



Maklerpool oder Einkaufsgenossenschaft für Makler?*

100prozentige Bestandssicherheit verspricht mancher Maklerpool in seiner Eigenwerbung, und unterlegt diese dann mit einer Wirksamkeitsgarantie. Doch gilt das überhaupt?

Rechtsanwalt DR. Johannes Fiala Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Sachverständiger für Versicherungs-mathematik
So eine Werbung gewinnt zusätzlich an Gewicht, wenn eine sogenannte Professoren- und Beiratshaftung (z.B. BGH, Urteil vom 17.11.2011, Az. III ZR 103/10) für die behauptete Garantie mit eingebaut wird. Nur bei reiner Sympathiewerbung etwa eines Schauspielers (Manfred Krug) - erkennbar ohne Inanspruchnahme von Sachverstand - kommt keine persönliche Haftung in Frage (OLG Frankfurt/Main, Urteil vom 16.05.2012, Az. 23 Kap 1/06, Rz.1595). Wenn jedoch Experten als Beiräte am Werke sind, wird es kaum möglich sein einerseits die eigene „große Sorgfalt“ zu betonen, um sodann dafür – eben wirkungslos - jegliche Haftung ausschließen zu wollen.

Unter-Courtage oder Direktanbindung?

Bisher schaffte es nur ein Maklerverbund durch sein Geschäftsmodell einer Einkaufsgenossenschaft zu überzeugen, weil die kooperierenden Versicherungsmakler stets von Anfang an eigene direkte Courtagezusagen insbesondere der Versicherer erhalten. Liegt die Courtagezusage indes beim Pool, vielleicht noch verbunden mit Stornoreserven, so wird der Insolvenzverwalter diese Vermögenswerte behalten und verwerten, z.B. für die Stornohaftung des Pools auch weit über die vorhandenen

Reserven dafür hinaus. In der „Versicherungspraxis24“ vom 05.03.2015 wird zutreffend darauf hingewiesen, dass weder eine Abtretung kurz vor Poolinsolvenz, noch eine künftige Abtretung von Folgecourtage davor bewahren, dass ein Insolvenzverwalter nach §§ 129 ff. InsO derartige Verfügungen anfechten wird. Schließlich stehen die Courtage dem Pool zu, wenn er auf Grundlage seiner eigenen Courtagezusage das Neugeschäft einreicht – womit es sich zunächst keinesfalls um Vermögen des Maklers handelt.

Poolmakler haften mit Neugeschäft und Bestandscourtage für Storno beim Pool

Beispielsweise bei einer (drohenden) Insolvenz oder auch nur bei einem starken Rückgang des Neugeschäfts haften die vom Makler vermittelten Poolbestände kollektiv, da alle Makler mit ihrem Neugeschäft und Bestandsprovisionen für das Storno aller Pool-Verträge gemeinsam mit haften. Wenn die Makler dann ihr Neugeschäft bei solchen Pools nicht mehr einreichen, wird die Situation erst recht verschärft. Denn dann werden die Versicherer mangels Deckungsmöglichkeit durch Neugeschäft erhöhte Stornoreserven für den bereits vorhandenen Bestand in der Haftungszeit verlangen. Daher muss man sich fragen, ob die Haltung einiger Pools, die

Provisionen an die Makler nicht zu kürzen, trotz LVRG, nicht aus der Not entstanden ist, weil eine Kürzung und damit ein Rückgang des Neugeschäfts erst recht zu Finanzproblemen geführt hätte. Denn dann hätten die Versicherer höhere Stornoreserven oder Sicherheiten dafür verlangt. Womöglich können nur ganz wenige Pools einen Einbruch des Neugeschäfts durchhalten. Die Frage nach dem dann aufkommenden Haftungsvolumen kann häufig nicht mal der fachliche Maklerbeirat des Pools zutreffend beziffern. Überschlüssig liegt es nicht selten beim bis zu mehr als 15fachen des Eigenkapitals des Pools und ist auch durch Stornoreserven der Makler beim Pool oft nur zu weniger als 25 % gedeckt.

Die Versicherer stellen offenbar bei der Provisionshaftung auf das vermittelte Geschäft des Pools insgesamt ab. Wenn dann z.B. 25 % der Verträge storniert werden, haften die übrigen (mit den noch ausstehenden Provisionen bzw. Folgecourtagen) und das künftige Neugeschäft mit künftigen Provisionen mit. Daher kann ein Versicherer nicht einfach die Bestände einzelnen Maklern zuordnen, und muss es auch nicht, denn damit wäre die gegenseitige Haftung weggefallen. Behauptet ein Pool, daß er die Bestände der Makler lediglich verwaltet, so genügt ein Blick in Bilanzen und Geschäftsberichte, dies häufig als plumpes Täuschungsmanöver zu erkennen.

Einige Maklerpools kennen ihr Haftungsrisiko nicht oder verschweigen es lieber

Seit 01.05.1998 besteht durch das „Gesetz zur Kontrolle und Transparenz von Unternehmen (KonTraG)“ die Verpflichtung zum Risikomanagement, auch für GmbH's, § 91 II Akt. Spätestens wenn der Insolvenzverwalter anrückt, wird er sich mit stillen Lasten und anderen aus der Bilanz nicht erkennbaren (negativen) Vermögenswerten einschließlich Haftungsrisiken beschäftigen, um den ehemaligen Geschäftsführer wegen Unterkapitalisierung persönlich haftbar zu machen (BGH, Urteil vom 19.11.2013, Az. II ZR 229/11). Der mit dem Pool verbundene Makler wird „seinen“ Bestand nicht freibekommen, weil der ja für die anderen Poolmakler bei Poolinsolvenz noch mithaftet. Er bekommt dann auch erstmal keine Folge-Provision und auch keine Freigabe seiner Stornoreserve beim Pool, weil die Versicherer (VR) das Haftungsvolumen gedeckt haben möchten, wenn der Pool kein Neugeschäft - oder auch nur weit weniger als geplant - mehr liefert. Dies umso mehr, als viele Makler dann vielleicht ihre beim Pool für sie

wertlos gewordenen Bestände umdecken, also das Storno sich nochmal erhöht.

Das Insolvenzrisiko bei Pools, die sozusagen die Stornoreserve wegen des erwarteten Neugeschäfts vom VR gestundet bekommen, erhöht sich auf diese Weise bei Rückgang des Neugeschäfts. Dass mancher Pool oder Pool-Maklerbeirat sein eigenes Risiko hier nicht kennt ist ein Fingerzeig, auf welcher fragiler Basis die Ertragslage fußt.

Beispiel eines Szenarios zur Illustration

Der X-Pool hat jährliche Provisionserlöse von rund 10 Mio. EUR, aber nur ein Eigenkapital von ca. 1,5 Mio. EUR. Etwa je ca. 2,5 Mio. sind Forderungen und Passiva, wohl hauptsächlich die bei den Versicherern gehaltenen Stornoreserven sowie die von den Maklern einbehaltenen. Diese decken nur ein derzeit durchschnittliches Storno ab, soweit die Versicherer befürchten, dass es nicht durch laufendes Neugeschäft abgedeckt ist. Manche VR verzichten ganz darauf, weil im Gegensatz zu jeweils vielen einzelnen Maklern sich das künftige Neugeschäft derzeit noch gut abschätzen lässt. MEG hatte man aus ähnlichen Gründen sogar hohe Vorschüsse gegeben. Dies ist nicht weit weg von einem Schneeballsystem, würde später vielleicht ein Staatsanwalt meinen.

Man kann das Gesamthaftungsvolumen abschätzen, hauptsächlich im Bereich KV und LV, auf jährlich ca. 5 Mio. Courtagen mal ausstehend für im Mittel 2,5 Jahre Haftungszeitraum, woraus sich dann 10 bis 15 Mio. EUR. Haftungssumme insgesamt ergeben. Davon dürften ca. 2 - 3 Mio. EUR durch Stornoreserven und Sicherheiten gedeckt sein. Wenn dem X-Pool also das Neugeschäft wegbricht und mehr als ca. 20 % der Verträge im Haftungszeitraum ins Storno gehen, ist er platt. Der Makler sieht dann von seiner Stornoreserve (oder gegebenen Sicherheiten) gar nichts mehr, ebenso wenig von Folgeprovisionen oder solchen für bereits eingereichtes Geschäft. Die Garantie des X-Pool gegenüber dem Versicherungsmakler erweist sich als bis zu völlig wertlos, mit einer Insolvenzquote kann dann kaum mehr gerechnet werden.

Die Versicherungsmakler könnten vielleicht mit guter Erfolgsaussicht von den Professoren, anderen Experten bzw. Beiräten wegen fahrlässiger Falschaussagen noch Schadensersatz als Gesamtschuldner verlangen, §§ 826 i.V.m. 31, 840 BGB (BGH, Urteil vom 19.11.2013, Az. VI ZR 410/12).

*von Dr. Johannes Fiala, RA (München), VB, MBA Finanzdienstleistungen (Univ.), MM (Univ.), Geprüfter Finanz-

und Anlageberater (A.F.A.), Bankkaufmann (www.fiala.de) und Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Sachverständiger für Versicherungsmathematik (Diethardt), Aktuar DAV, öffentlich bestellt und vereidigt von der IHK Frankfurt am Main für Versicherungsmathematik in der privaten Krankenversicherung (www.pkv-gutachter.de).

Bild: (1) © Karl-Heinz Laube / pixelio.de (2) © Fiala/Schramm

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941676/maklerpool-oder-einkaufsgenossenschaft-fuer-makler-2/>