

Enthftung im Maklervertrag

Beratung und Aufklärung sind der Kern des Maklervertrages. Haftungseinschränkungen im „Kleingedruckten“ des Vertrages helfen hier, allen kreativen Ideen zum Trotz, nicht.

Vertragsbedingungen, die dazu bestimmt sind, immer wieder verwendet zu werden, ohne dass mit der anderen Seite darüber verhandelt wird, sind Allgemeine Geschäftsbedingungen, deren Wirksamkeit in den §§ 305ff. BGB gesetzlich geregelt ist.

Eine Aushebelung der eigenen wesentlichen Rechte und Pflichten des Maklervertrages durch Einschränkungen der AGB sind unwirksam.

Individualvertragliche Vereinbarungen

Von den Standardklauseln eines Maklervertrages deutlich zu unterscheiden sind die im einzelnen zwischen den Parteien ausgehandelten Vereinbarungen. Hier gibt es keine grundsätzlichen gesetzlichen Verbote. Die so genannte Privatautonomie erlaubt es den Parteien, jeden nur erdenklichen Vertrag abzuschließen.

Kurz gesagt: auch die vollständige Abbedingung der Maklerhaftung ist theoretisch denkbar.

Wichtig ist jedoch, die Haftung nur teilweise abzubedingen. Möglich ist, dass bei zu weitgehender Abwälzung des Haftungsrisikos auf den Kunden der Vertrag daraufhin überprüft wird, ob er sittenwidrig im Sinne von § 138 BGB ist.

Jede Haftungsbeschränkung im Sinne einer Individualvereinbarung muss auf den Einzelfall abgestimmt, mit dem Kunden besprochen sowie im einzelnen ausgehandelt werden!

Maklerzahl erheblich gestiegen

Im Zehnjahreszeitraum ist die Anzahl der Versicherungsmakler erheblich gestiegen. Das ergibt sich aus den Statistiken des GDV. Während 1997 die Zahl der Versicherungsmakler mit 3.000 angegeben wurde, sind es aktuell 20.000.

Gemäß einer Studie von Psychonomics und dem Maklerverbund Charta AG in 2006 waren 44 Prozent der heutigen kleineren und mittelständischen Makler früher in der Ausschließlichkeit tätig.

Pool-Insolvenz & Courtage

Was wird aus Ihrem Courtage-Anspruch, wenn der Makler-Pool in Schwierigkeiten kommt?

Die Vereinigung zum Schutz für Anlage- und Versicherungsvermittler (VSAV) sagt hierzu: Im Rahmen einer Insolvenz hat der Makler kein Absonderungsrecht wegen der verdienten Courtage. Der sicherste Weg ist, dass man gegenüber dem Pool auf die Errichtung eines Anderkontos besteht. Anderkonten haben aus Sicht des Pools jedoch den Nachteil, dass die Abrechnung erschwert wird. Aus diesem Grund bieten Pools, wenn sie die Bedenken eines Vermittlers wegen der Konkursfestigkeit seiner Courtage berücksichtigen wollen, lieber eine Vorausabtretung an. Dabei wird ein Abtretungsvertrag über zukünftige Forderungen geschlossen. Die Wirkung tritt dann mit Entstehen der Courtageforderung ein. Diese Lösung ist akzeptabel, so die VSAV, denn die Courtageforderung sei konkret genug, um dem sachenrechtlichen Bestimmtheitsgrundsatz zu genügen. Ein Anfechtungsrecht des Insolvenzverwalters nach § 131 InsO dürfte damit ausscheiden. www.vsav.de

§ Adressenkauf

Gewerbetreibende, die Adressdaten kaufen, um sie für telefonische Marketingaktionen zu nutzen, müssen selbst prüfen, ob das Einverständnis der Angerufenen vorliegt. Die Berufung auf Angaben der Adress-Agentur zählt nicht. Nach einem aktuellen Urteil hätte das werbende Unternehmen prüfen müssen, zu welchem Zweck die gekauften Kontaktdaten erhoben wurden und zu welcher Art von Anrufen die gelisteten Personen ihr Einverständnis erklärt hatten.

Entscheidung vom 24. Juni 2008 Landgericht Traunstein (Az.: 7 O 318/08). Kläger: Bundesverband der Verbraucherzentralen.

LV: Neue Handelsplattform

Seit September bietet die Börsen AG Hamburg und Hannover allen Marktteilnehmern eine anbieterneutrale und unabhängige Plattform für den Handel mit Lebensversicherungen. Wie auf einem Marktplatz können Verkäufer ihre Policen einer Vielzahl von institutionellen Käufern anbieten.

www.policenboerse-deutschland.de

Makler & Service

„Wenn man die Millionen, die man in Maklerportale gesteckt hat, für Personal investiert hätte, wäre das ganz sicher das bessere Investment gewesen.“

„Bei einem Großteil der Versicherer vermisst man eine konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen der Makler“, so ein Fazit der Eigenstudie „Mehrwerte für Makler schaffen“ von Psychonomics, für die einige Makler und Experten intensiv interviewt wurden.

Mehr Geschäft bekommen die Versicherer, die die Makler besonders gut unterstützen. Dies sei wichtiger als etwa Courtagen, Produkte und Tarife oder auch Marke und Image der Gesellschaft. Gute Strukturen sind zwar eine wichtige Voraussetzung für einen Maklerservice, letzten Endes aber überzeugen die Mitarbeiter, die von den Maklern als Ansprechpartner erlebt werden, durch ihre Kompetenz und ihr Engagement.

„Wenn man die Millionen, die man in Maklerportale gesteckt hat, für Personal investiert hätte, wäre das ganz sicher das bessere Investment gewesen“, wird beispielsweise Michael Franke zitiert, Vorstand der Charta Börse für Versicherungen AG.

Vor allem Call Center als zentrale Anlaufstelle kommen in diesem Zusammenhang unverändert schlecht weg. Dagegen werden „klare interne Strukturen bei den Versicherungs-Gesellschaften“ gefordert, „zum Beispiel in Form gleich bleibender Ansprechpartner“.

Wichtig sei zu beachten, dass Makler nicht in allen Geschäftsprozessen Unterstützung wünschen. In die eigentliche Kundenberatung ist ein Eingriff des Versicherers unerwünscht. „Uns ist es wichtig, dass die Gesellschaften endlich begreifen, dass wir ihre Kunden sind und nicht unsere Kunden ihre Kunden sind“, so einer der interviewten Makler.

Studie „Mehrwerte für Makler schaffen“, 80 Seiten. Kontakt: oliver.gaedeke@psychonomics.de