

Kein Anrecht auf Bestandsübertragung bei Ausstieg aus der Ausschließlichkeit ... Noch!

Prinzipiell verändern Regulation und digitaler Wandel die Versicherungsbranche in rasantem Tempo. Vor diesem Hintergrund überprüft das Gros der Vermittler kritisch die eigene unternehmerische Ausrichtung. Als eine Folge davon setzen sich AO-Vermittler verstärkt mit einer Wechselmöglichkeit in den Maklerstatus auseinander. Wichtiger Parameter für wechselwillige Vermittler bleibt dabei das Thema Bestandsübertragung.

Grundsätzlich müssen wechselwillige AO-Vermittler vielzählige Kriterien beachten und vorab prüfen. Gekoppelt an die Einkommensfrage stellt sich dabei für viele Generalvertreter zunächst die Gretchenfrage: Besteht in irgendeiner Weise ein Recht auf Bestandsübertragung? Immerhin ist der mühsam erarbeitete Kundenbestand zumeist das positive Ergebnis zahlreicher Betreuungs- und Beratungstermine. Demnach wäre es aus Sicht des Beraters mehr als nur „fair“, wenn der Bestand mit Statuswechsel vom gebundenen zum freien Vermittler sowie mit einer gebündelten oder einzelvertraglichen Bestandsübertragung, die Versicherungsverträge und Kundenbeziehungen in Zukunft ohne viel Aufwand vergütungspflichtig weiter betreuen könnte.

Bestandsschutz? Schön wär's!

Leider ist dies eine Wunschvorstellung, denn generell gibt es bislang kein Recht auf Bestandsübertragung. So entscheidet allein der Versicherer darüber, ob Verträge vergütungspflichtig auf den ehemaligen AO-Vermittler übertragen werden können – oder eben nicht. Im Bereich der Ausschließlichkeit wird dies generell nicht der Fall sein, wenn der Agenturinhaber die Gesellschaft verlässt und womöglich seine bisherigen Kunden weiter von ihm betreut werden möchten. Vielmehr wird man seitens der Gesellschaft daran interessiert sein, dass zugehöriger Bestand „in den eigenen Reihen“ verbleibt. Im Ergebnis wird ein AO-Versicherer es dem Vermittler untersagen, den früheren Bestand weiterhin direkt zu betreuen. Darüber hinaus wird der ehemalige Vermittler vielfach auch keine Direktanbindung als Makler bei seiner Gesellschaft erhalten.

Vertrauensbruch?

Vor diesem Hintergrund kann der Berater allenfalls als Korrespondenzmakler ohne Vergütungsanspruch (BGH-Urteil IV ZR 165/12) zu seinen ehemaligen Kundenbeziehungen hinterlegt werden, wenn dies nach aktueller Rechtsprechung für die betroffene Gesellschaft „zumutbar“ ist. Auch die Zusammenarbeit mit einem Maklerpool als mögliche Ventillösung kann an dieser Stelle für den Vermittler Herausforderungen mit sich bringen. So scheitern Bestandsübertragungen in größerem Stil häufig daran, dass die Gesellschaften gerade bei erfolgreichen Generalvertretern und größerem Abrieb den Bestand komplett gegen vergütungspflichtige Übertragungen sperren.

Was tun?

Insofern gibt es beim Thema Bestandsübertragung kein allgemeingültiges Patentrezept, dem diesbezüglich wechselwillige AO-Vermittler folgen könnten. Als eine empfehlenswerte wie

erfolgssteigernde Maßnahme hat sich an dieser Stelle die Zusammenarbeit mit Spezialisten bewährt, die beim Weg in die Unabhängigkeit rechtlich, fachlich und wirtschaftlich umfassende Unterstützung bieten. Zudem können Bestandsumdeckungskonzepte hilfreich sein – besonders dann, wenn sie exklusiv auf eine Zielgruppe ausgerichtet sind. Dies bedeutet, dass mit einem oder mehreren Versicherern Vereinbarungen geschlossen werden, die eine einfache und unkomplizierte Umdeckung ermöglichen. Üblich sind Besitzstandsgarantien für den Altvertrag und die Übernahme bisheriger Prämien.

Ausnahme Gewerbeversicherung

Im Unterschied zur Privatsparte ist eine Bestandsübertragung von Gewerbeversicherungsverträgen mitunter möglich. So kann eine konfliktfreie Übertragung etwa in jenen Fällen gelingen, wenn der Versicherer den Bestandsverlust durch Umdeckung unbedingt vermeiden will. Hierbei ist ausdrücklich darauf zu achten, dass der ehemalige AO- Vermittler als Makler weiterreichende Sorgfaltspflichten als zuvor zu erfüllen hat. Daher kann eine unkontrollierte Bestandsübertragung eines Gewerbeversicherungsvertrages erhebliche Haftungsrisiken mit sich bringen. Betroffene Vermittler sind demzufolge gut beraten auch an dieser Stelle auf die profunde Expertise von entsprechenden Spezialisten zu setzen.

IDD könnte Verbesserungen bringen

Was bleibt? Mit Blick in die Zukunft könnte zumindest beim Thema Bestandsübertragungen ein Umdenken bei Versicherern ausgelöst werden. So wurden durch die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie sowie IDD-Regelungen zur Angemessenheit und zu zulässigen Vergütungsmodellen neu gefasst, um eventuellen Interessenskonflikten zum Nachteil des Verbrauchers wirksam vorzubeugen. Unmissverständlich setzt der Gesetzgeber somit die Beachtung des Endkundeninteresses in den Fokus der Versicherungsberatung und -betreuung. Infolgedessen besteht die berechtigte Chance, dass die formulierten Richtlinien der IDD mittelfristig dazu führen, dass sich die Assekuranz auch beim Thema „Wer betreut meinen Vertrag?“ unumwunden dem Verlangen des Policeninhabers zu unterwerfen hat und im Zuge dessen auf Wunsch des Kunden eine (vergütungspflichtige) Bestandsübertragung zur Pflicht für alle Beteiligten werden könnte. Nicht nur ehemalige AO- Vermittler würden ein solches Vorgehen durch die Versicherer sicherlich begrüßen.

Pressekontakt:

Stefan Sommerer
Telefon: 09241 4844-388
E-Mail: Stefan.Sommerer@vfm-gruppe.de

Unternehmen

vfm-Gruppe
Schmiedpeunt 1
91257 Pegnitz

Internet: www.vfm.de

Über vfm-Gruppe

Die vfm-Gruppe ist ein inhabergeführter mittelständischer Dienstleister für Makler und Mehrfachagenten mit Sitz im oberfränkischen Pegnitz und Frankfurt am Main. Der Ursprung des Unternehmens geht auf das Jahr 1971 zurück. Mittlerweile sind 75 Beschäftigte für knapp 400 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 erhielt zum sechsten Mal in Folge von der Ratingagentur ASSEKURATA im Maklerpoolrating die Bestnote „Exzellent“. Creditreform zeichnete vfm im Bilanzrating mit dem CrefoZert Bonitätszertifikat aus.