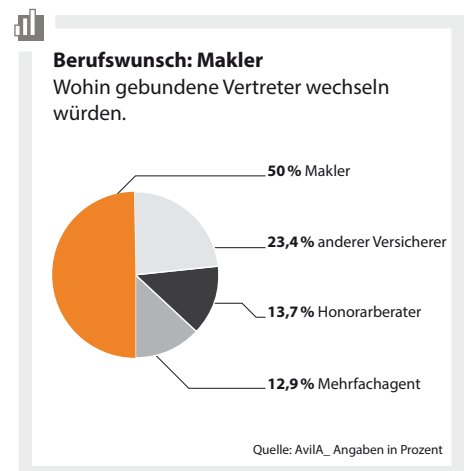


Kampf um den Bestand

Rund 50.000 Vertreter sind bereit, die Ausschließlichkeitsorganisation zu verlassen. Ein Großteil würde gerne als Makler arbeiten. Kundenwille entscheidet über Bestand.

„Wie zufrieden sind gebundene Vertreter?“ Diese Frage stellte AdvilA, ein Netzwerk unabhängiger Berater für Finanzdienstleister, rund 40.000 Vertretern aus den Ausschließlichkeitsorganisationen. Das Ergebnis: 60 Prozent der Befragten sind insgesamt so zufrieden mit ihrer Gesellschaft, dass ein Wechsel nicht infrage komme. Im Umkehrschluss bedeutet dies auch, dass 40 Prozent der gebundenen Vertreter wechselbereit sind, sofern sich das Angebot interessant darstellt. So die aktuelle Studie, die auch von der Status GmbH, einem Spezialisten für Bestandsumdeckung, in Auftrag gegeben wurde.

50.000 Vertreter wollen raus. Nur diese beiden Zahlen sagen noch nicht viel aus. Ein Vergleich mit der Mitarbeiterzufriedenheit in Unternehmen aus anderen Branchen würde die Aussagekraft erhöhen. Interessant sind indes die weiteren Ergebnisse der internetbasierten Umfrage. So würde bei einem Wechsel jeder zweite Befragte als Makler arbeiten (siehe Grafik). Vorteile hier seien zum Beispiel die Rechte am Bestand, größere Produktauswahl, Unabhängigkeit und höheres Ansehen beim Kunden. Fast jeder vierte gebundene Vertreter würde wieder in die Ausschließlichkeitsorganisation zu einem anderen Versicherer wechseln. Hier überwiegt offenbar das Bedürfnis nach



Sicherheit. Das restliche Viertel der wechselbereiten Vertreter würde als Mehrfachagent oder Honorarberater weiterarbeiten. Durchgerechnet sind also von den registrierten 167.502 gebundenen Versicherungsvertretern (Quelle: DIHK, Stand 28. Juni 2013) insgesamt rund 50.000 potenziell bereit, die Ausschließlichkeitsorganisation zu verlassen.

In der Regel möchte der vormals gebundene Vertreter als Makler aber nicht bei null anfangen, sondern den von ihm betreuten Kundenbestand – und damit die Provisionseinnahmen – ganz oder teilweise mitnehmen. Klar, dass der bisherige Arbeitgeber etwas dage-

der Vertreter die bestehenden Kunden, welche er zukünftig beraten möchte, persönlich kennt“, so Bade.


Kundenbindung ist entscheidend. Und laut Alexander Retsch, Syndikusanwalt bei vfm, bedeutet all dies zum Beispiel, dass der Vertreter sämtliche Unterlagen beim Ausscheiden an den Versicherer herausgeben muss. Der Versicherer wiederum dürfe den Vertreter, der nach seinem Ausscheiden als Makler tätig ist, nicht in wettbewerbswidriger Weise behindern. Insbesondere sei der Wunsch der Kunden zu respektieren. Hier liegt offenbar die Chance zum Ausstieg mit Bestand:

Michael Bade, Geschäftsführer der Status GmbH

„Die einfache Mitnahme der Bestände ist meist nicht möglich, da diese von den Versicherern nicht freigegeben werden.“

gen hat. Daher muss ein Statuswechsel gut vorbereitet sein. Und hier kommt wieder die Status GmbH ins Spiel. Sie hilft Maklern und Mehrfachagenten, den Umstieg erfolgreich hinzubekommen. Ähnlich aufgestellt und seit mehr als 20 Jahren im Markt aktiv ist die vfm Gruppe. Viele solcher Spezialisten gibt es in Deutschland nicht. Zu nennen wäre zum Beispiel noch die Ibras GmbH, ein Dienstleister rund um das Thema Bestandsverkauf/-kauf. Auch Maklerpools können Hilfestellung beim Statuswechsel leisten, verfügen oft aber nicht über die notwendige Kenntnis der rechtlichen Besonderheiten.

Streit um Bestände. Wie Christian Lüth, Geschäftsführer der Ibras GmbH, erläutert, sind Handelsvertretervertrag, gegebenenfalls Aufhebungsvereinbarung, Wettbewerbsklauseln sowie gesetzliche Regelungen zu beachten. Auch Michael Bade, Geschäftsführer der Status GmbH, betont: „Die einfache Mitnahme der Bestände ist meist nicht möglich, da diese von den Versicherern nicht freigegeben werden.“ Allerdings müsse der Versicherer den Wunsch des Kunden respektieren. Wichtig sei daher, „dass

„Kunden wollen oft nicht, dass ihre Verträge und damit auch ihre Vertragsdaten einem neuen Vertreter zugewiesen beziehungsweise bekannt gemacht werden“, so Retsch. Und weiter: „Es gibt klare Spielregeln, die beide Seiten beachten müssen und die der Umsteiger zwingend kennen sollte.“ Zusätzlich weist Lüth darauf hin, dass ein ausstiegswilliger Vertreter unter Umständen vom Versicherer einen Ausgleichsanspruch nach Paragraph 89 HGB hat. Die Höhe dieses Anspruchs im Vergleich zum Bestandswert bestimmt natürlich die Verhandlungsstrategie beim Ausstieg. 

<i>pro</i>	<i>contra</i>
Höheres Ansehen als Makler	Bestand gehört i. d. R. dem Versicherer
Eigentum am Bestand	Bestandsübertragung setzt Wunsch/ Einverständnis des Kunden voraus
Unabhängigkeit/ Freiheit	Oft kann nur ein Teil des Bestands mitgenommen werden
Aufbau eines Firmenwerts	Existenzgründung mit Unsicherheit behaftet
Höhere Courtage/ Provision	