



Der vertrackte Preis der Freiheit

Der Konkurrenzkampf auf dem Vermittlermarkt trägt neuerdings Züge einer populistischen Kampagne, die von Frotzeleien bis zu Fake News reicht.

Ein Maklerpool wird dieser Tage nicht müde, persönliche Nachrichten auf Social-Media-Accounts von Finanzberatern strukturierter Vertriebe zu emittieren. Die nichts ahnenden Adressaten finden darin Links zum Vergleich von Strukturvertrieb versus Makler und zu einem Leitfaden für den Handelsvertretervertrag. Dieser Leitfaden klärt vor allem darüber auf, wie man am besten aus seinem Vertretervertrag kommt. Der Pool-Geschäftsführer lässt es sich nicht nehmen, die persönlichen Nachrichten selbst zu versenden. Dass ihm die Adressaten nicht persönlich bekannt sind, mag allenfalls Juristen stören, aber deren Spitzfindigkeiten sind für waschechte Vertriebsleute ohnehin bestenfalls alternative Fakten. Und schließlich sind die Profilinhaber auch Vertriebler. Deshalb verstehen sie die Nachricht nicht als Belästigung, sondern als willkommene Unterbrechung ihrer Freizeit an, eingeladen zu werden, bei Fragen ihre Telefonnummer zu nennen, damit der Pool sie kontaktieren kann. Vorzugsweise Vertrieblerinnen werden auch gern ein-

mal darauf angesprochen, ob sie mit dem Chef telefonieren mögen. Parallel werden über Recruiter Posts lanciert, die mit Fotos oder Comics unterlegt, über das nahe Ende des Strukturvertriebs orakeln. Ergänzend witzeln Influencer in YouTube-Videos über heimlich mitgeschnittene Führungskreisrunden von Vertrieben, in denen der Vorstand sich abmüht, das konkurrenzlose Angebot des Pools durch hilflose Fake News schlecht zu reden. Damit aber nicht genug: Wer für die Chancen des Maklerdaseins offen ist, darf sogleich die fantastischen Möglich-

keiten erfahren, mal eben für Geschäft bis zu 50 Promille abzugreifen. Da ist klar, dass Angesprochene sich sogleich nach Möglichkeiten erkundigen, den ein oder anderen Antrag doch gleich schon einmal probeweise zu lancieren. Dafür lässt sich ein Weg finden, schnell wird ein schon eingeholter Antrag umgelabelt und das Geschäft über den Pool-Account eines Helfers eingetütet. Dass der Vertreter so zum Makler mutiert, ist kein Thema. Dass der Wechselwillige gewerberechtlich ohne Erlaubnis handelt, zählt nicht. Wichtiger ist, dass er während der Kündigungsfrist schon erleben darf, wie leicht es ist, 50 Promille als Makler abstauben. So wird auch die letzte Hemmung beseitigt, den Vertretervertrag zu erfüllen. Schließlich hat der Vertrieb lang genug die sauer erarbeitete Kohle unter Ausnutzung der Unwissenheit des Strukturies eingehemmt. Damit ist es jetzt vorbei.

Ist dann erst einmal die Kündigung ausgesprochen, registriert der Vertrieb spätestens nach Erhalt der Kündigung, dass das Neugeschäft erheblich nachlässt. Die Fragen nach den Gründen werden

Kompakt

- Derzeit werden Vermittler in Strukturvertrieben auf einen Wechsel hin zum Pool angesprochen.
- Bei der Mitgliederakquise werden geltende Vorschriften nicht immer eingehalten.
- Vertreter sollten sich vor einer außerordentlichen Kündigung unbedingt anwaltlich beraten lassen.

aus dem Repertoire der Geschichten be- dient, die gestandene Vertriebler stets vorhalten, um ausbleibende Erfolge als alternativlos zu verkaufen. Schwieriger wird es dann, wenn sich angezeigte Mak- lervollmachten im Bestand häufen. Aber da hilft ja die Segnung der Datenschutz- Grundverordnung (DSGVO). Dank derer sehen sich Versicherer gehindert, der Vertriebsgesellschaft mitzuteilen, wer sich auf den Vertrag des Kunden legi- timiert hat. Der Vertrieb tappt so im Dunklen. Und kommt es dann doch zu einer versehentlichen Information an die Vertriebsgesellschaft, schaltet sich der Pool-Chef gern persönlich ein, um den Versicherer datenschutzrechtlich zur Ordnung zu rufen. Vorsorglich wird das gern auch rhetorisch damit angereichert, dass der Versicherer sicher nicht leicht- fertiger die Produktion des Pools auf Spiel setzen wolle.

Wortreich hält der Pool den Makler- status hoch und redet zugleich das Risiko klein. Eine Haftung müsse der Jungmak- ler nicht fürchten, denn es gebe ja die kos- tenfreie Beratungssoftware. Dass diese nicht hilft, das hinzukommende Pflich- tenpotenzial einzuschätzen, und dass es nur sehr eingeschränkt möglich ist, die Beratungsgrundlage wirksam zu begren- zen, wie es der Maklernovize aus seiner Tätigkeit für den Vertrieb kennt, muss dem Frischling ja nicht auf die Nase gebunden werden. Im Zweifel müsste er es ebenso hinnehmen wie der Pool, der allerdings dafür nicht einzustehen hat.

Wegfallendes Neugeschäft, eingehenden Nachrichten über angezeigte Betreu- erwechsel und eine erhöhte Stornoquote zeigen dem Vertrieb alsbald, dass etwas nicht stimmt. Spätestens jetzt geht er dazu über, die Bevorschussung der Abschluss- provisionen auszusetzen. Genau das aber ist es, was die alten Hasen vom Pool dem Makleranwärter bereits prophezeit haben: Alle Strukturvertriebe reagieren auf eine Kündigung, indem sie sämtliche Provisi- onszahlungen einstellen. Und so geschieht es tatsächlich. Dass Vorfinanzierungen von Provisionen der Sache nach nichts an- deres als Kredite darstellen und die Stor-

noreserven zumeist so kalkuliert sind, dass sie nur bei gleichbleibendem Neugeschäfts- niveau und unveränderter Stornoquote ausreichen, spricht der Leitfaden für den Handelsvertretervertrag nicht an. Warum auch. Dort heißt es, dass dem Handelsver- treter werden Steine in den Weg gelegt – das reicht.

Risiko trägt allein der Vermittler

Natürlich findet sich im Leitfaden auch kein Warnhinweis darauf, dass vor einer Kündigung aus wichtigem Grund wegen der weitreichenden Folgen unbedingt ein Anwalt konsultiert werden sollte. Ein Warnhinweis, sich anwaltlich beraten zu lassen, ist nur für den Fall vorgesehen, dass ein Aufhebungsvertrag im Raum steht. Die außerordentliche Kündigung scheint also weniger risikobehaftet als ein Aufhebungsvertrag.

Klar ist, dass der Aufhebungsvertrag nachvertragliche Wettbewerbsbeschrän- kungen enthalten kann. Ebenso liegt aber auf der Hand, dass die unberechtigte fristlose Kündigung erhebliche Risiken nach sich ziehen kann, etwa Schadens- ersatzforderungen wegen der Verletzung der Bemühungspflicht oder wegen aus- geübter Konkurrenzaktivitäten. Doch das bleibt unerwähnt, es könnte ja New- comer abhalten.

Zu guter Letzt wird versucht, gemein- sam mit frisch rekrutierten Redakteuren für sich einzunehmen. In vertrieblichem Moll beklagen die Aussteiger ihr Leid: In gekündigter Position erhalte man keine Stornogefahrmitteilungen mehr, Füh- rungskräfte gingen die Kunden an und deckten die Verträge um. Schockiert fragen Redakteure erst gar nicht nach, warum Führungskräfte und Vertriebsge- sellschaft an der Umdeckung interessiert sein sollten. Durch Umdeckung ver- schlechert die Führungskraft nicht nur die Stornoquote ihrer Führungslinie. Vor allem verletzt sie ebenso wie die Vertriebs- gesellschaft die Interessenwahrungs- pflicht. Diese verpflichtet Vertreter dazu, von sich aus keine Bemühungen zu un- ternehmen, dem bestandsführenden Versi- cherer das Geschäft zu entziehen. Über-

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie unter www.evers-vertriebsrecht.de, der Website der Kanzlei Evers, Bremen, oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 0421/69 67 70.

dies macht sich die Führungskraft gegen- über dem Kunden haftbar, und zwar ebenso wie die begünstigte Gesellschaft, die für das Verhalten ihres Handelsvertre- ters einstehen muss. Parallel dazu hat die Vertriebsgesellschaft dem Versicherer für den Schaden einzustehen.

Vertriebsgesellschaften, die gemein- sam mit dem Abschlussvermittler einen Beratungsvertrag mit dem Kunden schlie- ßen, haften aus diesem auch dem Kunden gegenüber. Tatsächlich ist niemand in der alten Firma daran interessiert, den vom Kündigenden betreuten Bestand umzude- cken. Ein Interesse daran hat allein der Pool, der das Neugeschäft gern entgegen nimmt. Für ihn ist dies nicht mit einem über die Rückcourtage hinaus gehenden Risiko verbunden. Der Pool haftet weder dem Versicherer noch dem Kunden gegen- über. Das ist der Preis der Freiheit, den al- lein der Überläufer zahlt. Vergegenwärtigt man sich dabei, dass Strukturvertriebe schwerpunktmäßig Personengeschäft ver- mitteln, wird deutlich, dass der Pool dar- auf spekuliert, dass die Neumakler ihr ge- samtes Lebensversicherungsgeschäft mit frischen Pool-Policen runderneuern. So feiert sie der Pool als Umsatzmillionäre. Und wenn es schief geht, waren es nur Strukkies, bei denen die Bemühungen ge- scheitert sind, sie zum Maklertum zu bekehren. ■



Autor: Jürgen Evers ist als Rechtsanwalt der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versiche- rungsvertreter- und Versi- cherungsmaklerrecht.