

Impressum:

Autor: Felix Dorendorf © 2019

Umschlaggestaltung, Illustration: Felix Dorendorf

Verlag & Druck: tredition GmbH

Halenreihe 40-44

22359 Hamburg (Germany)

ISBN: 978-3-7497-9211-5 (Hardcover)

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ohne Zustimmung des Verlages und des Autors ist nicht zulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

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.

Das Buch enthält Links zu Webseiten Dritter, auf deren Inhalte kein Einfluss besteht. Deshalb kann für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernommen werden. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich. Die verlinkten Seiten wurden zum Zeitpunkt der Verlinkung auf mögliche Rechtsverstöße überprüft. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt der Verlinkung nicht erkennbar. Eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten ist jedoch ohne konkrete Anhaltspunkte einer Rechtsverletzung nicht zumutbar.

WER oder WAS IST eigentlich MEIN oder DIESER “Finanz-TYP“ bzw. “Versicherungs-MENSCH“?

Eine Untersuchung der Vertriebstätigkeiten in der Finanz- und Versicherungsbranche, speziell die des (Handels-)Vertreters (Commercial Agent).

von

Felix Dorendorf



©

Dezember 2019

Abstract (english)

The **Federal Republic of Germany** is currently one of the world's leading and **most powerful economies** as well as the largest in Europe (in terms of population, labour market and GDP). In addition to the economic sectors of "agriculture and forestry, fisheries", "construction industry" and "manufacturing industry", its total **gross-value-added** results from an absolute majority out of the "service sector" (tertiary sector). The total result of this sector is composed of different subordinated areas (e.g. retail, hotel and restaurant and transport industry, public services) along with the "**financial and insurance service industry**". This industry has influenced the total result of the service sector by **€ 111.1 billion** in 2018 (according to "Destatis").

Further, in terms of economic significance, the **German insurance market** is one of the **10 largest worldwide**. According to GDV e.V. (umbrella organisation of private insurers) and detached from the currently **110** existing public health insurers (as well as their umbrella organisation), the market comprises **200** property and casualty insurers, **84** life insurers, **46** health insurers and **28** reinsurers as well as different pension funds, **34** death insurance funds and foreign providers. There is a diversity range from regional insurers to global groups. Their range of products and tariffs is also diverse. The insurance sector combines around **513,000 workplaces**. Related to this, a large number is focused on **advising** and **brokering** the respective **products** (which is requested by the majority of customers).

This is the starting point for the presented study, because there are different legal profiles (e.g. **direct sales**, salaried **single** and **multiple agents**, independent commercial **agents**, **brokers** and "**fee**" **consultants**). All are permissible within the German legislation and in practise they recurrently cause discrepancies in the legal perception and performance of services (e.g. for consumers and companies).

Furthermore, the importance of this topic is underlined by the politically change from commission to fee-based remuneration system in Germany. Its motivation derived from the intention of the German Federal Government to improve consumer protection. It is also influenced by public reporting's on business practices of certain financial and structural sales organisations (e.g. former AWD, MEG). Such are still active today, are renamed or newly founded and preferably employ (fake) independent (commercial) agents.

On that matter and integrated within the area of investigation that was given to me ("commercial agent contract and commercial agent concept in German commercial law"), it is particularly questionable whether an investigation and delimitation of legal profiles might be of general interest or have essential importance for **institutions** as well as for a large **number of customers** (i.e. service recipients) and respective (potential) **sales representatives** (i.e. service provider)?

Abstract (deutsch)

Die **Bundesrepublik Deutschland** gehört gegenwärtig zu den weltweit führenden und **leistungsstärksten Volkswirtschaften**. Sie ist derzeit die Größte in Europa (i.S.v. Einwohner-, Arbeitsmarktzahlen und BIP). Ihre gesamte **Bruttowertschöpfung** ergibt sich, neben den Wirtschaftsbereichen "Land- und Forstwirtschaft, Fischerei", "Baugewerbe" und "produzierendes Gewerbe", mit absoluter Mehrheit aus der "Dienstleistungsbranche" (tertiärer Sektor). Dessen Gesamtergebnis setzt sich wiederum aus mehreren Bereichen zusammen (z.B. Handel, Gastgewerbe, Verkehr, öffentliche Dienstleistungen), wobei 2018 die "**Finanz- und Versicherungsdienstleistung**" (gemäß "Destatis") mit einem Anteil von **111,1 Mrd. €** in die Wertschöpfung einging.

Ebenso von volkswirtschaftlicher Bedeutung ist, dass der **deutsche Versicherungsmarkt** zu den **10 größten in der Welt** zählt. Laut dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV e.V. - Dachorganisation der privaten Versicherer) und losgelöst von den derzeit **110** existierenden gesetzlichen Krankenkassen (sowie deren GKV-Spitzenverband), umfasst dieser Markt sowohl **200** Schaden- und Unfallversicherer, **84** Lebens-, **46** Kranken- und **28** Rückversicherer sowie **136** Pensionskassen, **31** -Fonds und **34** Sterbekassen als auch ausländische Anbieter. Die Vielfalt setzt sich aus regionalen Versicherern bis hin zu globalen Konzernen zusammen, dessen Produkt- und Tarifpaletten ebenso mannigfaltig sind. Der Wirtschaftszweig bietet **Erwerbstätigkeiten** für rund **513.000 Menschen**, wobei eine Vielzahl auf die (von Kunden mehrheitlich gewünschte) **Beratung** und **Vermittlung** der jeweiligen **Produkte** gerichtet ist.

Innerhalb der deutschen Gesetzeslegung sind dabei unterschiedliche Tätigkeitsprofile zulässig (z.B. **Direktvertrieb**, angestellte **Einfach-** und **Mehrfachvertreter**, selbständige **Vertreter**, **Makler** sowie "**Honorar-**" **Berater**). Diese sorgen in der Praxis wiederkehrend für Diskrepanzen in der rechtlichen Wahrnehmung und Leistungserfüllung (z.B. bei Verbrauchern und Unternehmen), weshalb an diesem Punkt die vorliegende Untersuchung ansetzen soll.

Die Wichtigkeit der Thematik wird zudem durch den politisch forcierten (Tätigkeits-) Wechsel von Provisionen hin zum honorargestützten Vergütungssystem untermauert. Dessen Motivation ergibt sich sowohl aus der Intension der Bundesregierung zur Stärkung des Verbraucherschutzes, als auch aus der öffentlichkeitswirksamen Berichterstattung über das Geschäftsgebaren bestimmter Finanz- und Strukturvertriebe (z.B. früherer AWD, MEG). Solche sind auch heutzutage fortwährend aktiv, werden umbenannt oder neu gegründet und beschäftigen vorzugsweise (schein-)selbständige (Handels-)Vertreter.

Davon abgeleitet und innerhalb des mir vorgegebenen Untersuchungsgebietes angegliedert ist insbesondere fraglich, ob eine juristische Untersuchung samt Abgrenzung der Tätigkeitsprofile sowohl für **Institutionen** als auch für eine **Vielzahl von Kunden** (d.h. Leistungsnehmer) und die jeweiligen (potentiellen) **Vertriebsmitarbeiter** (d.h. Leistungserbringer) von allgemeinem Interesse oder wesentlicher Bedeutung sein könnte?

Abbildungsverzeichnis

1. Rechtsgrundlagen und Normenhierarchie	14
2. Beispielgebenden Übersicht zu Produktgebern und Produkten	15
3. Vertriebsabgrenzung: Produktgeber und Mittler	17
4. Exemplarische Möglichkeiten an regulierten Qualifikationen	18
5. Prinzipielle Unterscheidung der Branchenbegriffe	20
6. Klassifizierungsschema im Versicherungsbereich	20
7. Exemplarische Darstellung: Strukturvertrieb und Anbindung	24
8. Rechtsunterschiede von haupt- und nebenberuflichen Vertretern	26
9. Anspruchsentstehung der Vertreterprovision	30
10. Grundlage der Prämien- und Provisionsberechnung	31
11. Vielfalt an Vertragsabsprachen	33
12. Problemfälle und Folgen bei bestehenden Vertreterverträgen	36

Einleitung

Die Finanz- und Versicherungsbranche leistet ihren Anteil zur Wertschöpfung in Deutschland. Dabei decken eine Fülle von Unternehmen und Vertriebsvarianten die jeweilige Nachfrage und den Bedarf privater Haushalte und Unternehmen an Produkten und (Beratungs-)Dienstleistungen. Hierbei sind jedoch die Kenntnisse und das Interesse von deutschen Bundesbürgern eher gemäßigt. Eine Vielzahl vertraut sich daher einem potentiellen Ansprechpartner an, um erweiterte Informationen (Beratung) und Zugriff auf diese zu erhalten (Produktvermittlung). Allerdings stellt die Menge an brancheninternen Möglichkeiten, Unterscheidungsvarianten von Ansprechpartnern sowie erneute gesetzliche Änderungen ein wesentliches Hemmnis betreffs der bewussten Wahrnehmung und korrekten (Begriffs-)Anwendung dar. Ebenso ist es schwierig die Rechte und Pflichten dem jeweiligen Ansprechpartner zuzuordnen (d.h. unterschiedliche Rechtsstellung/-en).

Aufgrund dessen soll eingangs via Kapitel I eine Grundordnung und Übersicht über die spezifische Branche und die darin enthaltenden Tätigkeitsfelder ermittelt werden. Ausgehend von einer durch Voruntersuchung gestützten, verbraucherorientierten Perspektive (*siehe Anhang*) und in Anlehnung eines rechtlich untersuchenden Stils (i.e. gutachterliche Subsumtion) wird angestrebt, diese Felder strukturiert, objektiv und anhand einschlägiger Gesetze sowie erweiterter Literatur und Rechtskommentierung nachvollziehbar zu erschließen. Im Zuge meines gewählten “Top-Down“-Ansatzes wird durch verschiedene Abgrenzungskriterien beabsichtigt, zu der Tätigkeit (dem Profil) zu führen, welche innerhalb der Branche eine zentrale Rolle einnimmt.

Darauf aufbauend soll dieses Tätigkeitsprofil im anschließenden Kapitel II eingehend untersucht werden. Hierbei wird eine spezifischere Betrachtung der Rechtstellung, der Rechte und Pflichten sowie des fundamentalen Vergütungsanspruches angestrebt (u.a. Abweichungen vom allgemeinen Handelsvertreterrecht bzw. Betrachtung spezieller Tatbestände). Zugleich wird forciert das ausgewählte Tätigkeits- bzw. Rechtsprofil im Kontext zu Groß- und Finanzvertrieben zu betrachten. Im abschließenden Kapitel III wird die vertragliche Zusammenarbeit untersucht, wobei speziell Probleme in der Praxis thematisiert werden sollen. Dabei wird beabsichtigt rechtsfortbildende Gedanken sowie aktuelle Rechtsprechung einzuarbeiten.

Sprache, Stil und Umfang:

Zur vereinfachten Lesbarkeit und aus grammatikalischen Gründen wird die männliche Form verwendet, wobei die Weibliche selbstverständlich als mit inbegriffen gilt. Hinsichtlich der möglichen Sprachauswahl wird die deutsche Sprache und partiell der juristische Termini genutzt. Gleichzeitig wird bei der Ausarbeitung angestrebt, diese durch Abbildungen zu unterstützen und dadurch einen erweiterten Ausblick auf Informationen zu geben, welche aufgrund des festgelegten Untersuchungsrahmens leider nicht innerhalb der Betrachtungsgrenze liegen können. Hierbei sei weiterführend auf genutzte (Print- und Online-) Literatur im Verzeichnis verwiesen.

Anhang

▪ **Untersuchung zur Arbeit (inkl. Auswertung):**

Im Zuge dieser Ausarbeitung wurde eine Direkterhebung veranlasst. Diesbezüglich wurde der folgende Fragebogen genutzt:

1. Haben Sie bereits in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche (d.h. *Versicherungs-, Banken, Finanzierungs- oder Investmentfirmen oder damit verbundenen Tätigkeiten*) gearbeitet? ja / nein

2. Haben Sie bereits ernsthaft überlegt/versucht einer Tätigkeit in der Branche nachzugehen? ja / nein

3. Wie bewerten Sie die Branche bezüglich Ihrer Stellung in der gesamten Wirtschaft (von 0 wie absolut unwichtig ... bis 10 wie die Bedeutendste)? 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 -> ___ Punkte

4. Wie bewerten Sie Ihre *Kenntnisse* hinsichtlich Versicherungs- und Finanzprodukten (0-10)? ___ Punkte

5. Wie bewerten Sie Ihr *Interesse* an Versicherungs- und Finanzprodukten (0-10)? ___ Punkte

6. Haben Sie bereits eine *Beratungsdienstleistung(en)* diesbezüglich wahrgenommen? ja / nein

7. Haben Sie einen *festen Ansprechpartner* für Versicherungs-, Finanzverträge und Fragen? ja / nein

8. Bitte schreiben Sie jeweils einen Buchstaben (Q, T, U) auf das Leerzeichen vor dem jeweiligen **Begriff**, wenn Sie der Meinung sind, dass es sich dabei um eine(n): (**sofern Sie sich nicht sicher sind -> freilassen**)

▪ **Q - Qualifikation**, d.h. gesetzlich definierter/ regulierter Bildungsabschluss (IHK / FH / UNI) - oder -

▪ **T - Tätigkeit**, d.h. gesetzlich definierte/ regulierte (Arbeits-)Tätigkeit/Bezeichnung - oder -

▪ **U - ungeschützten Begriff**, d.h. gesetzlich nicht definiert/ reguliert (nur bzw. freies Synonym) handelt.

___ Versicherungsfachmann

___ Finanzberater

___ Kreditexperte

___ Darlehensvermittler

___ Bankfachwirt

___ Versicherungsmakler

___ Finanzplaner

___ Versicherungsvermittler

___ Finanzanlagenfachmann

___ Honorar-Finanzanlagenberater

___ Finanzanlagenvermittler

___ Vermögensberater

___ Unternehmensberater

___ Versicherungsvertreter

___ Finanzmakler

___ Immobiliardarlehensberater

___ Fachwirt Finanzberatung

___ Investmentfondkaufmann

___ Finanzexperte

___ Wirtschaftsberater

___ Versicherungsberater

Die Direktbefragung wurde sowohl im brandenburgischen Landkreis "Oberhavel" als auch in den Städten "Neuruppin", "Chemnitz", "Leipzig" und "(Neu-)Ulm" sowie in der Hauptstadt "Berlin" durchgeführt (Zeitraum März-April 2019). Hilfsmittel waren während der Befragung untersagt. Die entsprechende Auswertung ist im Folgenden beigelegt.