

Prof. Dr. Matthias Beenken

Nettotarife mit aufklärungswürdigen Nachteilen

Die von der Bundesregierung als besonders objektiv favorisierte Honorarvermittlung bringt neue Intransparenzen mit sich, wenn dem finanzmathematischen Laien kein fairer Vergleich mit Bruttotarifen vorgelegt wird. Die Branche riskiert neue Reputationsrisiken, wenn solche Modelle als Gewinnmaximierungsmodelle unter Umgehung der Stornohaftung und der Abschlusskostenbegrenzung wahrgenommen werden sollten.

In der öffentlichen Diskussion über Vergütungssysteme und deren Anreizwirkung wird angenommen, dass Art und Höhe der Vergütung die Beratungsqualität steuern. Dabei wird Provisionen respektive Courtagen nachgesagt, dass sie einen negativen Einfluss auf die Beratungsqualität hätten. Das wird aus den Kernmerkmalen der Provision nach dem Handelsgesetzbuch abgeleitet, wonach sie erstens erfolgsabhängig, zweitens umsatzbezogen und drittens vom Auftraggebers eines Handelsvertreters, also in diesem Fall dem Versicherer, geschuldet wird. Für Makler wird traditionell dieselbe Grundform der Vergütung angewendet.

Erfolgsabhängigkeit und Umsatzorientierung, so die Kritiker des bisherigen Vergütungssystems, setzten einseitig Anreize, dem Kunden nicht oder in dieser Höhe nicht benötigte Versicherungen zu empfehlen. Die Vergütungsschuldenschaft des Versicherers führe dazu, dass Vermittler Steuerungswirkungen unterliegen¹. Diese Effekte sind zwar theoretisch wie empirisch nachweisbar, in ihrer Absolutheit aber abzulehnen. Tatsächlich werden Versicherungsvermittler von verschiedenen Einflüssen geleitet.

Kein Oberlehrer gefordert

Da ist zunächst der Kunde, der sehr stark den Beratungsprozess mit seinen Wünschen, aber auch seine Einstellungen beeinflusst. Dem Grundmodell des mündigen Bürgers folgend muss ein Vermittler darauf durchaus Rücksicht nehmen, eine Rollenerwartung als Oberlehrer wäre unangemessen. Das verlangt sogar § 61 Abs. 1 VVG, wonach der Vermittler ausdrücklich nach den Wünschen des Kunden fragen soll. Der Logik dieser Norm folgend müssen die (subjektiven) Wünsche des Kunden auch in der Beratung berücksichtigt werden, denn sonst müsste der Vermittler danach gar nicht erst fragen.

Empirische Untersuchungen zeigen zudem starke Einflüsse durch persönliche Werte und Einstellungen des Vermittlers

auf die Beratung. Ökonomisch argumentiert wird ein Vermittler zudem den kurzfristigen Nutzen einer Überredung des Kunden zu einer ungeeigneten Versicherung zwecks schneller Provisionseinnahme gegen den langfristigen Nutzen eines zufriedenen, wiederkauf- und empfehlungsbereiten Kunden abwägen, der auch nach vielen Jahren die abgeschlossenen Versicherungen und die Betreuungsleistungen des Vermittlers als nutzbringend erlebt.²

Daher darf die Erwartungshaltung an die Unabhängigkeit und Objektivität der Vermittler, die allein durch die Wahl des Vergütungsmodells vermutet wird, nicht zu hoch sein. Schon jetzt bringt der Markt zudem eine ganze Reihe von Geschäftsmodellen hervor, die die Begeisterung für die Honorarberatung ausnutzen, aber wohl eher den eigenen Nutzen maximieren.

Erfolgsabhängig vergütete Berater

Ein Beispiel sind die Tarifwechselberater, die meist mit einer Gewerbeerlaubnis als Versicherungsberater den Kunden eine Beratung zum Tarifwechselrecht in der privaten Krankenversicherung anbieten. Dabei lassen sie sich marktüblich acht bis neun Monatsersparnisse als Erfolgshonorar versprechen. Diese Vergütungsgestaltung setzt implizite Anreize, dem Kunden eine möglichst hohe Ersparnis unter Inkaufnahme auch von höheren Selbstbeteiligungen oder schlechteren Tarifleistungen zu verschaffen. Abgesehen davon nutzen die Tarifwechselberater eine Beratungslücke, die die Krankenversicherer reißen.³

Es entsteht der Eindruck, dass Krankenversicherer lieber zu hohen Abschluss- und Vertriebskosten Kunden umdecken anstatt sie mit einer angemessenen Beratung im eigenen Haus zu halten. Erst vor kurzem reagierte zumindest ein Teil der Branche und bekannte sich in einer Pressemitteilung des PKV-Verbands dazu, bis 2016 Vorkehrungen zu treffen, dass die Kunden innerhalb von drei Wochen eine qualifizierte Auskunft zu Tarifwechselformöglichkeiten erhalten können.⁴

Bis vor kurzem war es zudem auch in der IHK-Organisation als Erlaubnisbehörden nicht geklärt, ob die Tarifwechselberatung gegen ein erfolgsabhängiges Honorar als Ersatz für eine von den Krankenversicherern üblicherweise nicht gezahlte Provision auch durch Versicherungsmakler ausgeübt werden darf. In einem internen Rundschreiben wurde Mitte des Jahres klargestellt, dass diese Honorarvermittlungstätigkeit auch durch Versicherungsmakler ausgeübt werden kann und keine unerlaubte Rechtsdienstleistung darstellt, die für eine Gewerbeerlaubnis als Versicherungsberater gesprochen hätte.⁵

Beratungsarbitrage führt zur Wettbewerbsverzerrung

Ein weiteres Beispiel für fragwürdige Geschäftsmodelle im Gefolge der Honorarberatungsdebatte sind Provisionsabgabevermittler, die Kunden eine Beteiligung an den Abschlussprovisionen oder neuerdings sogar auch an Bestandsprovisionen versprechen.⁶ Dadurch wird Kunden Beratungsarbitrage nahegelegt, indem sich bereits vorinformierte Kunden, beispielsweise nach einer kostenfreien Beratung durch Provisionsvermittler, einen rabattierten Einkauf der Produkte oder eine nachträgliche Rabattierung durch Mandatierung eines Provisionsabgabemaklers vornehmen.

Möglich ist dies, weil seit 2012 das gesetzliche Verbot der Provisionsabgabe nicht mehr durchgesetzt wird und damit alle Vermittler, die nicht durch Vertreterverträge einseitig an dessen Einhaltung gebunden bleiben, sanktionslos mit diesem Instrument der Wettbewerbsdifferenzierung arbeiten können.

Darin kann man eine Förderung der Honorarvermittlung sehen, weil Kunden systematisch konditioniert werden, weniger nach dem Nutzen des Versicherungspro-

Prof. Dr. Matthias Beenken
Fachhochschule Dortmund

dukts als vielmehr auf einen einzelnen Kostenaspekt innerhalb des Produkts zu achten. Das weckt sogar Fantasien, Ideen der 1990er Jahre aus dem Bereich der Immobilienvermittlung auf die Versicherungsvermittlung zu übertragen. Damals wurden gezielt Kunden mit Bargeldbedarf zum Erwerb von über 100 Prozent finanzierten Eigentumswohnungen verleitet.

Separate Vereinbarung über Abschlusskosten

Ein drittes Beispiel betrifft eine Grauzone zwischen den beiden Antipoden Provision und Honorar, nämlich die Kostenausgleichs- oder Vermittlungsgebührenvereinbarung. Sie ähnelt der Honorarvereinbarung darin, dass sie zwischen Vermittler und Kunde geschlossen wird, um den Abschlusskostenanteil der Vermittlung aus dem Versicherungsvertrag in einen rechtlich eigenständigen Vertrag auszulagern.

Wesen der Kostenausgleichsvereinbarung ist, dass das Versicherungsunternehmen beauftragt wird, den Kostenausgleich beim Kunden zu erheben und wie in einem Provisionsmodell mit dem Vermittler dessen Vergütungsanspruch abzurechnen. Ein Unterschied zur Provision ist bis auf die höhere Transparenz der Vermittlungskosten kaum erkennbar, wobei keine Transparenz über die immer noch anfallenden Abschlusskosten des Versicherers entsteht – anders als bei der nach der VVG-Informationspflichtenverordnung geforderten Offenlegung der vollständigen, kalkulierten Abschluss- und Vertriebskosten des Versicherers im Fall der Bruttopolice.

Neben dem Versicherer werden in ähnlichen Modellen auch dritte Dienstleister beauftragt, die Vermittlungsgebühren beim Kunden zu erheben und daraus die Abschlussvergütung an den Abschlussvermittler zu zahlen. In beiden Fällen soll der Vermittler weiter eine bevorschusste Abschlussprovision erhalten, wenn der Kunde typischerweise den Kostenausgleich oder die Vermittlungsvergütungsvereinbarung rätierlich abzahlt.

Vorteile der Nettotarifizierung – und Gegenthesen

Als Vorteile werden üblicherweise genannt, dass die Vergütungsgestaltung für den Kunden transparenter ist. Zudem wird dem Kunden ein sogenannter Nettotarif vermittelt, der schneller als ein Bruttotarif

einen Rückkaufswert entwickelt. Zu erwähnen ist zudem, dass die Nettotarifizierung auch für den Lebensversicherer interessant ist, weil er so die durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) ab 1.1.2015 notwendige Absenkung der zillmerfähigen Abschlusskosten von 40 auf 25 Promille wesentlich einfacher umsetzen kann, als wenn er weiterhin den Vermittler aus dieser beschränkten Tarifikalkulation heraus vergüten muss.

Es gibt allerdings keine markteinheitliche Definition des Begriffs Nettotarif. Das frühere Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen hatte unter Nettotarifen abschlusskostenfreie Tarife verstanden, „in die namentlich keine Provision eingerechnet wird“.⁸ Es gibt die Ansicht, dass Nettotarife darüber hinaus keine weiteren, provisionsbezogenen Kosten enthalten dürfen.

Dagegen fallen auch bei einem Versicherer mit Nettotarif weiterhin Abschlusskosten beispielsweise für Werbung, Verkaufsförderung, Vertriebsorganisation, Antrags- und Gesundheitsprüfung oder Policierung an, die in die Tarifikalkulation einfließen müssen.⁹ Allenfalls vorübergehend könnte sich ein Versicherer leisten, per Quersubventionierung aus Bruttotarifen bei ihm anfallende Abschlusskosten aus dem Nettotarif auszugliedern. Sobald Nettotarife einen gewissen Vermittlungsanteil überschreiten, wird eine solche Kalkulation nicht aufrechterhalten werden. Das bedeutet, dass auch ein Nettotarif mit Abschlusskosten belastet ist.

Ob die Transparenz der Vermittlungsvergütung bei einem Nettotarif mit separater Honorar-, Kostenausgleichs- oder Vermittlungsvergütungsvereinbarung unter diesen Umständen systematisch höher ist als im Fall der Bruttopolice mit einer Offenlegung der einkalkulierten Abschluss- und Vertriebskostennach § 2 VVG-InfoV, muss mindestens bezweifelt werden.

Auch Honorare kosten über die Zeit Geld

Das Argument der schnelleren Bildung von Rückkaufswerten ist nur aus der Betrachtungsrichtung des Versicherungsunternehmens richtig. Aus Sicht des Kunden muss die dem Vermittler separat geschuldete Vergütung einbezogen werden. In einer vollständigen Betrachtung der Zahlungsströme wird deutlich, dass auch bei einer Nettoisierung keine wundersame Geldvermehrung stattfindet, so lange der Vermittler

„Auch bei einem Versicherer mit Nettotarif fallen weiterhin Abschlusskosten beispielsweise für Werbung, Verkaufsförderung, Vertriebsorganisation, Antrags- und Gesundheitsprüfung oder Policierung an, die in die Tarifikalkulation einfließen müssen. Allenfalls vorübergehend könnte sich ein Versicherer leisten, per Quersubventionierung aus Bruttotarifen bei ihm anfallende Abschlusskosten aus dem Nettotarif auszugliedern“

Tabelle: Entwicklung von Brutto- und Nettotarifen unter Berücksichtigung separierter Vergütung

Jahr	Rückkaufswert mit Überschuss Bruttotarif	Rückkaufswert mit Überschuss Nettotarif	Rückkaufswert mit Überschuss Nettotarif abzgl. verzinster Honorar (40 Promille)	Rückkaufswert mit Überschuss Nettotarif abzgl. verzinster Honorar (65 Promille)	Differenz Netto-zum Bruttotarif (40 Promille)	Differenz Netto-zum Bruttotarif (65 Promille)
1	652 €	991 €	-751 €	-1.840 €	-1.403 €	-2.492 €
2	1.351 €	2.045 €	239 €	-890 €	-1.112 €	-2.242 €
3	2.075 €	3.150 €	1.276 €	106 €	-798 €	-1.969 €
4	2.834 €	4.304 €	2.361 €	1.147 €	-472 €	-1.687 €
5	3.633 €	5.507 €	3.493 €	2.234 €	-140 €	-1.399 €
6	4.796 €	6.777 €	4.688 €	3.383 €	-107 €	-1.413 €
7	6.009 €	8.101 €	5.935 €	4.581 €	-74 €	-1.427 €
8	7.274 €	9.481 €	7.235 €	5.831 €	-39 €	-1.443 €
9	8.593 €	10.920 €	8.591 €	7.135 €	-2 €	-1.458 €
10	9.969 €	12.419 €	10.004 €	8.495 €	36 €	-1.474 €
...						
35	77.203 €	85.932 €	79.949 €	76.209 €	2.746 €	-994 €

eine marktübliche Vergütung beansprucht. In der Praxis ist zudem bisher zu beobachten, dass durch ungeeignete Vergleiche unterschiedlich konstruierter Brutto- und Nettotarife (Beispiel: Vergleich von Bruttopolicen mit gemanagten Fonds versus Nettotarife mit ETFs) oder durch sonst sehr vage Aussagen eher verschleiert als offengelegt wird, wie sich die Zahlungsströme aus Sicht des Kunden tatsächlich entwickeln.¹⁰

Ein Beispiel: Ein 32-jähriger Kunde will eine Rentenversicherung über 35 Jahre abschließen. Der Monatsbeitrag soll 100 Euro betragen.

Nach Auskunft der Franke und Bornberg GmbH stellt die Interrisk diesem Kunden 76.243 Euro Rückkaufswert nach 35 Jahren in Aussicht, wenn er einen Bruttotarif abschließt (ALR1). Im Nettotarif (SLR1) sind es mit 87.259 Euro prognostiziertem Rückkaufswert gut 11.000 Euro mehr. Auch bei der Lebensversicherung von 1871 werden dem Kunden mit 82.938 Euro insgesamt 8.169 Euro mehr im Netto- (RT1 Netto) als im Bruttotarif (RT1) in Aussicht gestellt. Beim Volkswahl Bund werden 87.600 Euro im Nettotarif (SR Honorar) und damit 7.003 Euro mehr als im Bruttotarif (SR) vorgerechnet.

Im Mittel der drei Tarife weist der Nettotarif mit 85.932 Euro insgesamt 8.729 Euro mehr Rückkaufswert aus als der durchschnittliche Bruttotarif.

Vereinbart der Kunde mit dem Vermittler ein Honorar oder eine sonstige separate

Vergütung beispielsweise in Höhe von 40 Promille, wie sie als eher noch günstige Vergütung eines Versicherungsmaklers marktüblich sind, dann zahlt der Kunde 1.680 Euro. Im Vergleich zu 8.729 Euro mehr Rückkaufswert scheint es ein sehr gutes Geschäft für den Kunden zu sein, einen Nettotarif bei einem Honorarvermittler einzukaufen. Das gilt allerdings nur, wenn die Zeitdifferenz von 35 Jahren zwischen der Fälligkeit der Vergütung und derjenigen des Rückkaufswertes außer Acht gelassen wird.

Aus den durchschnittlichen Modellrechnungen der drei Versicherer mit vergleichbaren Brutto- und Nettotarifen lässt sich eine Rendite von knapp 3,7% auf den Bruttobeitrag ermitteln. Die dem Vermittler geschuldete Vergütung steht nicht mehr zur Anlage im selben Vertrag zur Verfügung. Deshalb ist es unter der Prämisse, dass der Versicherungsvertrag bis zum Ende durchgehalten wird, plausibel, diese Vergütung mit dem selben Zinssatz aufzuzinsen. Damit stehen dann aber bei Ablauf dem Mehrertrag des Nettotarifs von 8.729 Euro immerhin 5.984 Euro aufgezinste Vergütung gegenüber. Das entspricht einem Gewinn von nur noch 2.746 Euro aus der Nettotarif gegenüber der Bruttotarifgestaltung.

Teure Aufhebung des Schicksalsteilungsgrundsatzes

Erkauft wird dieser Vorteil, der im Übrigen auf nicht garantierten Überschüssen beruht, durch einen erheblichen Nachteil in den ersten Vertragsjahren. Denn durch die Abtrennung der Vergütungsvereinbarung

aus dem Versicherungsvertrag unterliegt die Vergütung grundsätzlich nicht mehr der Stornohaftung.

Damit entsteht beim Kunden beispielsweise bei einer Kündigung nach dem ersten Vertragsjahr netto ein Verlust von 1.403 Euro, wenn man die gezahlte und verzinste Vermittlervergütung vom Rückkaufswert des Versicherungsvertrags abzieht. Zum Vergleich: Bis zu den Urteilen des Bundesgerichtshofs und des Bundesverfassungsgerichts von 2005¹² konnte ein Kunde bei einem Bruttotarif maximal die hier unterstellten 12 Monate mal 100 Euro = 1.200 Euro verlieren, weil meist nach einem Jahr noch kein Rückkaufswert vorlag. Das wurde als unangemessen beurteilt. Den Kunden muss seitdem ein Mindestrückkaufswert zugestanden werden, der durch einen zeitanteiligen Abzug der Abschlusskosten vom Deckungskapital in den ersten fünf Vertragsjahren erreicht wird.

Dabei muss berücksichtigt werden, dass die Gerichte und auch die VVG-Reformkommission in der Möglichkeit des Totalverlustes der eingezahlten Prämien im Frühstornofall eine Art Vertragsstrafe sahen, durch die der Kunde an seinem vertragsgemäßen Recht zur Kündigung gehindert werden könnte.¹³ Diese Vertragsstrafe ist bei der Vergütungsseparierung deutlich höher, wie dieses Beispiel zeigt. Hier übersteigt der Rückkaufswert abzüglich der verzinster Vergütung erst bei Kündigung im zehnten Vertragsjahr den Rückkaufswert einer Bruttopolice.

Noch schlechter sieht die Situation aus Sicht des Kunden aus, wenn der Vermittler wie in einigen im Markt gehandelten Vermittlungsvergütungsvereinbarungen 65 Promille oder in diesem Beispiel 2.730 Euro auf einen Schlag zahlen soll. Der Verlust des Kunden beträgt bei Frühstornierung nach einem Jahr 2.492 Euro oder 1.292 Euro mehr als an Prämien gezahlt wurde. Der Kunde bleibt durchgängig bis zum Vertragsende im Minus, auch nach 35 Jahren steht er noch um 994 Euro schlechter da als in der Bruttopolice. Und es gibt im Markt sogar noch teurere Vereinbarungen.

Die Rechtsprechung läuft der Marktentwicklung deutlich hinterher

Die Rechtsprechung läuft der Marktentwicklung in der Bewertung solcher Modelle der Separierung von Abschlusskosten deutlich hinterher. Die jüngsten BGH-Urteile deuten jedoch an, dass die Separierung von Abschlusskosten in eine eigenständige Vereinbarung mit dem Kunden selbst für Versicherungsvertreter grundsätzlich möglich ist. Aber sofern sie erkennbar den Kunden schlechter behandeln als in vergleichbaren Bruttotarifen, vor allem im Frühstornofall, kann die Auflösung des Schicksalsteilungsgrundsatzes als unangemessene Benachteiligung des Kunden eingeordnet werden. Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob einem Nachteil in der Frühzeit des Vertragsverhältnisses nicht wenigstens ein überzeugender Vorteil bis zur Vertragsbeendigung bzw. bis zum Ablauf der Aufschubphase gegenüberstehen sollte. Mindestens ist hier die Beratungshaftung der Versicherungsvermittler nach § 63 VVG bzw. beim Versicherungsmakler aus dem geschlossenen Maklervertrag tangiert.¹⁴

Unabhängig von der rechtlichen Bewertung droht der Versicherungsbranche und ihrem Vertrieb ein Reputationsschaden, wenn Honorarvertriebsmodelle um sich greifen, die eine vollständige, verständliche und finanzmathematisch korrekte Aufklärung über Vor- und vor allem auch Nachteile der Vertragsgestaltung vermissen lassen. Die Flut von Gerichtsverfahren und von negativer Presseberichterstattung allein gegen die beiden ausländischen Versicherungsunternehmen, die im deutschen Markt bisher mit Kostenausgleichsvereinbarungen negativ aufgefallen sind, unterstreicht dieses Risiko.

Franke und Bornberg liefert bedenkenswerte Beispiele für Alternativen zur Netto-

tarifizierung. Bei einer Verteilung der Abschlussvergütungen über die Vertragslaufzeit werden auch bereits interessante Steigerungen des Rückkaufwertes zum Ende der Aufschubzeit erreicht, ohne dass der Kunde die Nachteile aus der Auflösung des Schicksalsteilungsgrundsatzes bei Frühstornierung in Kauf nehmen muss. Beispielsweise steigt der Rückkaufwert bei der Alte Leipziger im Tarif LVR10 um 2.389 Euro auf 79.603 Euro gegenüber dem klassischen Bruttotarif mit vorab fälliger Vergütung (RV10). Bei der Nürnberger sind es sogar 5.446 Euro mehr gegenüber dem klassischen Tarif (NR2701) oder 81.803 Euro gesamt (NR2751). Dieses Ergebnis würde der zuvor aufgezeigte durchschnittliche Nettotarif abzüglich verzinster Vergütung übrigens nur erreichen, wenn der Vermittler nicht mehr als 27,6 Promille Honorar oder sonstiger Vergütung berechnet.

Fazit

Die unreflektierte Diskussion über ein angebliches Marktversagen, ausgelöst durch fehlerhafte Anreize von Versicherungsvermittlern, hat neue Geschäftsmodelle auf den Plan gerufen, die unter dem Label Honorarberatung eher Gewinnmaximierungsmodelle betreiben. Damit werden unter Umständen die Stornohaftung oder auch die Kalkulationsbegrenzungen in der Lebensversicherung für Abschlusskosten umgangen. Es entsteht für den finanzmathematischen Laien eine neue Intransparenz, weil der die Gesamtwirkung aus Versicherungsbeitrag und separater Vergütung auch über die Zeit nicht bewerten kann. Für den Kunden entstehen Nachteile mindestens im Frühstornofall, je nach Konstellation auch bei einem Durchhalten des Versicherungsvertrags.

Vermittler sind gefordert, diese Nachteile rechnerisch korrekt unter Berücksichtigung der Zinseffekte und verständlich dem Kunden darzustellen. Ansonsten drohen der Versicherungsbranche neue Reputationsrisiken aus unverständlichen und aus überhöhten Vergütungsvereinbarungen.

ten?, in: *Zeitschrift Versicherungswirtschaft* Heft 6/2012, S. 404-406

⁴ Vgl. PKV-Verband, *Pressemitteilung* vom ???

⁵ Vgl. DIHK, *Beratung zum PKV-Tarifwechsel durch Versicherungsvermittler*, 1.7.2014

⁶ Vgl. Beenken, M.: *Offene Flanke der Vermittler für Angriff auf Provision*, in: *Versicherungsmagazin Aktuell* vom 20.10.2014

⁷ Zu rechtlichen Würdigung vgl. Reiff, P.: *Feintuning im Recht der Lebensversicherung zu § 169 Abs. 5 VVG – Neues zum Stornoabzug bei Einmalbeiträgen sowie zu separaten Abschlusskostenvereinbarungen*, in: *ZVersWiss* (2012) 101: S. 477-491; Schwintowski, H.-P.: *Grenzen zulässiger Trennung von Prämien und Kosten in der Lebensversicherung nach § 165 Abs. 5 VVG*, in: *ZfV* Heft 3/2011, S. 96-99 und Heft 4/2011, S. 134-137; sowie *Erwiderung durch Leithoff, T.: Honorarberatung oder Honorarvermittlung – ein Verwirrspiel?*, in: *ZfV* Heft 7/2011, S. 235 ff.; BGH Urteile vom 12.3.2014 (Az. IV ZR 295/13) und vom 6.11.2013 (Az. I ZR 104/12)

⁸ S. VerBAV 9/96, 222

⁹ Vgl. Beenken/Brühl/Schroeder/Wende, a.a.O., mit weiteren Literaturverweisen, S. 7

¹⁰ Vgl. Beenken, M.: *Provisionsdeckel und Stornohaftung vermeiden*, in: *Versicherungsmagazin Aktuell* vom 15.9.2014

¹¹ Der Bundesgerichtshof hat mit Urteil vom 12.3.2014 (Az. IV ZR 295/13) allerdings nur für den Fall der Kostenausgleichsvereinbarung mit einem Versicherungsunternehmen und nur für den Fall eines rätierlich gezahlten Kostenausgleichs entschieden, dass die Kostenausgleichsvereinbarung zeitgleich mit dem zugrundeliegenden Versicherungsvertrag kündbar sein muss.

¹² Vgl. Urteile vom 26. Juli 2005 (Az.: 1 BvR 782/94, 1 BvR 957/96, 1 BvR 80/95)

¹³ Vgl. Abschlussbericht der Kommission zur Reform des Versicherungsvertragsrechts vom 19. April 2004, Karlsruhe 2004, S. 111

¹⁴ So argumentiert beispielsweise Reiff 2012, a.a.O.

¹ Vgl. Beenken, M., Brühl, B., Schroeder, N., Wende, S.: *Versicherungsvermittlung und -beratung gegen Honorar – Begriffsabgrenzung und Status quo –*, Mitteilung 1/2012 des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln

² Vgl. Beenken, M., Riedel, O., Wende, S.: *Vermittler mehrheitlich kundenorientiert*, in: *ZfV* 11/2013, S. 365-368

³ Vgl. Beenken, M.: *Wer darf zum Tarifwechsel in der PKV bera-*