Veröffentlichungen der
Hamburger Gesellschaft
zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Hamburg

Harald Krauß

Die Vergütung des Versicherungsmaklers im Rahmen internationaler Entwicklungen

VVW
KARLSRUHE

Harald Krauß

Die Vergütung des Versicherungsmaklers im Rahmen internationaler Entwicklungen

Eine Untersuchung im Auftrag der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH

VVW
KARLSRUHE

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
http://dnb.d-nb.de abrufbar.

© 2009 Verlag Versicherungswirtschaft GmbH Karlsruhe

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urhebergesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags Versicherungswirtschaft GmbH, Karlsruhe. Jegliche unzulässige Nutzung des Werkes berechtigt den Verlag Versicherungs-wirtschaft GmbH zum Schadenersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer.

Bei jeder autorisierten Nutzung des Werkes ist die folgende Quellenangabe an branchenüblicher Stelle vorzunehmen:

© 2009 Verlag Versicherungswirtschaft GmbH Karlsruhe

Jegliche Nutzung ohne die Quellenangabe in der vorstehenden Form berechtigt den Verlag Versicherungswirtschaft GmbH zum Schadenersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer.

Herstellung printsystem GmbH Heimsheim

ISSN 0947-6067
ISBN 978-3-89952-518-2

Vorwort

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

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

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

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

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

Hamburg, im Dezember 2009

Der Beirat
Hamburger Gesellschaft zur Förderung
des Versicherungswesens mbH

Inhaltsübersicht

A. Einleitung 1

B. Skizze des wirtschaftlichen und rechtlichen Hintergrunds 4

C. Das Rechtsverhältnis des VM zum Kunden 12

D. Die Dienstleistungen des VM für den Versicherer und deren Vergütung 24

E. Die Rechtsposition des deutschen VM als Konsequenz der jüngsten internationalen Entwicklungen 34

F. Courtage: Der immanente Interessenkonflikt? – Internationale Entwicklungen 37

G. Der in der Courtagezahlung angelegte Interessenkonflikt und Lösungsalternativen 40

H. Lösungsansatz aus verwandtem Wirtschaftszweig? 82

I. Zusatzvergütungen des VM für Zusatzleistungen? 87

J. Steuerrechtliche Erwägungen 95

K. Der VM im Vergaberecht 105

L. Zusammenfassung und abschließende Bewertung 119

M. Ausblick 128

Anhang 133

Literaturverzeichnis 137

Abkürzungsverzeichnis 145

Inhaltsverzeichnis

A. Einleitung **1**
I. Das Berufsrecht der deutschen VM im grundlegenden Wandel 1
II. Anlass und Ziel der Untersuchung 2
III. Gang der Darstellung 3

B. Skizze des wirtschaftlichen und rechtlichen Hintergrunds **4**
I. Ökonomische Funktion und Bedeutung des VM im Versicherungsmarkt 4
1. Die ökonomische Funktion des VM 4
2. Wirtschaftliche Bedeutung des VM im Versicherungsmarkt 5
a. EU-Staaten 5
b. Deutschland 6
II. Das neue internationale Umfeld in rechtlicher Hinsicht: Übersicht 7
1. EU: Richtlinie zur Versicherungsvermittlung 7
a. Rechtspolitischer Hintergrund 7
b. Folgen für das Vergütungssystem der VM? 9
2. USA: Die „Spitzer"-Verfahren 10
3. EU-Wettbewerbsrecht 10
4. „Netquoting" in Skandinavien 10
5. MIFID-Richtlinie 11
6. Belgien: Kritik der Verbraucherschützer 11
7. Aktuelle Rechtsänderungen in den traditionellen VM-Märkten 12

C. Das Rechtsverhältnis des VM zum Kunden **12**
I. Die Tätigkeit des VM nach neuem deutschen Recht 12
1. Der funktionale Vermittlerbegriff der Richtlinie 12
2. Weiter oder enger Vermittlungsbegriff? 13
3. Betreuungspflicht des VM – Möglichkeiten der Pflichtenbeschränkung? 15
4. Umfang der Betreuungspflicht 16
5. Haftung bei Pflichtverletzungen – Beschränkungsmöglichkeiten 19
II. Frankreich 21
III. Die Auswahl des Versicherers 22

D. Die Dienstleistungen des VM für den Versicherer und deren Vergütung **24**
I. Deutschland 24
II. Blick nach Frankreich 27

III. Beitrag des VM zur „Produktion“ des Versicherungsschutzes 28
IV. Vorläufige Bewertung der (traditionellen) Vergütungsform Courtage 30
V. Gegenbeispiel: Negative Konsequenzen einer Trennung von VM-Vergütung und Versicherungsprodukt 31

E. Die Rechtsposition des deutschen VM als Konsequenz der jüngsten internationalen Entwicklungen 34
I. Die EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung 34
1. Anwendungsbereich 35
2. Statusklarheit: Die Rechtsstellung des VM nach der Umsetzung der Richtlinie 36

F. Courtage: Der immanente Interessenkonflikt? – Internationale Entwicklungen 37
I. EU-Wettbewerbsrecht 38
II. USA: „Brokergate“ 38
III. Wettbewerbsverstoß in Ungarn 39

G. Der in der Courtagezahlung angelegte Interessenkonflikt und Lösungsalternativen 40
I. Rechtmäßigkeit der VM-Vergütung durch VU 40
Nationale Gesetzgebungsinitiativen: Courtageverbot? 41
1. Skandinavien 41
2. Litauen 43
3. Bewertung eines gesetzlichen Courtageverbots 44
a. Die spezifische skandinavische Situation 44
b. Generelle Nachteile eines obligatorischen Honorarsystems 45
4. Schweiz 48
a. Der neue Gesetzentwurf 48
b. Wertung 49
5. Großbritannien 53
a. Reformvorschläge im Bereich der Lebensversicherung 53
b. Wertung 53
6. Deutschland 55
a. Neue Marktstudie fordert Änderungen des Vergütungssystems 55
b. Wertung 56
II. Beeinflussung der Versichererwahl durch Sondervergütungen? 59
1. Die Situation in den USA 60
2. Wertung 61

3. Ausblick 62
4. Zwischenergebnis 64
III. Kautelen gegen mögliche Auswüchse des Courtagesystems 65
1. Information der Öffentlichkeit 65
2. Bewertung durch die EU 66
3. Schutz des VN vor Interessenkonflikt durch Information – Offenlegungspflicht der Courtage gegenüber dem Kunden? 67
a. Ausländische Märkte 67
aa. USA/Kanada 67
bb. Großbritannien 68
cc. Holland 75
dd. Frankreich 78
ee. Andere europäische Länder: Überblick 78
b. Die Position der EU 79
c. Die deutsche Rechtslage 81

H. Lösungsansatz aus verwandtem Wirtschaftszweig? 82
I. Die Offenlegungspflicht bei Finanzdienstleistungen – Der neue Ansatz von MIFID und FRUG 82
II. Umsetzung in der Praxis 84
III. Übertragung auf den VM? 85

I. Zusatzvergütungen des VM für Zusatzleistungen? 87
I. Die Zulässigkeit der Beratung durch VM – Die neue Rechtslage 87
II. Zwischenergebnis 92
III. Die Beratung durch den VM und ihre Vergütung 93

J. Steuerrechtliche Erwägungen 95
I. Die Verankerung im Europarecht 95
II. Anwendung in Deutschland 98
1. … auf Courtagezahlungen 98
2. … auf Honorarberatung 99
a. Die unechte Honorarberatung 99
b. Die echte Honorarberatung 100
III. Anwendung in Frankreich 101
IV. Zusammenfassung: Beratungsleistungen und Steuerfragen 104

K. Der VM im Vergaberecht 105
I. Deutschland 106
II. Frankreich 112
III. Wertung 115

L. Zusammenfassung und abschließende Bewertung **119**
I. Honorar: Konfliktvermeidung durch Transparenz 120
II. Courtage: „No cure, no pay“ 120
III. Honorar: Vergütungspflicht für Betreuung nach Vertragsschluss 121
IV. Weitere Vorteile eines Courtagesystems 122
V. Besonderheiten des Versicherungssektors 122
1. Die Mitwirkung des VM bei der „Produktion“ 122
2. Die Bedeutung des VM für den „Vertrieb“ 123
3. Spezifische Dienstleistungen des VM für das VU 123
4. Courtage als Pauschalzahlung im Doppelrechtsverhältnis 124
5. Bewertung eines obligatorischen Honorarsystems 124
6. Courtage: Potentieller Interessenkonflikt und Verhaltensregeln 125
VI. Offenlegung des Courtagebetrags? 125

M. Ausblick **128**

Anhang **133**
1. Leitlinien VDVM 133
2. Mehrwertsteuerpflichtige VM-Tätigkeiten: Checkliste Frankreich 134

Literaturverzeichnis **137**

Abkürzungsverzeichnis **145**

A. Einleitung

I. Das Berufsrecht der deutschen VM im grundlegenden Wandel

Das deutsche Recht der Versicherungsvermittlung befindet sich derzeit in einem „radikalen Umbruch“[1]. Bis vor kurzem war Deutschland – gemeinsam mit Dänemark – das einzige EU-Land, das über keinerlei gesetzliche Berufsregelungen für Versicherungsvermittler verfügte. Bis dahin herrschte in diesem Bereich auf einem der größten Versicherungsmärkte der EU uneingeschränkte Gewerbefreiheit.

Besonders seit dem 22.5.2007 mit dem (sehr verspäteten[2]) Inkrafttreten der ersten deutschen gesetzlichen Regelungen zur Versicherungsvermittlung in Umsetzung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung vom 9. Dezember 2002[3] und der darauf beruhenden Versicherungsvermittlerverordnung[4] hat sich nun das berufsrechtliche Umfeld für alle deutschen Versicherungsvermittler grundlegend verändert. In Verbindung mit zahlreichen weiteren einschlägigen Bestimmungen, die gerade in jüngster Zeit eingeführt wurden (z. B. VVG n. F., GewO, FRUG[5], RDG[6]), sehen sich die deutschen Versicherungsmakler nunmehr mit einer wahren *berufsrechtlichen Revolution* konfrontiert. Hinzu kommt nun ganz aktuell, dass dieses Hinterherhinken des deutschen Gesetzgebers dem Berufsstand nur wenig Zeit lässt, sich auf dieses neue rechtliche Umfeld einzustellen, während auf EU-Ebene bereits weitere einschneidende Änderungen ihres Berufsrechts („Versicherungsvermittlungs-Richtlinie II“)[7] vorbereitet werden.

Daher erscheint es nur folgerichtig, wenn die Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH gerade zu diesem Zeitpunkt das neue Berufsbild des deutschen VM in den Mittelpunkt einer von ihr geförderten Forschungsarbeit stellt. Dies erlaubt es im Folgenden, auf die Vielzahl der neuen Fragestellungen – insbesondere bezüglich der *Vergütung des VM* – vertieft einzugehen und dazu nicht nur „polemische“ Fragen aufzuwerfen, wie jüngst in einem Beitrag von von Eickenberg geschehen[8].

---

[1] So ausdrücklich Reiff in seiner verdienstvollen Arbeit „Versicherungsvermittlungsrecht im Umbruch“, S. 1.
[2] Art. 16 Abs. 1 S. 1 der Richtlinie (s. nächste Fußnote): „spätestens ab dem 15. Januar 2005“(!).
[3] Richtlinie 2002/92/EG vom 9.12.2002, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften L 9, 3 ff. vom 15.1.2003; zur bisherigen Rechtslage Krauss, Die Lage in den anderen wichtigsten Mitgliedsstaaten S. 97 ff.
[4] VersVermVO vom 15.5.2007.
[5] Finanzmarktrichtlinien-Umsetzungsgesetz vom 16.7.2007, veröffentlicht in BGBl. I 2007, S. 1330 ff. vom 19.7.2007.
[6] Gesetz über außergerichtliche Dienstleistungen vom 12. Dezember 2007 (BGBl. I S. 2840 ff.).
[7] S. dazu im Einzelnen unten M.
[8] VW 2009, 1003 ff., Honorarberatung im Dreiecksverhältnis (s. Untertitel: …„polemische Diskussion“).

Es überrascht nicht, dass die Vielzahl dieser – zurückhaltend formuliert – nicht immer vollkommen aufeinander abgestimmten Neuregelungen gerade in der ersten Zeit nach ihrem Inkrafttreten zu einer Fülle neuer rechtlicher Fragestellungen für den Berufsstand geführt hat. Nicht zuletzt im Hinblick auf die aktuell angekündigten weiteren internationalen Entwicklungen betreffen diese insbesondere die Frage der *Vergütung des VM*, die daher auch im Mittelpunkt der vorliegenden Untersuchung stehen soll.

II. Anlass und Ziel der Untersuchung

Traditionell wird die Leistung des deutschen VM vom VU in der Form der *Courtagezahlung* vergütet. Dies bedeutet, dass der VM einen prozentualen Anteil an der Prämie erhält, die der VN für die vermittelte Versicherung zu zahlen hat. Diese Courtage wird allein vom VU an den VM gezahlt. Diese Tatsache steht nicht nur im Gegensatz zum – abdingbaren – gesetzlichen Leitbild für Handelsmakler des § 99 HGB, nach dem die beiden Vertragsparteien eines (Handels-)Vertrags den Makler jeweils hälftig vergüten. Vielmehr überrascht – zumindest prima vista –, dass der VM zwar einerseits als der „Sachwalter“ [9] des VN zu fungieren hat, andererseits aber seine Vergütung von der anderen Vertragspartei, nämlich dem Versicherer, erhält. Zudem wird der – sachwalterisch vertretene (!) – VN über deren Höhe typischerweise nicht informiert, obwohl er – wirtschaftlich betrachtet – ihre Kosten trägt.

Durch diese Positionierung des VM zwischen den Parteien des Versicherungsvertrags – treuhändischer Sachwalter des Kunden, aber Entlohnung durch den Versicherer – befindet er sich beim traditionellen Courtagesystem offensichtlich in einer grundsätzlichen Konfliktsituation. Diese Situation birgt nach Einschätzung der Europäischen Kommission im Abschlussbericht ihrer EU-weiten kartellrechtlichen Untersuchung aus dem Jahr 2007 „die Gefahr, dass VU den Vertrieb zu kaufen oder die Auswahl des VM zu beeinflussen suchen“[10]. Ähnlich kritisch äußerte sich dazu auch die Bundesministerin für Verbraucherschutz Aigner am 10.3.2009: „Die Vertriebs- und Anreizsysteme dürfen nicht dazu führen, dass Qualität, Seriosität und die Achtung des Kundenwunschs auf der Strecke bleiben.“[11]

Die bei diesem Vergütungssystem möglichen Exzesse wurden auch weltweit deutlich, als im Jahr 2004 der New Yorker Generalstaatsanwalt Eliott Spitzer ei-

---

[9] S. Grundsatzurteil des BGH zur Rechtsstellung des VM vom 22.5.1985, BGHZ 94, 35 ff.; dazu im Einzelnen unten C. I.

[10] Mitteilung der Kommission, Untersuchung der Unternehmensversicherungen gemäß Art. 17 der Verordnung, KOM 2007/0556 vom 25.9.2007, Randziffer 21. Zu diesem Bericht noch eingehend unten H.III.3.b.

[11] Presseerklärung Nr. 046 vom 10.3.2009 des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz.

ne detaillierte Untersuchung des amerikanischen Versicherungsmarktes durchführte und aufgrund ihrer Ergebnisse – mit hohem PR-Aufwand – Klagen (u.a.) gegen die weltgrößten VM erhob[12].

Das Vergütungssystem der VM rückte noch verstärkt in den Mittelpunkt der internationalen Diskussion, als sich die großen Versicherer in den skandinavischen Märkten ab 2004 „im wohlverstandenen Kundeninteresse" untereinander absprachen, den VN zukünftig nur noch sogen. Nettopolicen (courtagefreie Tarife) anzubieten und die Vergütung der VM allein ihren Kunden – in Form von Honorarzahlungen – zu überlassen.[13] Ganz aktuell findet sich dieser neue – dort sogar qua Gesetz obligatorische – Vergütungsansatz auch im Entwurf einer Reform des Versicherungsvertragsgesetzes der Schweiz wieder.[14]

Nicht zuletzt angeregt durch die Vielfalt dieser internationalen Entwicklungen haben sich gerade in jüngster Zeit vor allem die klassischen VM-Märkte (in erster Linie Großbritannien und die Niederlande) mit der Frage der Vergütung des VM bzw. einer Pflicht zur Offenlegung ihrer Höhe beschäftigt und dazu neue gesetzgeberische Initiativen gestartet, auf die am Ende des Kapitels G.III.3. im Einzelnen eingegangen werden soll.

Besonders im Hinblick auf die Tatsache, dass Versicherung ein internationales Geschäft mit einer hohen Zahl von Auslandskontakten auf VM-, aber auch auf VU- und VN-Ebene – ist, erfordern die oben skizzierten aktuellen internationalen Entwicklungen eine grundsätzliche Auseinandersetzung mit der Frage, welche der Versicherungsvertragsparteien den VM vergüten und welche Informationen der VN dazu erhalten sollte. Es liegt auf der Hand, dass diese Entwicklungen aufgrund der internationalen Verflechtung der Märkte, aber auch wegen der einschlägigen Reformen des EU-Rechts entscheidende Auswirkungen auf die Frage des angemessenen Vergütungssystems und der entsprechenden Informationspflichten auch der deutschen VM haben werden.

III. Gang der Darstellung

Der Mitarbeiter des Wissenschaftlichen Dienstes des Deutschen Bundestags Thomas Hoppe hat kürzlich detailliert nachgewiesen, dass mittlerweile 72 % aller deutschen Rechtsregeln auf europäischem Recht beruhen.[15] Schon aus diesem Grund erscheint es als folgerichtig, die jüngste europäische Rechtsentwicklung im Bereich der Versicherungsvermittlung als Ausgangspunkt dieser Untersuchung zu nehmen, nachdem in einem einleitenden Abschnitt die wirtschaftli-

[12] Zu diesem Verfahren und seinen Konsequenzen unten F.II.
[13] S. dazu im Einzelnen G.I.1.
[14] S. zu dieser geplanten Neuregelung und ihrer – kritischen – Würdigung unten G.I.3.
[15] Die Europäisierung der Gesetzgebung.

che Bedeutung der VM sowohl in der EU als auch in Deutschland geschildert wurde.

Im Anschluss wird auf die einschlägige Rechtsentwicklung in wichtigen nationalen Märkten eingegangen; dabei werden in jedem Unterabschnitt kurz die entsprechenden Konsequenzen für die Vergütungsfrage des VM beleuchtet. In einem Schlusskapital werden dann die zahlreichen – und wie zu zeigen sein wird – häufig gegenläufigen EU- und Auslandsentwicklungen zusammengefasst und abschließend gewürdigt.

B. Skizze des wirtschaftlichen und rechtlichen Hintergrunds

I. Ökonomische Funktion und Bedeutung des VM im Versicherungsmarkt

1. Die ökonomische Funktion des VM

„Versicherungsvermittler spielen beim Vertrieb von Versicherungsprodukten in der (Europäischen) Gemeinschaft eine zentrale Rolle." Schon in ihrem ersten Erwägungsgrund macht die EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung[16] eindeutig klar, dass im Versicherungsbereich die Vermittlung nicht etwa eine untergeordnete Annex-Tätigkeit darstellt, sondern ihr vielmehr eine "zentrale" Funktion zukommt.

Dies deckt sich genau mit den aktuellen Ergebnissen der betriebswirtschaftlichen Forschung, wenn sie spezifisch im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrieb konstatiert: „Middlemen play an important role in markets with considerable market imperfections."[17] Folgerichtig betrachtet sie Versicherungsmakler als Experten mit einem Informationsvorsprung bezüglich der Versicherungsprodukte und –märkte, die durch ihre besonderen Beratungsdienstleistungen die Markteffizienz für die Marktteilnehmer erhöhen. Diese wichtige wirtschaftliche Funktion der Versicherungsvermittler wird auch von der Europäischen Kommission als ein Ergebnis ihrer Sektorenuntersuchung herausgestellt, wenn sie ihnen attestiert, dass ihre Dienstleistungen dazu führen, dass die Suchkosten, die Unsicherheit im Hinblick auf die gelieferten Informationen (auch aus der VU-Perspektive) und die mit der unterlegenen Verhandlungsposition der Kunden verbundenen Nachteile reduziert werden.[18]

---

[16] S. o. Fn. 3

[17] Zur ökonomischen Bedeutung von Vermittlern im Einzelnen: Yavas, Middlemen in Bilateral Search, S. 406 bis 429; jetzt generell zur Bedeutung von „Finanzintermediären" auf Industrieversicherungsmärkten auf Basis industrieökonomischer Ansätze aktuell Focht, Einfluss von Maklern und Wettbewerb auf Industrieversicherungsmärkten.

[18] So ausdrücklich das Arbeitspapier der Beamten der Europäischen Kommission SEC 2007, 1231 FIN, S. 19 f., das der offiziellen Verlautbarung der Europäischen Kommission zum Abschluss ihrer Sektorenuntersuchung beigefügt wurde.

Da für unsere Frage der sachgerechten Vergütung der VM wichtig, sei bereits hier festgehalten, dass sowohl diese modernen betriebswirtschaftlichen Forschungsergebnisse als auch die Europäische Kommission ausdrücklich auf den Mehrwert der Dienstleistungen des VM für *beide* Parteien des Versicherungsvertrags abstellen. [19] Auf diesen *doppelten* Mehrwert wird aus juristischer Sicht noch ausführlicher einzugehen sein.

2. Wirtschaftliche Bedeutung des VM im Versicherungsmarkt

a. EU-Staaten

Die letzte EU-weite Studie zu der Bedeutung der Vertriebswege in der *Unternehmensversicherung*, deren Ergebnisse auch die Kommission in ihrer Sektorenuntersuchung übernahm[20], wurde im Jahr 2004 von der Schweizer Rückversicherung vorgelegt.[21] Dabei geht sie von Marktanteilen der VM von mehr als ⅔ in Großbritannien, den Niederlanden, Irland und Belgien aus, während der Marktanteil der VM in allen anderen (alten) EU-Staaten unter 30 % liegt. Die EU-Studie geht davon aus, dass die VM mittlerweile ihren Marktanteil ausgebaut haben, und nennt für *alle Kundenkategorien* einen Marktanteil der VM im Jahr 2005 von ca. 45 %.[22] Dabei stellt sie fest, dass der Marktanteil der VM umso höher liegt, je komplexer die vermittelten Produkte sind; als Beleg hierfür nennt sie beispielhaft die D&O-Sparte, in der VM im Jahr 2005 europaweit einen Marktanteil von über 55 % hatten.[23] Den wichtigsten Differenzierungsfaktor stellte die Kommission jedoch bei der Kundengröße fest. Demnach nutzen von den sehr großen Unternehmensgruppen europaweit (EU 25) mehr als 60 % die Dienstleistungen eines VM; als Begründung für diesen hohen Marktanteil der VM gerade in diesem Marktsegment nennt sie das Bedürfnis dieser Kundengruppe nach größeren Wahlmöglichkeiten, die auch ausländische Angebote umfassen sollen, sowie ihren Bedarf auch an Serviceleistungen im Ausland.

Vergütungsform der VM

Für die vorliegende Untersuchung besonders relevant sind die Ergebnisse dieser Kommissionsstudie zum Aspekt der VM-*Vergütung*. Wiederum unter Bezugnahme auf die Studie der Schweizer Rück[24] stellt sie zunächst fest, dass einige VM bis zu 30 % ihres Umsatzes in Form von *Honorar*zahlungen erzielten. Diese Aussage relativiert sie jedoch sofort mit der Feststellung, dass die Studie nur

---

[19] So Biglaiser, Middlemen as experts, RAND, Journal of Economics (1993), S. 212–223 m. w. N.

[20] Arbeitspapier S. 40 f. und Abb. IV.1, dort auch zu den statistischen Problemen dieser Angaben.

[21] SIGMA 2/2004 (herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft, Zürich): „Commercial insurance and reinsurance brokerage – Love thy middleman“ (Originalsprache), deutscher Titel: „Broker (sic!) für Gewerbe- und Rückversicherungen – Eine Branche im Umbruch“.

[22] Wie Fn. 18 (im Einzelnen: EU 15: 46 %, EU 25: 43 %).

[23] Wie Fn. 18, S. 44.

[24] S. o. Fn. 19, S. 26.