

52. Fachgespräch des Vereins zur Förderung der Versicherungswissenschaft in Berlin (e.V.)

„Makler und Maklerpools: Kooperation, Konkurrenz oder Konflikt?“

Das Fachgespräch zum Thema Maklerpools und Makler fand am 08.06.2023 um 18:00 Uhr in der Feuersozietät Berlin-Brandenburg statt. Teilgenommen haben ca. 90 Personen. Das Fachgespräch wurde von *Prof. Dr. Christoph Brömmelmeyer*, Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder), moderiert. Im Kern ging es um die Frage, ob es Trends gibt, die auf Änderungen des Geschäftsmodells „Maklerpool“ hinweisen? Sind Maklerpools zukunftsfähig? Sind regulatorische Einflüsse aus Brüssel oder Berlin maßgeblich? Sind Maklerpools eine Gefahr für die Unabhängigkeit des Maklers? Sind die Produktpartner und Risikoträger auf mögliche Veränderungen eingestellt? Welche Anforderungen entstehen für die in Maklerpools eingebundenen Vermittler? Zu diesen Fragen referierten *Norman Wirth*, Geschäftsführender Vorstand des Bundesverbandes Finanzdienstleistungen (AfW e.V.), sodann *Oliver Drewes*, Vorstandsvorsitzender der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG und schließlich *Andreas Grimm*, Geschäftsführer des Resultate-Instituts für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH.

Norman Wirth stellte Zahlen, Daten und Fakten aus einer Vermittlerumfrage aus dem Jahr 2022 vor. 1305 Vermittler haben geantwortet. Vermittler gehören, anders als früher, nur wenigen Pools als Mitglieder an – im Durchschnitt ist ein Makler heute in 1.9 Pools/Verbänden Mitglied. 67% des Geschäfts werden typischerweise über den Pool abgewickelt. Die Auswahlkriterien für den Pool zeigen, dass es dabei im Kern um das Produktportfolio des Pools, Service und Beratungsdienstleistungen und vor allem um Werkzeuge/Tools und Digitalisierung geht. Die Größe des Pools spielt eine untergeordnete Rolle, ebenso wie die Provision. Sehr wichtig ist die Unterstützung des Pools insbesondere bei den Weiterbildungen und den Produkt- und Softwareschulungen. Makler, die einem Pool angehören, werden, wie ein neues Urteil zeigt, nicht rentenversicherungspflichtig, sondern bleiben unabhängig. Pools sind, so *Norman Wirth*, „Garant für die Unabhängigkeit der Maklerschaft“.

Das unterstrich auch *Oliver Drewes* von der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. Grundlegend wichtig ist die Unabhängigkeit gegenüber Produktgebern und die Transparenz bei der Courtage. Die Arbeit gelingt nur durch das hauseigene Maklerverwaltungsprogramm MAXOFFICE. Es gibt ein hauseigenes Endkundenportal unter dem Namen **SEKRETÄR**. Es werden hauseigene Deckungskonzepte entwickelt und ein Leistungsservice unterstützt schnell und fair die Durchsetzung von Leistungsansprüchen. Die Philosophie von MAXPOOL brachte *Oliver Drewes* auf den Punkt, indem er darauf hinwies:

Versicherungen werden nicht abgeschlossen, um im Leistungsfall abzulehnen, sondern angemessen, schnell und fair zu regulieren. Dies sei das Bindeglied zu allen Produktgebern und zu zahlreichen Maklerbetrieben. Angebunden sind bestimmte Vergleichler, ferner Kooperationspartner und Assecuradeure. Im Ergebnis sollte ein Makler für sich selbst klären, ob er einen Pool braucht und ob der jeweilige Pool zu ihm passt. Eines aber steht, so *Drewes*, fest: der PHÖNIX MAXPOOL beeinflusst den Makler nicht bei der Produktauswahl und jeder Makler kann den Pool, wenn dies gewünscht wird, jederzeit verlassen. Die Makler sind und bleiben unabhängig.

Aus der Perspektive der Makler hat *Andreas Grimm* gezeigt, wie sein Unternehmen (Resultate GmbH) Makler begleitet, die ihren Bestand aus Altersgründen verkaufen wollen. Es geht im Kern um Konzeptionen für die Unternehmensnachfolge. Fragen dieser Art sind immer wichtiger, weil der Durchschnitt der deutschen Maklerschaft knapp 54 Jahre alt ist, also nicht mehr allzu viel Zeit bis zur Altersgrenze hat. Dabei zeigt sich, dass der Konsolidierungsdruck im Markt drastisch steigt, das heißt Maklerunternehmen müssen wachsen, auch die Digitalisierung zwingt zu großen Investitionen. Die Maklerpools heizen den Markt an und kleinere und mittlere Maklerunternehmen sind die Leidtragenden. Käufer von Maklerbeständen sind neben den Maklerpools auch Technologieanbieter und family offices.

Die Preise für Maklerbestände sind im Markt relativ hoch, ob sich das langfristig für die Erwerber rechnet, wird sich zeigen. Umgekehrt, so *Grimm*, wird es in Zukunft immer weniger selbstständige Makler geben – welche Konsequenzen das für die Märkte und insbesondere auch für die Kundeninteressen hat, ist schwer zu prognostizieren.

Die anschließende Diskussion unter der Moderation von *Prof. Dr. Christoph Brömmelmeyer* kreiste zunächst einmal um die Frage, ob die Maklerschaft für sich in Anspruch nehmen kann, **unabhängiger Sachwalter der Kunden** zu sein. Davon geht jedenfalls die Rechtsprechung des BGH seit dem Sachwalter-Urteil im Jahre 1985 aus. Für die Maklerschaft ist der Hinweis auf ihre Unabhängigkeit von den Versicherern entscheidendes Qualitätsmerkmal. Allerdings könnte der Vorstoß der Europäischen Kommission in Zusammenhang mit dem Kleinanlegerschutz vom 24. Mai 2023 dazu führen, dass Makler, die an ihrer Unabhängigkeit festhalten wollen, im Wettbewerb stark benachteiligt werden, denn nach den Vorstellungen der Kommission (Art. 30 Abs. 5b, Richtlinien-Entwurf) würden sie dann keine Provision vom Versicherer mehr nehmen dürfen. Damit wären die Makler quasi vom Markt verdrängt, denn sie können vom Kunden schlecht erwarten, dass er neben der Bruttoprämie auch noch die Maklercourtage zahlt, während er beim gebundenen Vertreter nur die Bruttoprämie entrichten müsste.

Oliver Drewes stellte zurecht die Frage, wer denn die Definitionshoheit beim Begriff „Unabhängigkeit“ habe. *Prof. Brömmelmeyer* und andere aus dem Publikum wiesen auf den Europäischen Gerichtshof

hin, der für die Auslegung der Verträge zuständig ist. In der Diskussion wurde zunehmend betont, dass die Maklerschaft deshalb unabhängig sei, weil sie aus einer Vielzahl von Produkten und Deckungskonzepten am Markt das passende für den jeweiligen Kunden auswählen und empfehlen könne. Das könne ein gebundener Vertreter nicht. Deshalb sei der Makler seiner Natur nach **unabhängig**. Prof. Brömmelmeyer wies allerdings darauf hin, dass der europäische Gesetzgeber offenbar ein anderes Verständnis hat. Der Makler sei von demjenigen abhängig, der ihn bezahle – und das sei in aller Regel der Versicherer, der die Courtage in die (Brutto-)prämie einbeziehe. Ihm widersprach Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski, Humboldt-Universität zu Berlin. Aus der Tatsache, dass der Versicherer als Zahlstelle des Kunden die Courtage an den Makler auskehre folge nicht, dass dieser abhängig sei. Würde der Makler wider besseren Wissens behaupten, er sei abhängig, um Provision nehmen zu dürfen, so wäre dies rechtlich unzulässig und letztlich irrelevant, weil darin ein widersprüchliches Verhalten läge. Makler seien unabhängig, weil sie einen weitgehend vollständigen Marktüberblick über die Produkte und Versicherer hätten und weil sie auf das Vertrauen ihrer Kunden angewiesen seien; sie müssten darüber hinaus im besten Kundeninteresse beraten und hafteten schließlich auf Schadensersatz. Daraus folge ihre Unabhängigkeit auch dann, wenn die Courtage über den Versicherer als Zahlstelle ausgekehrt würde.

Im zweiten Teil der Diskussion ging es um die Dienstleistungen, die die Pools für die Maklerschaft erbringen. Es bestand Einigkeit, dass ein Großteil der Kleinmakler ohne die Dienstleistungen des Pools nicht mehr lebensfähig ist. Genau besehen sorgen die Pools dafür, dass kleinere und mittlere Makler als solche am Markt überleben können. Dennoch sind Konzentrationsbewegungen stark erkennbar. Nicht mehr vertieft diskutiert wurde die Frage, ob nicht das Kartellrecht (die Fusionskontrolle) herangezogen werden müsste, um die starken Konzentrationsbewegungen beim Bestandserwerb zu kontrollieren. Das galt auch für die Frage, ob es sachlich überzeugend ist, dass die Maklerpools selbst als Makler zugelassen sind. Das könnte steuerrechtliche Gründe haben, führt aber zu der Frage, ob Pools womöglich für fehlerhafte Beratungen der Makler mit einstehen müssen oder nicht.

Der Abend hat gezeigt, dass Makler und Maklerpools eindeutig in Kooperation zueinander agieren und daraus erhebliche positive Synergien für beide Seiten geschöpft werden.