplanung		✓
Zugang zu weiteren Netzwerkpartnern		✓
Regelmäßige Marktinformationen		✓
Einkünfte pro Jahr	Vergütung pro Monat*	Einmalig für Einrichtung*
bis 30.000 €	20 €	240 €
50.000 €	25 €	300 €
75.000 €	35 €	420 €
100.000 €	50 €	600 €

Preis-/ Leistungsverzeichnis ohne Dienstleistungsversprechen		
Erstgespräch – persönliches Kennenlernen, Auftragsklärung		für Sie kostenfrei
Beratung bei Ihren Finanz-Angelegenheiten u.a.: <ul style="list-style-type: none"> • Bedarfs- und Liquiditätsanalyse • Ruhestandsplanung • Prüfung von Vorsorgeaufwendungen • Versorgungstatus / Existenzsicherung • Baufinanzierungs-Check 	je nach Aufwand	
„Policen-Check“ – Kostenanalyse und Erstellung einer finanzmathematischen Untersuchung Ihrer Vorsorgeverträge		je Gesellschaft 119 €* je nach Aufwand
„Depot-Check“ – Portfolioanalyse und Auswertung Ihrer Investmentanlagen		je Depot 119 €* je nach Aufwand
„Biometrie-Check“ – Ermittlung Ihres Versorgungsstatus (Berufsunfähigkeit, Pflege, Unfall, Tod...)		pro Person 119 €* je nach Aufwand
Beschaffung von provisionsfreien Tarifen im Altersvorsorgebereich: <ul style="list-style-type: none"> • umfassende Marktuntersuchung • Schichtenvergleich • Erarbeitung Ihres Anlageprofils • Erstellung Ihrer Antrags- und Beratungsunterlagen • ggf. Nachbearbeitung offener Fragen 		9 Monatsbeiträge, mind. 1.200 €* je nach Anlagensumme*
Begleitung Ihrer Altersvorsorgeverträge - u.a. regelmäßiger Report sowie Re-Allokation		je nach Anlagensumme mind. 5 €* je nach Anlagensumme*
Investmentsevice: <ul style="list-style-type: none"> • wissenschaftlich investieren • kein Ausgabeaufschlag • Erstattung der Bestandscourtage • Regelmäßiger Report / Re-Allokation 		je nach Anlagensumme*
Erstellung einer Finanzanalyse auf Basis Ihrer aktuellen Situation inkl. Ihrer Ziele, Wünsche, Werte		je nach Aufwand
Bereitstellung eines digitalen Finanz- und Versicherungsorders		15 € mtl.*

Mustermakler ASSURANZ

UNSER LEISTUNGSVERSPRECHEN

Beratung, Vermittlung, Betreuung und Zusatzleistungen

Pakete	Basic	Komfort	Premium
Servicepauschale pro Monat	10,-€	50,-€	50,-€

Versicherungen

Beratung und Vermittlung	Basic	Komfort	Premium
Erstgespräch	kostenfrei	kostenfrei	kostenfrei
Aufnahme Ihrer bestehenden Versicherungen			
Erstellung des Versicherungsverzeichnisses			
Prüfung der gewählten Kostenschlüssel			
Konkrete Beratung und Bedarfsermittlung			
Prüfung und Berücksichtigung von staatlichen Förderungen			
Marktliche und Preisvergleich			
Unabhängige Auswahl der Angebote			
Zugang zu exklusiven Deckungskonzepten und Netzprodukten	Honorar	Honorar (5% Nachbesserung)	Honorar (10% Nachbesserung)
Angebote / Antragstellung (inklusive 3 Angebote, sofern möglich)			
Offenlegung der Vergütung (Aktivität der Provisionen oder Honorarfestlegung)			
Vermittlung der gewünschten Angebote			
Abrechnung von Beratungs- oder Vermittlungshonoraren (inkl. Steuerzuschüsse)			
Dokumente der Beratung und Vermittlung			
Betreuung	Basic	Komfort	Premium
Persönliche Betreuung			
Unterstützung durch unser Backoffice			
Verwaltung der Verträge			
Kommunikation und Schriftwechsel mit dem Versicherer			
Aktuelle Studienverfolgen			
Anpassung des Versicherungsvertrages oder der Vertragsbedingungen an veränderte Risikosituation oder Marktverhältnisse, auf Kundenwunsch	inklusive	inklusive	inklusive
Wahrnehmung von Schadenfällen			
Offenlegung der Vergütung (Aktivität der Bestandsprovisionen oder Honorarfestlegung)			
Abrechnung von Beratungs-Honoraren (inkl. Steuerzuschüsse)			
Zusatzleistungen	Basic	Komfort	Premium
Ordnen Ihrer Versicherungsunterlagen	–	inklusive	inklusive
Digitaler Versicherungsorder	–	–	inklusive
Betreuung von Fremdverträgen (z.B. Schriftwechsel)	–	inklusive	inklusive
Jährliches Reporting zu Ihren Verträgen (Status quo)	–	inklusive	inklusive
Check-up: Besprechung der aktuellen Lebens- und Vermögenssituation	–	–	inklusive
pro Jahr alle 2 Jahre		inklusive	inklusive
Kostenanalyse und Erstellung einer finanzmathematischen Gutachten zu Ihrer bestehenden Altersvorsorge	inklusive	inklusive	inklusive

Beispiel

Betreuungsmodell	Einfach Gut	Einfach Besser (ab 25 T€)	Einfach Mehr „Wealth Management“ (ab 500 T€)
Kennenlernen sowie Klärung des Informationsbedarfes u. Zusammenarbeit	Kostenlos	Kostenlos	kostenlos
Transparenzversprechen: Offenlegung aller Kosten, umfassende Marktuntersuchungen, Mandanten-Newsletter	✓	✓	✓
Rückvergütung sämtlicher Kick-Back's / Bestandsvergütungen, sofern diese anfallen	✓	✓	✓
Professionelle Risikoprüfung: Ermittlung Ihrer individuellen Risikobereitschaft, Risikowahrnehmung und Risikokompetenz	250,- (optional)	✓	✓
Regelmäßiger Vorschlag: Wünschenswerte Risikoprüfung und Vorschlag (persönlicher Erkenntnis)	500,- (optional)	500,-€	500,-€

Das Konzept passt für Sie?

Bei jährlicher Zahlung 11 Monate zahlen, der 12te Monat ist beitragsfrei	p.m.	kos
Ich benötige nur wenig Unterstützung wie z.B. eine Zweitmeinung oder ein Coaching. Änderungen und Schäden wickeln Sie selbst ab. Sie verzichten bewusst auf regelmäßige Ansprache und Risikoprüfung und suchen nur von Fall zu Fall meine Unterstützung. Die notwendigen Dienste entlohnen Sie lieber im Einzelfall gemäß der jeweils gültigen Vergütungstabelle und Stundensätze.	kostenfrei	kos
Versicherungen und Finanzen sind für Sie ein eher anspruchsvolles Feld mit dem Sie sich nicht gerne beschäftigen. Sie sind guten Service gewohnt und wollen nicht darauf verzichten. Ihnen sind kurze und schnelle Informationswege wichtig, um Kosten und Zeit gering zu halten. Sie kommunizieren bevorzugt per Email, Telefon oder Videochat mit uns. Bei gesonderten Leistungen übernehmen Sie den ermäßigten Stunden- / Gebührensätze gemäß der jeweils gültigen Vergütungstabelle.	14,90 €	163,90 €
Sie möchten über das Servicepaket VORTEIL hinaus ausführlichere Informationen und Unterstützung und möchten sich wenig Gedanken über zusätzliche Einzelkosten machen.	26,90 €	

Honorare für Servicehonorar

- richtig gemacht funktioniert das -



persönlich | zeitgemäß | servicestark

Services für die auch der „Brutto“- / “Hybrid“- Versicherungsmakler ein Honorar nehmen kann:

Tätigkeiten, die nicht zu den typischen (Kern-) Tätigkeiten des
Versicherungsmaklers gehören (Beratung, Vermittlung, Betreuung)

=

„Jedermann-Tätigkeit“ oder „Überobligat-Tätigkeit“

Honorare für Servicehonorar

- richtig gemacht funktioniert das -



persönlich | zeitgemäß | servicestark

Beispiele für mögliche Servicehonorare

- Ordnen von Versicherungsunterlagen „Jedermann“
- Angebot eines digitalen Versicherungsordners „Jedermann“
- Jährliches Reporting zu bestehenden Verträgen (Status quo) „Überobligat“
- Erweiterte Unterstützung im Schadens- und Leistungsfall,
z.B.: Vor-Ort-Begleitung bei Wahrnehmung von Gutachterterminen „Überobligat“
- Unterstützung bei der Auswahl und bei der Antragsstellung
von Leistungen von/bei gesetzlichen Krankenversicherern „Überobligat“/„Jedermann“

Rechtlicher Rahmen für Honorare

- Zusammenfassung -



persönlich | zeitgemäß | servicestark

Honorare für Vermittlung	wirksam vereinbar
Honorare für reine Beratung	
..bei Gewerbekunden	wirksam vereinbar
..bei Privatkunden	wirksam vereinbar, wenn Tätigkeit auf Vermittlung ausgerichtet bleibt (Vermittlungsabsicht besteht)
Honorare für Service	wirksam vereinbar, sofern „Jedermann“-Leistung oder „Überobligat“-Leistung

- ✓ Begriff der Honorarberatung
- ✓ Rechtlicher Rahmen für Honorare für Vermittlung, Beratung, Serviceleistungen
- ✓ **Steuerfreiheit und Steuerpflicht von Honoraren**
- ✓ Honorarmodelle und Ausgestaltungshinweise
- ✓ Was tut sich in Brüssel/Berlin und Bonn/Frankfurt

Steuerfreiheit und Steuerpflicht von Honoraren

- Das kommt darauf an -



persönlich | zeitgemäß | servicestark

Und was ist mit der Umsatzsteuer?

- Umsatzsteuerfrei sind:

„...die Umsätze aus der Tätigkeit als Bausparkassenvertreter, **Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler.**“ (§ 4 Nr. 11 Umsatzsteuergesetz)

- Es liegt weder eine klärende „Aussage“ der Finanzbehörden (OFD) noch der Rechtsprechung der Finanzgerichtsbarkeit vor.

- **Fragen Sie Ihren Steuerberater oder Ihr zuständiges Finanzamt.**

- Faustregel:

Vermittlungshonorar → umsatzsteuerfrei

alle anderen Honorare → im Zweifel als umsatzsteuerpflichtig bewerten



- ✓ Begriff der Honorarberatung
- ✓ Rechtlicher Rahmen für Honorare für Vermittlung, Beratung, Serviceleistungen
- ✓ Steuerfreiheit und Steuerpflicht von Honoraren
- ✓ **Honorarmodelle und Ausgestaltungshinweise**
- ✓ Was tut sich in Brüssel/Berlin und Bonn/Frankfurt

Honorarmodelle und Ausgestaltungshinweise

- sei transparent und bestimmt -



persönlich | zeitgemäß | servicestark

- Jede Art von Honorar sollte **vor Leistungserbringung** mit dem Kunden in **Text- oder Schriftform** vereinbart werden.
- Es gelten das Transparenzgebot und bei Nutzung vorgefertigter Verträge die strengen Vorschriften des „AGB-Rechts“ (Kleingedrucktes).
- **Kombination von Courtage und Honorar für dieselbe Leistung**
 - **kritischer Graubereich**, wenn, dann wohl nur bei konkreter Offenlegung der Courtage („in Heller und Pfennig“)
- **Beratungs-/Dokumentationspflicht hinsichtlich Wegfall Stornohaftung** – (streitig)
- **Marktuntersuchungspflicht bleibt** → nicht nur Nettoprodukte



Honorarmodelle und Ausgestaltungshinweise

- sei transparent und bestimmt -



persönlich | zeitgemäß | servicestark

Honorarmodell	Berechnung	orientiert nach / am
Stundenhonorar	Honorar pro Stunde * Stundenaufwand	tatsächlicher Aufwand
Pauschalhonorar	Pauschale (ggf. pro Leistungsphase)	geschätzter Aufwand / Mehrwert
Performance-Honorar	Prozent einer Performance	Erfolg (Rendite)
Anteil-/ Quotenhonorar	Nach Prozent eines Gegenstandswertes (ggf. begrenzt) bei Versicherungen z.B. die Bewertungssumme (Beiträge * Laufzeit)	produktbezogener Wert

- ✓ Begriff der Honorarberatung
- ✓ Rechtlicher Rahmen für Honorare für Vermittlung, Beratung, Serviceleistungen
- ✓ Steuerfreiheit und Steuerpflicht von Honoraren
- ✓ Honorarmodelle und Ausgestaltungshinweise
- ✓ **Was tut sich in Brüssel/Berlin und Bonn/Frankfurt**

Quo Vadis Honorar

- was tut sich in Brüssel/Berlin/Bonn und Frankfurt -

Honorar Konzept

persönlich | zeitgemäß | servicestark

Brüssel/Berlin - EU Kleinanlegerstrategie



Bonn/Frankfurt: - Wohlverhaltensaufsicht



Zeit für...



Honorar Konzept

persönlich | zeitgemäß | servicestark



1. Die Schere geht weiter auf.
2. „Honorarberatung“ wird in der Zukunft ein wesentlicher Teil des Geschäfts- und Vergütungsmodells bei **denjenigen sein, die ihr Angebot auf unabhängige Beratungs-, Vermittlungs- und Betreuungsleistung innerhalb einer dauerhaften Kundenbeziehung ausrichten.**



Vielen Dank



persönlich | zeitgemäß | servicestark



persönlich | zeitgemäß | servicestark

HonorarKonzept GmbH

Herzberger Landstraße 25
37085 Göttingen

Telefon: 05 51 / 38 42 15 00

Fax: 05 51 / 38 42 15 67

service@honorarkonzept.de

www.honorarkonzept.de

34 d Abs.2 Versicherungsberater			34 d Abs. 1 Versicherungsmakler		
	Provision	Honorar		Provision	Honorar
Vermittlung	-	+	Vermittlung	+	+
Beratung	-	+	Beratung	(-)	(+)*

34 f Finanzanlagenvermittler			34 h Honorar-Finanzanlageberater		
	Provision	Honorar		Provision	Honorar
Vermittlung	+	(+)**	Vermittlung	-	(+)
Beratung	+	(+)**	Beratung	-	+

*) Aufgrund der immer noch bestehenden anderslautenden Rechtsmeinungen und auch wegen des gewerberechlichen Status als Versicherungsmakler, sollte die Tätigkeit des Versicherungsmaklers im - vertraglichen - Gesamtbild auf Vermittlung ausgerichtet sein; dies auch im Hinblick auf § 4 Umsatzsteuergesetz.

***) Anders zu interpretierende Rechtsmeinung von Instanzgerichten geäußert im Rahmen von „obiter dictum“

Disclaimer



persönlich | zeitgemäß | servicestark

Der Inhalt dieser Präsentation dient ausschließlich Informationszwecken.

Diese Informationen gelten nicht als Beratung in rechtlicher oder steuerlicher Hinsicht oder als Vermögensberatung, gleich welcher Art.

Alle in dieser Präsentation angegebenen Informationen basieren auf dem Verständnis der HonorarKonzept GmbH zu den Rechtsgrundlagen und Gesetzgebungen, welche zur Zeit der Ausgabe der Präsentation in Kraft waren.

Diese Präsentation ist ausschließlich für Vertriebspartner bestimmt und darf nicht für den Gebrauch gegenüber Endkunden genutzt werden.

Diese generellen Informationen ersetzen in keinem Fall eine individuell gewünschte oder notwendige (Steuer-)Beratung. Wir übernehmen keine Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit und/oder Vollständigkeit und keine Haftung, wenn Sie im Vertrauen auf die in dieser Übersicht enthaltenen Informationen Handlungen vornehmen oder unterlassen.