

Wechsel von Einfirmen- zu Maklerbetrieb

Bloß keine Schnellschüsse!

Der Ausstieg aus der Ausschließlichkeit und der Einstieg in die Maklerschiene ist ein Schritt, der sehr gut durchdacht und langfristig geplant werden sollte. Denn er kann von vielen Fehlern und Fußfallen begleitet sein. Klug ist, wer sich rechtzeitig kompetente Hilfe sichert.

„Vertreter, die glauben, als Versicherungsmakler den leichteren Job zu haben, sind einem schweren Irrtum aufgesessen“, meint Wilfried E. Simon, selbst Versicherungsmakler und Dozent für Versicherungsrecht unter anderem für die Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler (IGVM). Aus zahlreichen Seminaren zum Thema „Versicherungsmakler – Fit für die Zukunft“ weiß er, dass selbst gestandene Vermittler mit bis zu 30 Jahren Berufserfahrung nicht alle Pflichten und Haftungsfallen des Maklerberufes kennen. „Gesetzlich ist da nur Wesentliches geregelt. Daneben spielen Handelsbrauch, Rechtsprechung und vieles mehr eine Rol-

le, über das man wenig Informationen bekommt. Daher halte ich unser Seminar, das ich gern als ‚Maklerführerschein‘ bezeichne, für unverzichtbar“, erklärt er weiter. Denn gerade beim Loslösen vom bisherigen Arbeitgeber können jede Menge Fehler gemacht werden.

Ausgleichsanspruch sichern

Besonders folgenschwer: der Verlust des Ausgleichsanspruches für Bestandsprovisionen vom Versicherer, der abhängig ist von der Bestandsgröße und leicht mehrere 10.000 Euro betragen kann – ein schönes Startkapital, auf das Neu-Makler meist nur schwer verzichten können. „Wer selbst kündigt, verliert seinen Ausgleichsanspruch“, mahnt Jan Ross, Vertriebsleiter des Maklerpools Fonds Finanz. „Nur wenn der Versicherer von sich aus kündigt, steht dem Vertreter der Ausgleich zu.“ Am besten ist natürlich eine einvernehmliche Lösung, bei der der Anspruch

erhalten bleibt. Aber Vorsicht: „Die Errechnung des Ausgleichsanspruchs ist kompliziert. Darum sollte man diesen unbedingt vom Bundesverband der Versicherungskaufleute (BVK) überprüfen lassen“, rät Ross. Fatale Fehler kann der Makler in spe vor allem in der Kündigungsfrist machen, die bei langjährigen Vertragsbeziehungen leicht ein halbes Jahr lang dauern kann. Zwar darf der Noch-Vertreter in dieser Zeit sein künftiges Geschäft generell vorbereiten, aber nicht auf Kosten seiner eigentlichen Arbeit. „Die Zeit zwischen Kündigung und tatsächlicher Vertragsbeendigung darf genutzt werden, um sich am Markt umzusehen, auch für Vorbereitungsverhandlungen, jedoch natürlich nicht dazu, bereits Ver-



Elke Pohl, freie Journalistin, Berlin

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

■ Wie man mögliche Schwierigkeiten beim Wechsel aus der gebundenen in die freie Vermittlung vermeiden kann und welche Unterstützung bei diesem Schritt erforderlich ist.



MEHR MAKLER REGISTRIERT

Laut Christoph Gawin vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) ist ein Trend zum Wechsel in den Maklervertrieb zu erkennen. „In unserer Mitgliederstruktur stieg der Anteil der Makler von knapp acht Prozent im Jahr 2007 auf 11,7 Prozent mit Stand von heute“, macht er deutlich. Dieser Trend ist auch an den Zahlen aus dem Versicherungsvermittler-Register abzulesen: Waren Ende 2009 nach Auskunft des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) 41.972 Versicherungsmakler registriert, so waren es am 1. April dieses Jahres bereits 44.573. Allerdings kann daraus kein eindeutiger Trend zum Wechsel aus der Ausschließlichkeit abgeleitet werden, da auch die Zahl der gebundenen Vertreter von knapp 177.000 Ende 2009 auf etwas weniger als 179.000 gestiegen ist.

Foto: © Skip O'Donnell istockphoto.com

mittlungsleistungen für andere Unternehmen zu erbringen. Das ist wettbewerbswidrig und führt oft zu erheblichen Schadenersatzforderungen der Vertriebe, da der Handelsvertretervertrag eben formell noch besteht“, mahnt Lutz Harbig, Leipziger Fachanwalt für Versicherungsrecht.

Verhalten bei Wettbewerbsverbot

Oft haben Vertreter mit ihren Verträgen eine Wettbewerbsvereinbarung unterschrieben, nach der sie innerhalb eines Zeitraums von bis zu zwei Jahren ab Vertragsende nicht mit dem alten Versicherungsunternehmen in Konkurrenz treten dürfen. Für einen künftigen Makler natürlich eine fatale Situation, die nur mit einer so genannten Karenzentschädigung zu überstehen ist, die einem bei bestehendem Wettbewerbsverbot zwingend zusteht. Diese muss mindestens die Hälfte dessen betragen, was während der Vertretertätigkeit in diesem Zeitraum verdient worden wäre.

Schwierig ist auch die Frage der Bestandsmitnahme. „Es besteht grundsätzlich kein Anspruch auf den alten Kundenbestand, der gehört dem Versicherungsunternehmen“, erinnert Jan Ross.

„Vielen Vermittlern ist nicht bekannt“, fügt Rechtsanwalt Harbig hinzu, „dass die Vertragsbestandsübertragung im Regelfall vom Versicherungsunternehmen und auch von den Vertrieben abgelehnt wird.“ Die Mitnahme von Kunden sei in diesem Sinne ebenfalls nicht möglich. „Viele Kunden halten aber ihrem Vertreter auch als Makler die Treue. Das ist dann Kundenentscheidung und somit normaler Wettbewerb.“

Wer als Vertreter enge Kundenbeziehungen hat, könne damit rechnen, dass rund die Hälfte bei ihm bleibt und nach und nach umgedeckt werden kann. Allerdings dürfen keinerlei Unterlagen wie Kundenlisten, die in der Ausschließlichkeit erstellt wurden, weiterverwendet werden. Er darf aber die Kunden weiterbetreuen, die ihm in Erinnerung geblieben sind oder die ihn aktiv kontaktieren – dies jedoch immer nur dann, wenn er die Kunden auf die neue Situation hinweist. „Vielen Vermittlern ist nicht bekannt, dass sie unter Umständen eine Straftat gemäß § 17 folgende des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb begehen, wenn derartige Unterlagen für die Konkurrenz verwendet werden“, erklärt Harbig weiter. „Deswegen ist hier eine juristische Beratung unbedingt zu empfehlen.“

Wichtig ist eine möglichst langfristige und planvolle Vorbereitung des Schritts. Ein Businessplan sollte zum absoluten Muss gehören, selbst wenn keine finanzielle Förderung beantragt werden soll.

Finanzierungsloch am Anfang nicht unterschätzen

Wo sehe ich meine Zielgruppe? Wohin geht mein Marketing? Wie funktioniert die Finanzierung? Das sind nur einige der Fragen, die vorab mit dem nötigen Ernst zu beantworten sind. Das anfängliche Finanzierungsloch – Bestandsprovisionen fallen am Tag X zunächst komplett weg – sollte nicht unterschätzt werden. „Hier können professionelle Existenzgründungsberater helfen. Auch Zuschüsse von der KfW – zum Beispiel für ein

professionelles Coaching – können beantragt werden und schließlich sieht auch die Arbeitsagentur den Schritt als echte Existenzgründung und unterstützt ihn entsprechend“, zählt Jan Ross einige der Möglichkeiten auf.

Auch die Frage, ob treue Kunden bei ihrem Makler des Vertrauens bleiben, spielt eine wichtige Rolle. Tipp: „Wer Kunden durch seine gute persönliche Dienstleistung an sich bindet, kann häufig auf ihre Treue setzen“, macht er deutlich. Entsprechend der so zu erwartenden Bestandsvergütung könne man zudem versuchen, sich diesen Betrag durch Gesellschaften wie **VfM** oder Status, die hier

professionelle Hilfe leisten, vorfinanzieren zu lassen.

Insgesamt ist in der Übergangsphase professionelle Hilfe unerlässlich. Wer viele Fragen aus einer Hand geklärt haben will, ist häufig bei einem Pool gut aufgehoben, die zwar selbst keine Rechtsberatung durchführen können, aber einen direkten Draht zu erfahrenen Steuerberatern und Anwälten haben. Schon vor dem eigentlichen Wechsel sollte nach Auffassung von Wilfried E. Simon geklärt werden, ob die eigene Qualifikation zur Maklertätigkeit passt. Formal reicht der Versicherungsfachmann als Sachkundenachweis zwar aus, in der Praxis erweist sich

dieses Wissen aber häufig als vollkommen unzureichend. Auch Angebote wie das Seminar der Deutschen Maklerakademie zum „Geprüften Makler“ über nur zwei Tage hält er nicht für ausreichend. Der IHK-Abschluss zum Fachwirt für Finanzberatung hingegen behandelt alle Geschäftsfelder, auch die Anlageberatung, die durch neueste Gesetzgebung ebenfalls reguliert wird. Die Tätigkeit als Makler ist fachlich und rechtlich so komplex und deutlich anspruchsvoller als die des Einfirmentreters, sodass er eine tiefergehende Vorbereitung für zwingend erforderlich hält, um keine schwerwiegenden Fehler zu machen. ■

„Bei mir läuft fast alles über Weiterempfehlung.“

Interview mit einem ehemaligen MLP-Vermittler, der seit 2010 als selbstständiger Makler in München tätig ist*:

VM: Warum haben Sie sich für den Wechsel entschieden?

Max Muster: Da spielte einiges zusammen. Mein Bestand bei MLP war durch häufige Beraterwechsel schon durch viele Hände gegangen und entsprechend abgegrast. Der Arbeitsaufwand war wegen der hohen Zielwerte enorm, und das bei einem höchst durchschnittlichen Einkommen. Alles drehte sich nur ums Neugeschäft, da es für den Bestand kaum Provision gab. Als ich dann anfangen sollte, die Familie und Freunde anzugrabern, habe ich kurzfristig meinen Ausstieg geplant. Geld ist wichtig, aber Freundschaften sind wichtiger.

VM: Wie verlief Ihr Ausstieg bei MLP?

Max Muster: Nicht gut. Man hat mir allerlei Steine in den Weg geworfen. Mein Anwalt hat aber alles aus der Welt geräumt. Dennoch habe ich einen AVAD-Eintrag bekommen, der falsch war. Ich bekomme auch noch Geld von MLP. Alles läuft wohl auf einen Prozess hinaus. Die Unterlagen hatte ich korrekt ans

Unternehmen zurückgegeben und auch alle Telefonnummern vom Geschäftshandy gelöscht. Da konnte man mir nichts anhaben. Die meisten Kunden sind mir schließlich auch treu geblieben, viele haben angerufen und gefragt, ob ich noch als Vermittler tätig bin. Auch der Kontakt über Netzwerke wie Xing hat geholfen.

VM: Und wie ist der Start ins Maklerleben gelaufen?

Max Muster: Gut. Der Bestand baut sich Stück für Stück auf, bei mir läuft fast alles über Weiterempfehlung. Ich achte strikt darauf, dass ich als Makler tatsächlich für meine Kunden da bin und nicht der Provision hinterherrenne. Dazu gehört auch, dass ich meine Kunden zu Hause besuche und sie in aller Ruhe in ihrer vertrauten Umgebung berate. Allein die Ersterfassung der Lebens- und Finanzsituation dauert gut zwei Stunden. Und ich fasse auch Sachverträge an, die viel Arbeit und wenig Geld bedeuten, statt ständig Lebens- und Krankenverträ-

ge umzudecken. Dabei verdiene ich im Moment zwar noch nicht die Welt, aber ich mache meinen Job gern und kann mit gutem Gewissen in den Spiegel schauen. Ich habe noch keinen einzigen Kunden verloren.

VM: Was raten Sie Umsteigern?

Max Muster: Unbedingt korrekt handeln und sich während der Kündigungszeit nichts zuschulden kommen lassen. Ich hatte mich beispielsweise von meinen Kunden verabschiedet und dafür eine Abmahnung bekommen, weil Kunden sich beim Unternehmen über mein Weggehen beschwert hatten. Das kann man vermeiden. Dann funktioniert der Ausstieg. Und der Einstieg geht für Einzelkämpfer besser über einen Pool, weil hier viele Anbindungen vorhanden sind. Auch die Verhandlungsmacht von Pools gegenüber Versicherern ist eine ganz andere.

* Name ist der Redaktion bekannt