



Den Start ins Berufsleben als freier Makler sollte man gut planen, denn es gibt viele einzelne Schritte zu bedenken. Das Schreiben eines ganzen Buches mit mehreren Kapiteln wäre aber wohl zu viel des Guten.

Wechsel ins andere Lager

Genug vom Dasein als Handelsvertreter, der nur Policen einer Gesellschaft verkaufen darf? Was Versicherungsvermittler beachten sollten, wenn sie den Schritt **vom Vertreter zum Makler** wagen.

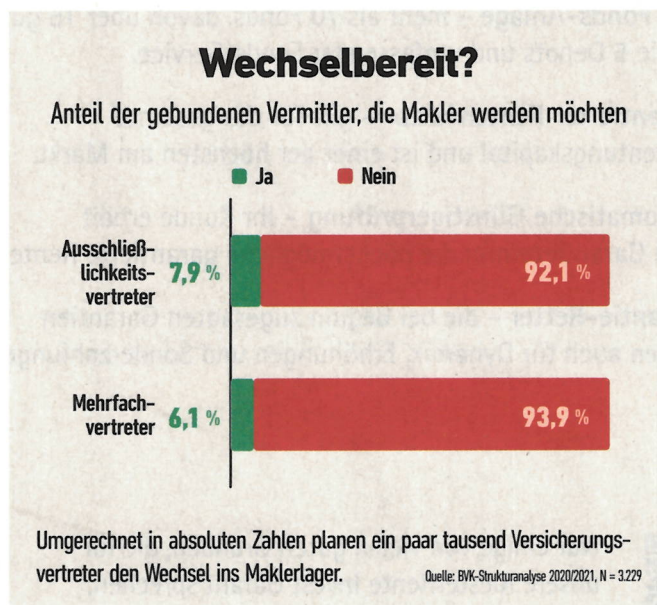
Die aktuelle Statistik des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) zum Vermittlerregister hat es in sich. Im dritten Quartal dieses Jahres gaben mehr als 5.000 Versicherungsvermittler ihren Job auf. Der Rückgang beruht auf einem Exodus der gebundenen Versicherungsvertreter. Ein zweiter Blick auf die Zahlen zeigt, dass das Lager der freien Makler mit rund 46.000 Gewerbetreibenden seit längerer Zeit stabil bleibt. Regelmäßig ändern also offensichtlich ein paar hundert Vertreter ihren Status in „Versicherungsmakler“ und füllen die Lücken, die die Makler hinterlassen, die sich in den Ruhestand oder aus anderen Gründen aus dem Markt verabschiedet haben. Die Gründe der Vertreter für diesen Schritt sind vielfältig (siehe Grafik nächste Seite). Doch wie funktioniert

der Wechsel von der Ausschließlichkeit ins freie Maklerlager? FONDS professionell hat sich umgehört – und die Frage geklärt, ob der gebundene Vermittler seine Kunden in die Unabhängigkeit „mitnehmen“ kann. „Genau darum geht es immer“, sagt der Münsteraner Rechtsanwalt Kai Behrens.

Lohnt es sich?

Vorab gilt es zu prüfen, ob der Wechsel überhaupt Sinn ergibt: Versicherer zahlen einem Vermittler bei Kündigung, die dieser nicht verschuldet hat, einen „Handelsvertreterausgleich“. Dieser soll den finanziellen Verlust durch den Wegfall der Provisionen für die vermittelten Verträge kompensieren. Schließlich verbleiben die Kunden bei der Gesellschaft. Diese Zahlung kann unter Umständen sehr hoch sein, entfällt aber grundsätzlich, wenn der Vermittler selbst

kündigt. Ferner sollte er den Bestand prüfen, den er übernehmen möchte: Sind genügend Provisionen zu erwarten? „Zudem sollte der Berater die Kunden wirklich persönlich kennen. Das ist nach unserer Erfahrung erst nach mindestens fünf Jahren in einer Agentur der Fall“, sagt Michael Bade, Geschäftsführer des Maklerverbundes Status, der wechselwillige Vertreter unterstützt. Schließlich ist die Finanzierung des Neustarts wichtig. Längere Zeit fließen keine oder nur wenige neue Provi-



sionen. Zugleich entstehen Kosten für die IT und das Büro. Der Vermittler muss also ein Finanzpolster haben oder so gut aufgestellt sein, dass er von Bank einen Kredit erhält. Keine Hürde dürfte die nötige Fachqualifikation sein: „Die Vertreter haben größtenteils jahrelange Erfahrung in der Versicherungsbranche und besitzen in der Regel die fachliche Qualifikation als ausgebildete Versicherungskaufleute oder Versicherungsfachwirte“, so Bade.

Kündigung

Ist der Vermittler motiviert und sind all diese Punkte geklärt, kann er kündigen. Die Fristen liegen je nach Organisation zwischen einem und sechs Monaten, können in Ausnahmefällen aber bis zu zwei Jahre betragen. Der nächste Schritt wäre, die Kunden von der Vertriebsorganisation des Versicherers auf sich zu übertragen. „Man kann versuchen, mit dem Versicherer eine einvernehmliche Lösung zu finden – das geht schon vor der Kündigung. Es gibt durchaus Gesellschaften, die mit sich reden lassen“, berichtet Behrens. Allerdings sei das die Ausnahme, sodass der künftige Makler die Kunden abwerben müsste, wenn er sie mitnehmen wollte. Das ist in der Kündigungszeit allerdings nicht erlaubt. Der Vermittler darf Kunden weder direkt noch indirekt auf das Thema ansprechen. „In der Phase nach der Kündigung sollte man die Füße stillhalten. Die Verträge der Versicherungsnehmer gehören dem Versicherer“, betont Bade. Der Ausschließlichkeitsvermittler arbeite bis zum Ende seines Vertrags für den Versicherer und sei diesem deshalb zur Loyalität verpflichtet. Ferner ist es während der Kündigungsfrist untersagt, „Probevermittlungen“ als Makler mit bestehenden oder neuen Kunden zu tätigen. Allerdings könne man durchaus erwäh-



»In der Phase nach der Kündigung sollte man die Füße stillhalten.«

Michael Bade, Status

nen, dass man als Vertreter des Versicherers aufhört, meint Bade.

In der Kündigungszeit kann der Vermittler sich jedoch auf sein Maklerdasein vor-

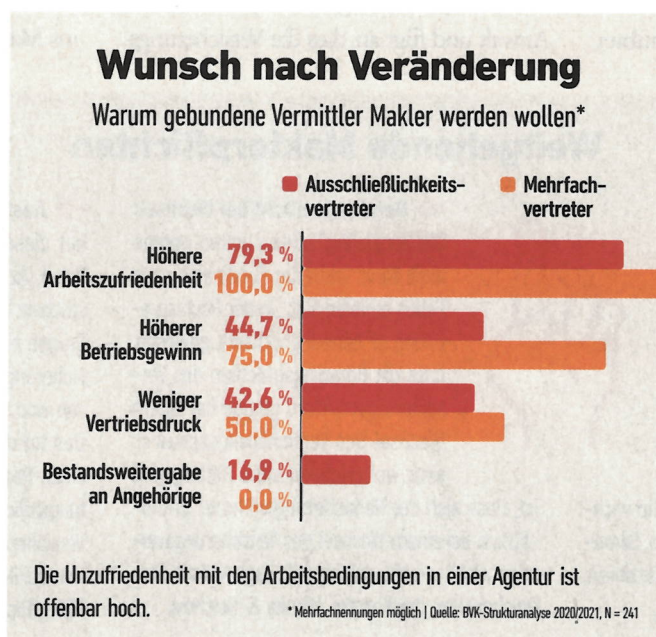
bereiten. Spätestens jetzt muss die Entscheidung fallen, welche Gesellschaftsform das eigene Unternehmen haben soll (siehe FONDS professionell 4/2018, Seite 276). Auch um eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (siehe Seite 410) kann der Makler sich schon kümmern. Zudem kann er seine neue Registrierung bei der Industrie- und Handelskammer einreichen, Maklervollmachten vorbereiten sowie Courtagevereinbarungen mit Versicherungsgesellschaften abschließen. Selbstredend sollte er dafür sorgen, dass seine Büroorganisation zum Start bereit ist, und ein Maklerverwaltungsprogramm sowie Vergleichsrechner anschaffen. Schließlich kann er auch schon Verträge mit einem Pool schließen, sofern er das möchte.

Wettbewerb um Kunden

Ist die Kündigungsfrist zu Ende, kann man loslegen. Es gilt nun der freie Wettbewerb um die Kunden – im Rahmen des Erlaubten, den das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) und ein eventuell vereinbartes nachvertragliches Wettbewerbsverbot vorgeben. Ein solcher Passus sollte vorab genau geprüft werden, raten Juristen unisono. „Das große Problem für die Vermittler ist nun, dass sie nicht zuletzt

durch ihre Provisionsabrechnungen alle relevanten Kundendaten haben, sie aber nicht für die Abwerbung benutzen dürfen“, erklärt Behrens. Der „Jungmakler“ muss also behutsam vorgehen, damit der Versicherer keinen Verdacht schöpft, dass sein ehemaliger Vertreter die Kunden vom neuen Betreuer loscißt.

„Man sollte am Anfang nicht zu viele Kunden auf einmal ansprechen. Der Versicherer müsste sonst annehmen, dass ‚seine‘ Daten verwendet werden, und wird auf Unterlas-



sung klagen“, so der Jurist. Warte man dagegen ab und gehe nach und nach auf die Kunden zu, gebe es keine Indizien dafür, dass die alten Informationen unlauter und rechtswidrig verwendet werden. Zumal der Bundesgerichtshof entschieden hat, dass man diejenigen Kunden „mitnehmen“ dürfe, deren Daten man im Gedächtnis habe – das lässt sich weit auslegen.

„Passive Akquise“

Vermittler können ferner ganz legal Anzeigen in lokalen Zeitungen schalten oder Briefe in Gebieten verteilen, in denen viele ehemalige Kunden leben. Hinzu kommt die „passive Akquise“: Oftmals behalten die Vermittler ihr Büro und ihre Telefonnummer. Wenn alte Kunden diese aus Gewohnheit anrufen, kann der Makler seine veränderte Situation erwähnen und den Kunden abwerben. Schließlich kann ein Vermittler auch auf Mund-zu-Mund-Propaganda hoffen: „Ich kenne den Fall eines Vermittlers aus einem kleinen Dorf. Als er aus der Ausschließlichkeit ins Maklerlager wechselte, wussten das sofort alle und blieben ihm treu“, berichtet Behrens.

Übrigens: Dass Anrufe bei oder E-Mails an ehemalige Kunden, die sicher keine ausdrückliche Genehmigung zur Kontaktaufnahme gegeben haben, für Berater rechtliche Konsequenzen wegen unerlaubter



»Man kann versuchen, mit dem Versicherer eine einvernehmliche Lösung zu finden.«

Kai Behrens, Kanzlei Behrens

Werbung im Sinne von Paragraph 7 UWG haben könnten, sieht Behrens nicht: „Dafür wird sich kein Kunde beschweren. Einen solchen Fall habe ich in meiner Praxis noch nicht gehabt“, berichtet der Anwalt und fügt an, dass die Versicherungs-

nehmer in der Regel froh seien, bei ihrem Berater bleiben zu können.

Bleibt der Kunde dem Vermittler treu, muss dieser weitere Punkte prüfen: Einige Versicherer arbeiten nicht mit Maklern zusammen, sodass der Vermittler Verträge „umdecken“ muss. Bei kurz laufenden Sachpolice ist das unter Beachtung der Maklerpflichten meist unproblematisch. Bei Lebensversicherungen, die 15 Jahre oder länger laufen, wird es verzwickter. Die Kündigung einer Police und die Vermittlung einer neuen müssen genau geprüft werden, damit sich der Kunde nicht schlechter stellt. Das ist bei älteren, hochverzinsten Produkten kaum möglich. Zudem muss man die erneuten Abschlusscourtage bedenken, die die Rendite des Kunden schmälern (siehe Kasten unten).

Kündigt der Makler Lebenspolice, die er einst selbst vermittelt hat und deren Stornofrist von fünf Jahren noch läuft, wird der Versicherer auf anteilige Rückzahlung der Abschlusscourtage pochen oder die noch ausstehende Stornoreserve des Vermittlers kürzen. „Man muss als Makler schon genau hinsehen, welche Konsequenzen sich aus einer Kündigung ergeben und ob ein neuer Vertrag einen Ausgleich schaffen kann“, so Behrens. „Eine Faustformel gibt es dafür nicht.“ Im Gegensatz zum Wechsel ins Maklerlager. JENS BREDENBALS 

Weitgehende Maklerpflichten

→ **Sachwalter:** Der Makler hat als Sachwalter des Kunden weitreichende Pflichten. Das hat der Bundesgerichtshof Maklern in seinem bekannten „Sachwalter-Urteil“ (Az. IVa ZR 190/83) aus dem Jahr 1985 aufgegeben. „Er muss (...) von sich aus das Risiko untersuchen, das Objekt prüfen und den Versicherungsnehmer als seinen Auftraggeber ständig, unverzüglich und ungefragt über die für ihn wichtigen Zwischen- und Endergebnisse seiner Bemühungen, das aufgegebenen Risiko zu platzieren, unterrichten“, heißt es in dem Entscheid.



→ **Beratungspflicht bei Wechsel:** Die Sorgfaltspflichten gelten gerade auch dann, wenn der Kunde eine neue Police erhalten soll: „In der Rechtsprechung ist bereits anerkannt gewesen, dass die Beratungspflichten des Versicherungsmaklers gerade bei einem Wechsel des Versicherungsschutzes sehr weitreichend sind. Hintergrund ist, dass sich der Versicherungsnehmer grundsätzlich bei einem Wechsel des Versicherungsvertrags nicht verschlechtern will“, sagt Anwalt Jens Reichow von der Kanzlei Jöhnke & Reichow.

→ **Austausch von Lebenspolice:** Der BGH hat diese Grundsätze 2018 speziell in einem Urteil (Az. I ZR 274/16) für Lebenspolice unterstrichen: Ein Vermittler hatte 2006 empfohlen, die Prämie einer 1999 abgeschlossenen Lebensversicherung erheblich zu reduzieren und stattdessen eine sogenannte Rümp-Police abzuschließen. Das tat der Kunde. Später verlor der Vermittler einen Rechtsstreit über die Verletzung der Beratungspflichten: Er hatte keinen Vergleich der neuen Versicherung mit den alten Verträgen hinsichtlich Rentabilität oder Wirtschaftlichkeit angestellt. Der BGH pflichtete den unteren Instanzen bei.