



Statuswechsel

# Perspektiven im Verbund

Viele Versicherungsvertreter sind mit der Ausschließlichkeit unzufrieden und sehen stattdessen Perspektiven im Maklerstatus nach § 93 HGB. Allerdings erschweren rechtliche Hürden den Ausstieg. Doch wer den Umstieg gut plant, wird mit einer Bestandsübertragung in der Regel wenig Probleme haben. Der Anschluss an einen Verbund kann dem frischgebackenen Makler anschließend das Arbeiten erleichtern.

Unterdurchschnittliche Perspektiven vieler Strukturvertriebe, Beschränkungen der Ausschließlichkeit, unflexible Rahmenbedingungen in Agenturen oder unsichere Bedingungen für Einzelkämpfer – die Unzufriedenheit mit den Arbeitsstrukturen im Versicherungsgewerbe hat vielerlei Gründe. So verwundert es nicht, dass Maklerpools und -verbände schon seit einiger Zeit regen Zulauf verzeichnen. Auch die Versicherer selbst haben Anteil an dieser Entwicklung. Nach Angaben des „Branchenkompass 2011 Versicherungen“ von Steria Mummert Consulting in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut möchten die deutschen Versicherer ihre Maklerkooperationen bis 2014 weiter ausbauen, gleichzeitig setzen sie immer seltener auf Strukturvertriebe.

## § 84 oder 93 HGB?

Als Hürde für einen Wechsel in die Unabhängigkeit gilt vielen Experten die rechtliche Situation. So arbeiten Versicherungsvertreter nach § 84 und Versicherungsmakler nach § 93 HGB. Erstere

dürfen grundsätzlich nur im Interesse einer Gesellschaft tätig werden, wie Sven Predeschly, Rechtsanwalt und Spezialist für Finanzdienstleistungsrecht erläutert: „Paragraph 84 HGB verpflichtet sogar zum Tätigwerden für die Gesellschaft. Dagegen muss der Versicherungsmakler nach Paragraph 93 schon von Gesetzes wegen im Interesse des Kunden handeln.“ Ein Makler ist nicht an eine Gesellschaft gebunden und geht im Gegensatz zum Vertreter kein exklusives Vertragsverhältnis mit den Versicherern ein, für die er vermittelt. Er hat Zugriff auf nahezu alle Anbieter am Markt. In seinem Fall besteht das Vertragsverhältnis, nämlich ein Versicherungsmaklervertrag, mit dem Kunden, in dessen Auftrag er tätig ist. Predeschly weist zudem auf die Rechte am Bestand hin. „Arbeitet ein Vertreter nach § 84 HGB, gehört der Bestand der Organisation.“ Diese Regelung beschränke die Tätigkeit nach § 84 HGB auf eine reine Vermittlung und erzeuge damit eine starke Abhängigkeit von den jeweiligen Unternehmen.

Wer als Ausschließlichkeitsvertreter in den Maklerstatus wechseln will, wird sich

trotzdem bemühen, den Bestand mitzunehmen, und Kunden deshalb ansprechen. Hier kommt es nach Predeschlys Erfahrung oftmals zum Streit. „Versicherer und Vertriebsgesellschaften versuchen häufig mit der Geltendmachung von Unterlassungsansprüchen zu verhindern, dass der Vertreter die Kunden anspricht und im Rahmen von Beratungsgesprächen umdeckt.“

Allerdings kann ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot nur bei Zahlung einer Karenzentschädigung durch das Versicherungsunternehmen wirksam vereinbart werden. Weil grundsätzlich das Prinzip

## IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Wer aus der Ausschließlichkeit in den Maklerstatus wechseln möchte, muss sich gut informieren.
- Nach dem Wechsel bietet der Anschluss an einen Verbund dem Makler vielfältige Möglichkeiten.

Foto: © mars - Fotolia.com

des freien Wettbewerbs gilt, ist es zulässig, Kunden abzuwerben, und es besteht insoweit kein Bestandschutz für die Gesellschaften, wie der Stuttgarter Anwalt betont. „Der BGH hat entschieden, dass ausgeschiedene Vertreter ohne Weiteres Kundenadressen, die ihnen im Gedächtnis geblieben sind, verwerten dürfen.“

So dürfen Vertreter mit guter Kundenbindung durchaus gezielt Kunden kontaktieren, denn Kundenadressen fallen nicht automatisch unter Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse nach § 90 HGB. Erol Kiris, Vorstand der Consilium Finanzmanagement AG, kann deshalb die Bedenken vieler Vertreter zerstreuen, die sich an ihren bestehenden Kundenbestand klammern, obwohl er ihnen nicht gehört. „Diese Kollegen fragen sich immer, was sie mit null Kunden nach dem Ausstieg tun sollen. Doch gehen gute Kunden mit ihrem Berater, zumal dieser in seiner neuen Position als unabhängiger Finanz- und Versicherungsmakler deutlich attraktivere Angebote machen kann.“ Für diese Kunden ist lediglich ein neuer Maklervertrag abzuschließen, und der Kunde gehört dann dem Berater, nicht einem Versicherer oder einer Vertriebsorganisation.

### Ausscheiden sauber gestalten

Dabei läuft das Prozedere des Umstiegs vergleichsweise einfach ab: Wer die Ausschließlichkeit beenden will, muss seinen bisherigen Vertrag zunächst schriftlich kündigen oder mit dem Versicherer eine einvernehmliche Ausscheidensvereinbarung treffen. Wichtig: Vor Beendigung des Vertrages darf ein Vertreter nicht als freier Makler tätig werden.

Rechtsanwalt Predeschly rät, einen Wechsel gut zu planen und nicht übers Knie zu brechen. „Grundsätzlich gilt in der Praxis: Je geräuschloser der Vertreter vorgeht, desto weniger wird es zu Schwierigkeiten beim oder nach dem Ausscheiden kommen.“ Wer als unabhängiger Makler startet, steht vor der Entscheidung, in welchem Rahmen er arbeiten

will. Obwohl der Zulauf für Maklerpools und -verbände seit Längerem ungebrochen ist, unterscheiden sich die Unternehmensformen und damit die Arbeitsbedingungen. Insbesondere im Hinblick auf den Kooperationsvertrag, die finanziellen Regelungen und die angebotenen Services sollte sich ein Neuling daher genau informieren, bevor er sich für eine Anbindung entscheidet. Kiris rät Umstiegswilligen, sich zunächst die Abläufe anzuschauen. „Schließlich lohnt sich die Mitarbeit in einem Maklerverbund nur dann, wenn dieser wirkliche Unterstützung bei der täglichen Arbeit bietet.“

### Den richtigen Verbund wählen

Hier zählt zuallererst der Maklerstatus. Auch ein Verbund sollte die angeschlossenen Makler nach § 93 HGB behandeln und ihnen eine Bestandsgarantie geben. Sind diese Bedingungen erfüllt, hängen die Perspektiven in einem Verbund entscheidend davon ab, welche Art der Unterstützung geboten wird. Dabei zählt nach Kiris Erfahrung, ob die Anbindung über einen Maklerverbund die Abwicklung erleichtert. „Wichtige Fragen sind zum Beispiel, ob sich Risikovorfragen delegieren lassen, Unterstützung bei der Jahresplanung verfügbar ist oder ob es Einheitsanträge und Dokumentenvorlagen mit Haftungssicherheit gibt. Mithilfe solcher Standards bleibt jedem Makler mehr Zeit für die eigentlichen Vertragsabschlüsse.“

Ergebnis bei einer Arbeit im Verbund verglichen mit Einzelkämpfern oder Ausschließlichkeitsvertretern ist laut Kiris deutlich mehr Umsatz. Bestätigt wird diese Ansicht von Charaf Braich. Der Makler aus Leverkusen hat nach eigenen Angaben schnell festgestellt, dass die Betreuung der Kunden sowie die Produktivität seit Beginn der Mitarbeit im Verbund deutlich intensiver abläuft. „Die Zusammenarbeit nimmt mir viel bürokratischen Aufwand ab und ist sehr transparent.“ Ein guter Verbund beantwortet Anfragen zu sämtlichen Sparten in der Regel innerhalb kurzer Zeit.

Je nach Verbund erhalten Makler noch weitere Unterstützung. Wichtig für Kiris ist vor allem ein professioneller Auftritt mit einer Corporate Identity. „Hier kann ein Makler etwa von gemeinsamen Newslettern, Pressemitteilungen, Vorlagen für Kundenmailings oder einer günstigen, eigenen Berater-Homepage profitieren. Damit signalisiert er Professionalität und Größe nach außen.“ Je nach Verbund wächst sogar ein Teamgefühl durch die Anbindung über eine Geschäftsstelle. Möglich sind damit ein Austausch mit Kollegen oder Experten sowie der wichtige Know-how-Transfer.

Kiris weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass ein Maklerverbund auch neue Geschäftsfelder eröffnen kann. „Das gilt etwa für den Bereich Baufinanzierung. Wir erschließen zudem alternative und nachhaltige Anlageprodukte für unsere Kunden, unsere Verbundpartner haben zum Beispiel auch Zugriff auf Direktinvestments in eigenständige Photovoltaikanlagen und auf Bestandsimmobilien als Kapitalanlage.“ Braich sieht Chancen auch aufgrund der aktuellen Euro-Krise. „Sachwerte gewinnen zunehmend an Bedeutung und treffen auf rege Nachfrage. Durch den Verbund profitieren meine Kunden von einem breiten Portfolio.“

Nach einem Ausstieg aus der Ausschließlichkeit bieten sich Maklern breit gefächerte Perspektiven. So besteht Zugang zu den Angeboten nahezu aller Gesellschaften, und die individuellen Anforderungen der Kunden lassen sich deutlich besser in den Mittelpunkt stellen. Eine Umdeckung von Verträgen ist vor diesem Hintergrund meist möglich und der Bestand geht damit an den Makler. Dadurch findet die Wertschöpfung fortan bei ihm statt. In den Verbänden kommt es auf schlanke Hierarchien an. Diese versprechen einerseits mehr Provision und erleichtern andererseits die Zusammenarbeit. Denn im täglichen Geschäft zählt vor allem der persönliche Umgang – Werte wie Transparenz und Fairness bestimmen über die berufliche Zufriedenheit.

*Miriam Al Hashmy mit Martin Schwer,  
Consilium Finanzmanagement AG*