

Wie Pools das Problem wieder verschärfen

Ob ein Provisionsverbot kommen sollte, wird durch immer neue Formen provisionsgetriebener Vertriebe genährt. Daran haben auch die Finanzmarktrichtlinie MiFID und die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD bislang nichts ändern können.

Am Anfang boten Strukturvertriebe der ersten Generation provisionsoptimierte Lebenspolice an. Dabei arbeiteten sie Markenversicherern zu, die die Tarife zusätzlich verteuerten, indem sie ihnen erhebliche Verwaltungskosten auflasteten. Das Ergebnis ist bekannt: Verträge, die der veränderten Bedarfslage trotzen konnten, landeten bei Run-off-Gesellschaften. Diese setzten dann alles daran, die verbliebene Kundenschar endgültig durch schlechten Service zu vergraulen, um Stornogewinne zu realisieren.

Besser erging es auch nicht den Kunden, die auf strukturierte Vertriebe der dritten Generation setzten. Diese haben das Geschäft im Freudentaumel der Osterweiterung hochgetrieben und den anschließenden Storno-Kater dadurch überwunden, dass sie sich einen ordent-

lichen Schluck aus der Provisionspulle grauer Kapitalmarktprodukte genehmigten. Wieder waren die Kunden die Leidtragenden.

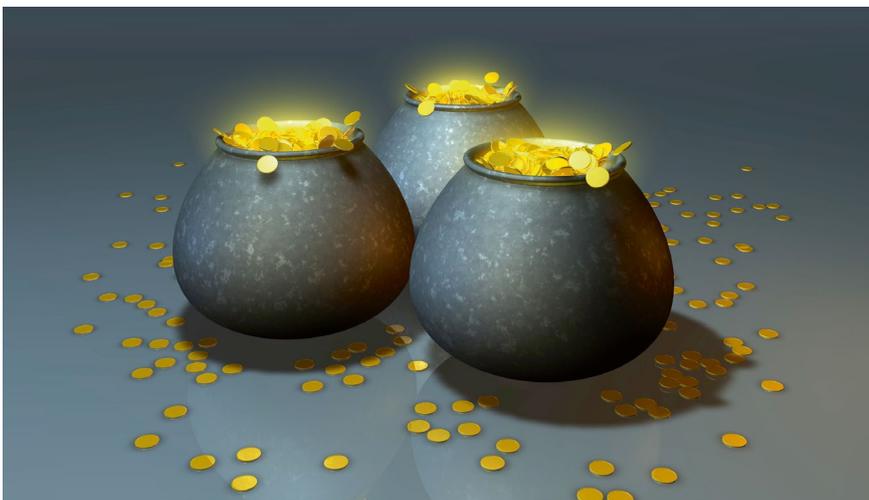
Gescheiterte Gesellschaft löste Gesetzesinitiative aus

Was folgte, war eine Maklervertriebsgesellschaft, die Krankenpolice in den Markt pumpte, weil Versicherer sie mit Goldklumpen lockte, um ihre maroden Kollektive mit frischen Risiken zu revitalisieren. Diese Gesellschaft scheiterte, weil sie bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern unprofessionell aufgestellt war. Sie löste aber gleichwohl eine Gesetzesinitiative aus, die im Gesetz zur Begrenzung der Abschlusskosten in der Krankenversicherung mündete. Dieses Gesetz schützte ausgerechnet die Krankenversicherer, die immer höhere Cour-

tagen versprochen hatten. Und es strafte diejenigen, die das Geschäft solide betrieben und hohe Courtagen kategorisch ausgeschlossen haben.

Eigentlich sollten man meinen, dass sich zwischenzeitlich die Notwendigkeit des Provisionsverbots erledigt haben sollte. Immerhin haben Finanzmarkt- und Versicherungsvertriebsrichtlinie es sehr erschwert, Produkte provisionsgetrieben und am Kundeninteresse vorbei zu launchen. Nun wird der provisionsgetriebene Absatz jedoch aus neuen Quellen wieder gespeist. Gemeint sind Pools, die gezielt Handelsvertreter der Ausschließlichkeits- und Strukturvertriebe rekrutieren. Gelockt werden diese mit der Aussicht auf Umsatzmillionen.

Keinem Wechselwilligen wird erläutert, dass er als Makler weitgehenden Pflichten gegenüber dem Kunden unter-



Kompakt

- Pools rekrutieren gezielt Handelsvertreter der Ausschließlichkeits- und Strukturvertriebe.
- Pools können mit weitaus höheren Vergütungszusagen locken als Vertriebe, die wegen des Einsatzes von Handelsvertretern haftbar sind.
- Provisionsgetriebene Umdeckungen stärken den Ruf nach einem Provisionsverbot.

liegt, dass er dessen Weisungen zu befolgen hat, dass er diesem gegenüber zur laufenden Marktbeobachtung verpflichtet ist. Keinem wird vergegenwärtigt, dass der Makler dem Kunden Schadensersatz schuldet, wenn er Direktversicherer nicht berücksichtigt, die Police nicht hinreichend kontrolliert hat, oder seine Unterstützung des Kunden im Schadens- oder Leistungsfall fehlerhaft war.

Erst recht werden Wechselwillige nicht darauf vorbereitet, dass sie dafür verantwortlich sind, dass der Kunde die Frist des Versicherungsverhältnisses wahr. Ebenso wird ihnen vorenthalten, dass Kunden den Maklervertrag wegen der Vertrauensstellung des Maklers jederzeit kündigen können mit der Folge, dass der Courtageanspruch entfällt. Dass die Kündigungsfrist des Vertretervertrages eine weitaus gefestigtere Position bezogen auf die Provision verschafft, wird ebenso ausgeblendet wie der Provisionsverluste ausgleichende Ausgleichsanspruch. Vorgegaukelt wird, Makler seien Bestandsinhaber. Dass der Versicherungsvertrag nur den Vertragsparteien gemeinsam gehört, wird ebenso wenig thematisiert wie der Umstand, dass der Pool Inhaber des Courtageanspruchs ist. Auch in diesem Punkt glauben Jungmakler nur zu gern, wenn ihnen gegenüber behauptet wird, Courtageansprüche seien insolvenzfest. Dass insolvenznahe Rechtshandlungen anfechtbar sind, wenn sie damit ihren Lauf nehmen, dass der Kooperationspartner von seinem Recht Gebrauch macht, die Bestandsübertragung zu verlangen, fragt keiner der Jungmakler.

Der Finanzierungsbedarf beim Vertriebswegewechsel animiert dazu, Kunden zu kontaktieren und ihnen zu empfehlen, ihre Alttarife durch attraktivere Tarife auszutauschen. Das geschieht vorwiegend im Lebensversicherungsgeschäft wegen der dortigen Abschlussprovisionen, die die nötige Liquidität versprechen. Dass die Wechselempfehlungen dabei nicht den Anforderungen der Rechtsprechung standhalten, ist zwangsläufige Folge, weil die Wechselnden diese

Pflichten gar nicht kennen. Außerdem zeigen die Umdeckungsquoten der Schmalspurmakler, dass die Beratung notwendig insuffizient sein muss, weil sie in der kurzen Zeit nicht bewerkstelligt werden kann.

Das Neugeschäft ist immer noch Maßstab aller Dinge

Betroffene Vertriebe, die diese Missstände thematisieren, stoßen auf den Chefetagen von Versicherungsunternehmen auf Desinteresse. Dort halten sich die Verantwortlichen lieber bedeckt, schließlich partizipieren sie an dem Neugeschäft, das noch immer der Maßstab aller Dinge ist. Es sind aber nicht nur die Versicherer, die diese unerquickliche Situation hinnehmen. Teils greift die Fachpresse das Thema des Vertriebswegewechsels zwar auf, geht aber Hinweisen nicht nach, dass Wechsel eine Welle von Stornierungen auslösen. Thematisiert wird vielmehr, dass Provisionskonten angeblich gesperrt werden, aber nicht, wie Ausgeschiedene hohe Umsätze erzielen. Zudem unterbleibt eine Analyse des Neugeschäfts, weil die Akteure meinen, dass Umdeckungen von Maklern dafür sprechen, dass Altprodukte sowieso ausgetauscht werden müssten. So fällt die Kundschaft wieder einmal einem provisionsgetriebenem Vertrieb zum Opfer. Dabei glauben die Neumaklerinnen und Neumakler nicht einmal, dass ihr Verhalten rücksichtslos ist. Denn sie sind überzeugt, dass sie stets das Richtige tun.

Was sie dabei nicht bedenken, ist, dass Maklerpools kein kostenträchtiges Haftungsmanagement betreiben müssen. Denn sie unterliegen nicht der gesetzlichen Treuepflicht eines Prinzipals und sie haben ihre verbleibende Resthaftung zudem vertraglich auf das absolute Minimum reduziert. Auch von Kunden oder Risikoträgern können Pools nicht zur Verantwortung gezogen werden. Das ist bei den Vertrieben anders, die als Handelsvertreter der Versicherer tätig sind. Zumeist werden sie neben ihrem Handelsvertreter auf Haftung in Anspruch genommen, weil sie rechtsgeschäftlich

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.

vertreten werden. Denn die Kunden werden unter der Marke des Vertriebes falsch beraten und genau dies ist bei Pools nicht der Fall. Sie halten sich im Hintergrund und wollen mit beratungsfehlerhaften Umdeckungen im Personengeschäft auch nichts zu tun haben.

Haftungsvakuum verschafft Pools Wettbewerbsvorteile

Maklerpools sind in der Lage, Kooperationspartner mit wesentlich höheren Vergütungen zu locken als Vertriebe, die wegen ihrer Handelsvertreter haftbar sind und die deshalb aufwendigere Geschäftsprozesse unterhalten müssen. Dieses Haftungsvakuum verschafft Pools Wettbewerbsvorteile, die sie für ihr exponentielles Wachstum nutzen. Und solange Pools Vertreter als Durchlauferhitzer für ihre Umsatzrekorde einsetzen, statt sie angemessen auf die Pflichten eines Maklers vorzubereiten, wird die Diskussion um ein Provisionsverbot nicht enden. ■



Autor: Jürgen Evers ist als Rechtsanwalt der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht. Dieser Beitrag gibt die Meinung des Autors wieder.