

Bestandssicherheit bei Pools – eine Fiktion?

In der letzten Zeit häufen sich die Pressemeldungen über Rechtsgutachten und vertragliche Vereinbarungen, die bei Poolösungen eine Bestandssicherheit gewährleisten sollen. So wird dem Poolpartner die Übertragung des Bestandes bei Trennung ebenso zugesichert, wie das Unterlassen wettbewerbswidriger Kundenabwerbung. Bei letzterer Zusage stellt sich jedoch die Frage, weshalb diese schriftlich erteilt wird, da die wettbewerbswidrige Kundenabwerbung ohnehin gesetzlich unzulässig ist.

In der letzten Zeit häufen sich die Pressemeldungen über Rechtsgutachten und vertragliche Vereinbarungen, die bei Poolösungen eine Bestandssicherheit gewährleisten sollen. So wird dem Poolpartner die Übertragung des Bestandes bei Trennung ebenso zugesichert, wie das Unterlassen wettbewerbswidriger Kundenabwerbung. Bei letzterer Zusage stellt sich jedoch die Frage, weshalb diese schriftlich erteilt wird, da die wettbewerbswidrige Kundenabwerbung ohnehin gesetzlich unzulässig ist.

In der Vergangenheit gab es leider immer wieder Insolvenzen bei Pools. Mancher Insolvenzverwalter war geneigt, im Interesse der Generierung von Einnahmen für die Insolvenzmasse bestehende vertragliche Regelungen zu missachten. So ist es vorgekommen, dass Bestände, die vertraglich dem ausgeschiedenen Makler zugesichert waren, im Insolvenzfall an Dritte veräußert wurden, um dadurch Einnahmen zu generieren.

Insgesamt erhält der Vermittler den größten Bestandsschutz, wenn er selbst als Makler von Beginn an über Direktvereinbarungen den Bestand in seinen eigenen Büchern führt. Eigene Courtagezusagen für alle Anbieter im Markt sind aufgrund des Bürokratieaufwandes jedoch unwirtschaftlich, wenn man sich vorstellt, dass ein Makler in diesem Falle an die 100 Courtagezusagen verwalten müsste.

Eine Direktanbindung sollte aber für die Hauptgesellschaften, die vermittelt werden, unbedingt immer angestrebt werden. Die Poollösung bietet sich dann für das sogenannte Streugeschäft an. Eine solche Lösung vereinigt die Vorteile beider Systeme – Direktanbindung und Poollösung bei optimaler Bestandssicherheit und Wirtschaftlichkeit.

„Poolösungen in Kombination mit Direktanbindungen gibt es bereits im Markt. Wenn dann auch noch die Prüfung der Courtagezusagen und die Sicherstellung der vollen im Markt für Einzelmakler üblichen Vergütungssätze durch den Anbieter gewährleistet sind, dürfte dies derzeit die optimale Lösung des „Problems Bestandssicherheit“ darstellen“, stellt Alexander Retsch, Syndikusanwalt der vfm-Gruppe fest.

Neben dem Bestandsschutz ist der wichtigste Erfolgsfaktor für ein Maklerunternehmen heute die Zeit, die für Vertrieb an Stelle von Bürokratie aufgewendet werden kann. Aus diesem Grunde gewinnen Dienstleistungen rund um den Vermittlerbetrieb zunehmend an Bedeutung. Hier lohnt es sich, die Angebote im Markt in ihrer Bandbreite zwischen Massenabwicklung und individueller Unterstützung vor Ort zu vergleichen.

Pressekontakt:

Kathrin Schmitz
vfm Konzept GmbH
Walther-von-Cronberg-Platz 6
60594 Frankfurt am Main
E-Mail: Kathrin.Schmitz@vfm.de

Tel: 069 3487968-471 Fax: 069 3487968-7471
www.vfm.de

Über vfm

Die vfm-Gruppe ist ein inhabergeführter mittelständischer Dienstleister für Makler und Mehrfachagenten. Der Ursprung des Unternehmens geht auf das Jahr 1971 zurück. Mittlerweile sind 70 Beschäftigte für über 380 Vertriebspartner im Einsatz. vfm bietet Umsteigern aus der Ausschließlichkeit ein attraktives Konzept, echte Unabhängigkeit, Direktanbindungen zu über 80 Gesellschaften, innovative Services, leistungsstarke Deckungskonzepte sowie finanzielle Starthilfe. vfm zählt zu den TOP 100 innovativsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands und erhielt zum dritten Mal in Folge von der Ratingagentur ASSEKURATA im Maklerpoolrating die Bestnote „Exzellent“. Creditreform zeichnete vfm im Bilanzrating mit dem CrefoZert Bonitätszertifikat aus.

vfm Gruppe logo