



Der Teufel liegt im Detail

Immer wieder wird das Thema „Bestandssicherheit bei Pools“ hinterfragt und angestoßen. Ganz nach dem Motto „Frage drei Anwälte und du erhältst drei Antworten.“ Es gibt viele Blickwinkel auf das Thema - kurz gesagt, wie bei jeder vertraglichen Vereinbarung liegt der Teufel im Detail und es kommt auf das Kleingedruckte an. Das experten-netzwerk hat Oliver Pradetto, Geschäftsführer und Kommanditist des Maklerpools blau direkt, um ein Statement gebeten.

Oliver Pradetto, Kommanditist und Geschäftsführer blau direkt GmbH & Co. KG

Bestandssicherheit bedeutet zunächst einmal Sicherheit von Folgecourtagen. Die Kritiker konzentrieren sich dabei vor allem auf das Risiko der Pool-Insolvenz. Das dürfte vor allem daran liegen, dass dieses Risiko Maklern am meisten Angst macht. Angst ist allerdings kein guter Ratgeber, denn wer angstmotiviert handelt, fliegt nicht von Hamburg nach München, sondern absolviert die Strecke lieber im eigenen Auto - unter Sicherheitsaspekten eine katastrophale Entscheidung.

Dass ausgerechnet die Pool-Insolvenz als Beispiel für den Vorteil einer Direktvereinbarung gegenüber der Poolverwaltung herhalten soll, erscheint mir unlogisch und unbegründet. Dies aus schlichstem Grund: In den letzten zehn Jahren sind gerade einmal zwei Pools in die Insolvenz gegangen, aber mehr als 20 Versicherer gerieten im gleichen Zeitraum unter Zwangsverwaltung aufgrund wirtschaftlicher Schieflagen. Während betroffene Poolbestände leicht mit Vorlage der Maklervollmachten durch den Makler selbst zurückgeholt werden konnten, waren Direktbestände oft nur durch das Eingreifen von Pools zu retten. Also jene, die

eben durch einige Kritiker als Gefahr gesehen werden, retteten hier in Wahrheit massenweise Maklerbestände. Pools organisierten die gezielte Neueindeckung und besorgten in Windeseile einen neuen Risikoträger, der die Risiken zu gleichen Konditionen für die Kunden übernahm. Die Macht der Gemeinschaft ist der des Einzelkämpfers überlegen.

Wer also Angst vor dem Verlust seiner Folgecourtagen hat, sollte diese schon aufgrund statistischer Signifikanz nicht einer Direktvereinbarung anvertrauen.

Doch wie steht es mit den juristischen Argumenten?

Nun, das hängt von der Frage ab, was in den Verträgen steht und die strickt jeder Pool irgendwie anders. Eine pauschale Aussage ist daher kaum möglich. Dabei ist hier die angemahnte Vorsicht durchaus angebracht. Viele Pools führen Maklerbestände nicht nur unter eigenen Anbindungen beim Versicherer, sondern erheben vertragsrechtlich Anspruch auf das Eigentum an den verwalteten Beständen. Es gibt aber positive Beispiele, in denen Pools Maklern konkrete Garantien und Bestandssicherungssysteme anbieten. Dazu gehören mit

Fondsfinanz und blau direkt immerhin zwei Pools mit einem Marktanteil von knapp 50 Prozent *.

Juristen der Branche wie Hans-Ludger Sandkühler, Prof. Dr. Helmut Schirmer und Norman Wirth haben die Systeme der beiden Protagonisten mittlerweile unter die Lupe genommen und bescheinigen diesen einen wirksamen Schutz des Maklerbestandes vor Insolvenz. Da irritiert es natürlich, wenn der Münchener Jurist Dr. Johannes Fiala mahnt, dass entsprechende Sicherungen über das Insolvenzrecht anfechtbar seien. Wer die Quellenangaben des Kritikers verfolgt, stellt jedoch schnell fest, dass die Anfechtbarkeit nur gegeben ist, wenn die Sicherung innerhalb eines 3-Monats-Zeitraums vor der Insolvenz etabliert wurde (§130 InsO). Sämtliche aktuell durch Pools und Versicherer gegebenen Garantien sind jedoch bereits erheblich älter. Warum der findige Anwalt diese Tatsache übersehen hat, bleibt ein Rätsel.

Schade nur, dass damit die „Phantomdiskussion“ um Bestandsgefährdungen aufgrund von Poolinsolvenzen wieder einmal beflügelt wurde, denn an anderer Stelle sind die Folgecourtagen des Maklers durchaus in ernster Gefahr - und diese übersehen Makler in der öffentlichen Diskussion fast völlig.

Wenn Makler Folgecourtagen verlieren, liegt das in fast 95 Prozent der Fälle an Ursachen, die der Makler selbst zu verantworten hat. So sind 80 Prozent aller Makler in Deutschland immer noch Einzelunternehmer. Wenn diese versterben oder in Folge von Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit, finanzieller Schieflage oder anderer Ursache ihre Registrierung verlieren bzw. die Fähigkeit zur Kundenbetreuung einbüßen, verlieren sie sofort ihren Anspruch auf Folgecourtagen und zwar ohne das es die Möglichkeit gäbe, den eigenen Bestand wenigstens noch zu verkaufen. Während in der Direktvereinbarung dann alles weg ist, kann der Pool durchaus Verträge mit dem Makler schließen, die seine Nachfolgeregelungen akzeptieren oder Folgecourtagen verrenten. Der Pool ist von den Möglichkeiten her jeder Direktvereinbarung überlegen.

Egal ob Verkauf, Wechsel des Vermittlerstatus (beispielsweise Übernahme einer Ausschließlichkeitsagentur), Ruhestand: Der Pool hat es einfacher, die Einnahmen des Maklers zu sichern.

Das gilt übrigens nicht nur für Einzelkämpfer, sondern auch für Makler, die einen Teil der Probleme bereits über die Gründung einer GmbH gelöst haben. Nur ein Beispiel: Während der Verkauf eines Teilbestandes (etwa beim Ausscheiden eines Partners oder einer Neuausrichtung des Maklerbetriebes)

über den Pool ohne weiteres darzustellen ist, muss ein Versicherer auf eine neue Maklervollmacht des Käufers bestehen, sofern er sich nicht strafbar machen möchte (§203 StGB). Ein Verkauf wird dadurch erheblich erschwert - nahezu unmöglich.

Pools haben aus juristischer Sicht also erheblich mehr Möglichkeiten, dem Makler Bestandssicherheit zu bieten, als es die durch Versicherungsvertragsgesetz, Versicherungsaufsichtsgesetz und Strafgesetz regulierten Versicherer in Direktvereinbarungen haben. Nur weil die Möglichkeit besteht, heißt dies aber noch nicht, dass ein Pool solcherlei Sicherheiten tatsächlich gewährt. Ob der Pool nicht nur potentiell, sondern auch tatsächlich Bestandssicherheit bietet, hängt also an den vertraglichen Vereinbarungen, die der Makler mit dem Pool schließt. Genaues Lesen lohnt sich.

*Neuabschlüsse Versicherungen im Poolbereich 2015

Bild: (1) © Harry Hautumm / pixelio.de (2) © blau direkt

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941716/der-teufel-liegt-im-detail/>