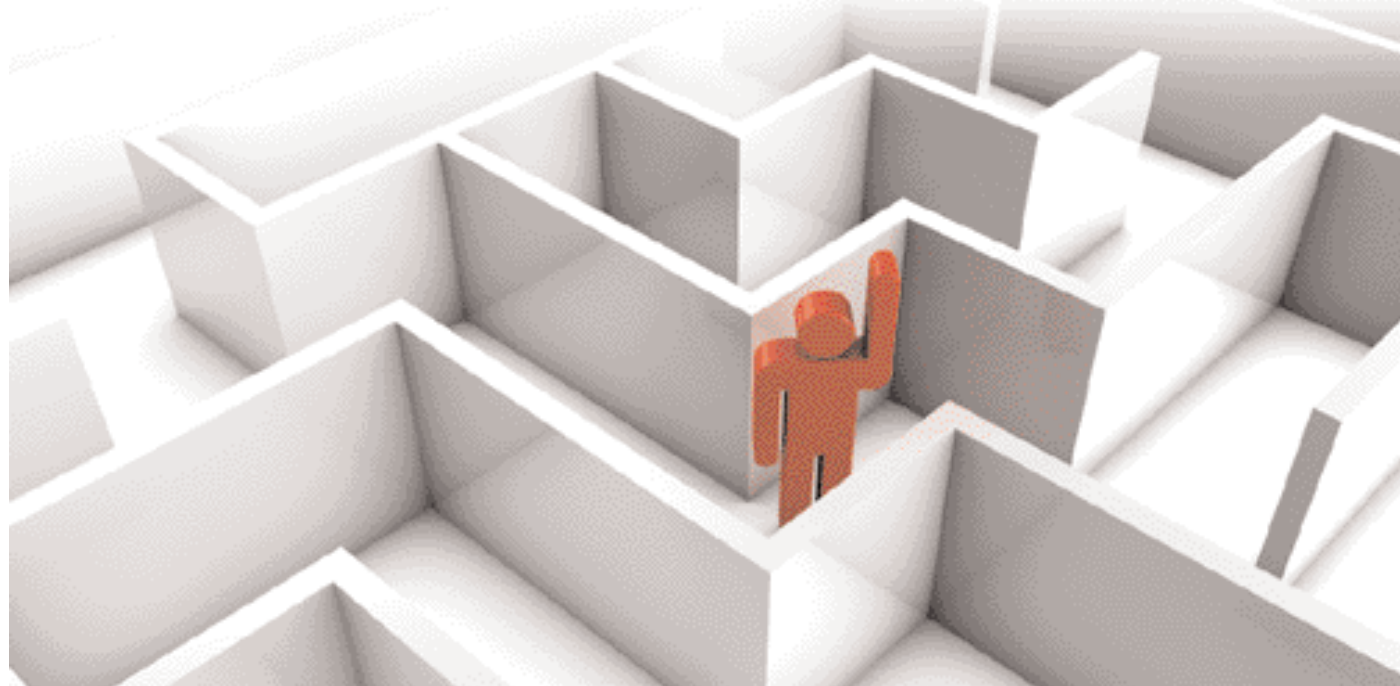


Ausstieg aus einem Strukturvertrieb

Kurze Einführung in die Problemfelder



Von Vera Ailina Sonan

Am Anfang stand eine Anzeige in der Tageszeitung: Mitarbeiter gesucht. Ohne Näheres zu wissen, war ich einem der großen Drei-Buchstaben-Vertriebe ins Netz gegangen. Innerhalb von drei Jahren wechselte ich zweimal das Unternehmen. Falsche Erwartungen und unerfüllte Versprechen hatten mich von einem Struktur-Vertrieb zum nächsten geführt. Der Ausstieg gestaltete sich schwierig.

■ Umdecken: Ja oder Nein?

Die Frage, ob es nicht besser wäre, einen Ausstieg zu wagen und als Makler oder Mehrfachagent von vorne zu beginnen, ist nicht einfach nur mit „Ja“ zu beantworten. Ein Ausstieg bedeutet, alle meine Kunden zu verlieren, die ich aufgebaut und gepflegt habe. Selbstverständlich könnte man eine Betreuungsumstellung von jedem Kunden unterschreiben lassen, doch dies nur theoretisch. Auf der einen Seite gibt es Unternehmen wie die Dialog oder Signal Iduna, die courtagepflichtige Betreuungswechsel gar nicht oder nur bei bestimmten Vertragsarten ermöglichen. Auf der anderen Seite bedeutet die komplette Umdeckung eines solchen Bestandes einen langfristigen Vorlauf. Zeitliche Verzögerungen resultieren nicht etwa nur aus fehlendem Kundenwillen, sondern liegen vor allem auch an den Unternehmen, die eine Bestandsübertragung zu realisieren haben. Nicht selten dauert eine entsprechende Umstellung ein halbes Jahr oder länger – und endet dann möglicherweise in einem ablehnenden Bescheid.

■ Bestandspflege adé

Das Ausscheiden aus einem Vertrieb bedeutet auch, dass alle bisherigen Ansprüche auf Bestandspflegeprovision

Nachteile im Struktur-Vertrieb

- Eine vor allem vertriebsorientierte Ausbildung in Form von oft unqualifizierten Schulungen
- Haftungsfallen durch Verkaufs-Anreize (z.B. Wettbewerbe: „Schreiben Sie bis zum xx.xx.xxx je mindestens 1 Antrag auf Berufsunfähigkeit bei den Gesellschaften A, B und C“. „In ein 5-Sterne-Hotel in Dubai fährt der Mitarbeiter, der bis zum xx.xx.xxxx eine Wertungssumme von mindestens xx,xx Euro bei Produkt Z erreicht.“)
- Der Kundenstamm fällt bei einem Wechsel an den Vertrieb.
- Bestenfalls 50% der beim Unternehmen eingehenden Provision kommen beim Vermittler an.
- Kein Einfluss auf die Wahl der Produktpartner
- Finanzielle Abhängigkeit von willkürlichen Provisionsauszahlungsterminen und einer intransparenten Anlage der Stornoreserve
- Verfolgung durch Vertriebsmitarbeiter bis ins persönliche Umfeld

Matthias Haas – fotolia

erlöschen und ein Einkommen aus etwaigen Überträgen noch nicht erzielt wird. Bis die laufenden Kosten aus neu angebotenen Verträgen gedeckt werden können, vergeht viel Zeit.

Was passiert mit rätierlichen Courtagen? Sicher, diese stehen einem weiter zu. Doch wird man diese nach einem Ausscheiden auch weiter zahlen? Nachdem ich den Vertrieb, in dem ich tätig war, schon länger kannte, glaubte ich nicht daran. Ebenso wenig glaubte ich an eine sichere Anlage der Stornoreserve. Angeblich werde diese erst dann ausgezahlt, wenn man die Vertriebsvereinbarung gekündigt habe und alle Verträge aus der Haftung seien. Doch wer garantiert, dass mein Vertrieb dann noch existiert?

Wie wehrt man sich gegen unzureichende oder unregelmäßige Provisionsauszahlungen? Natürlich ließe sich vieles über einen Buchauszug klären. Die Rechtsschutzversicherung lässt einen bei Provisionsstreitigkeiten jedoch im Regen stehen.

■ Neue Produktfreiheit?

Es klingt schön, wenn man statt 50% für neuere und 30 oder 40% für schon länger laufende Verträge, plötzlich die volle Provision ausgezahlt bekommt, doch um welchen Preis? Je nach Versicherer sind bestimmte Mindestumsätze zu erbringen, die einem die neu gewonnene Freiheit teilweise wieder nehmen. Wann wird hier die Stornoreserve ausgezahlt? Wie soll man sich alleine breit aufstellen, wenn viele Pools nur ihre eigenen Sachverträge verkaufen wollen? Andere Pools bieten zwar Anbindungen an den einen oder anderen gewünschten Versicherer, aber dies nur für bestimmte Sparten, Produkte oder Tarifvarianten.

■ Bestandsübertragung & Erstinformation

Auf eine harte Probe gestellt werden Aussteiger vor allem, wenn es um das Thema Bestandsübertragung geht. Je nach Versicherer und Pool ist unter Umständen nur eine Korrespondenzmaklerschaft möglich. Wichtige Unterschiede können hier außerdem zwischen Maklern und Mehrfachagenten gemacht werden. Direktverträge mit den bisher vermittelten Gesellschaften sind vor dem Ausstieg nur sehr schwer realisierbar, da etwaige Maklerbetreuer im Zweifel verpflichtet wären, den bisherigen Vertriebspartner über den geplanten Ausstieg ihres

Mitarbeiters zu informieren. Vertragsabschlüsse sind also weder hier noch bei Pools möglich, ohne eine AVAD-Meldung zu riskieren, die auch der bisherige Brötchengeber erhielt. Viele vertragliche Details lassen sich so im Zweifel erst nach dem vollzogenen Ausscheiden abschließend klären. Dies ist aber gerade für Mehrfachagenten von existentieller Bedeutung, wenn sie ihren Kunden die gesetzlich vorgeschriebene Erstinformation über die vermittelbaren Gesellschaften zukommen lassen wollen. Ein wirklich reibungsloser Übergang ist daher praktisch kaum möglich.

■ Tempo

Wer einen Strukturvertrieb verlässt, muss damit rechnen, dass ohne Ankündigung alle seine Kunden im Bestand über das Ausscheiden informiert werden und ein anderer, möglicherweise erheblich geringer qualifizierter Betreuer, die Kunden übernimmt. Demnach ist ein Ausscheiden nur nach gründlicher Vorbereitung zu empfehlen. Dazu gehört etwa eine Aufstellung über alle bisher vermittelten Verträge nach Gesellschaften, Sparten und Tarifen getrennt.

Schließlich empfiehlt es sich, dem bisherigen „Arbeitgeber“ zuvor zu kommen. Das Nachtelefonieren aller Bestandskunden ist jedoch für eine Einzelperson sehr viel schwieriger als für einen Vertrieb mit vielen Mitarbeitern. Die finanziellen Möglichkeiten, um einen langwierig aufgebauten Bestand einfach freizukaufen, werden meist nicht zur Verfügung stehen. Schriftliche Willenserklärungen der Kunden, weiter durch den bisherigen Vermittler betreut zu werden, kann man rechtlich sauber erst nach dem Ausscheiden in Angriff nehmen. In der betrieblichen Altersvorsorge wird es kaum zu einer sauberen Trennung der alten und neuen Grundlage kommen, wenn die Beratung von Arbeitgeber und Arbeitnehmer nicht gleichzeitig durch den ausscheidenden Vermittler geschehen ist. Hier wäre im Zweifel eine Willenserklärung des Arbeitnehmers nicht ausreichend, um eine Betreuungsumstellung zu bewirken.

Fazit: In die Vorbereitung eines Ausstiegs muss Zeit investiert werden. Finanzielle Rücklagen, um die Monate danach wirtschaftlich zu überstehen, sind zwingend. Eine faire Trennung ist gerade bei großen Beständen kaum zu erwarten. Ein in der Sache erfahrener Rechtsbeistand sollte von Anbeginn involviert sein.

DIE OPTIMALE ANLAGE-STRATEGIE

Nahezu täglich werden wir dazu aufgefordert, stärker Privatvermögen zu bilden – von Politikern, den Medien oder unserem Finanzberater. Aber wie funktionieren die Finanzmärkte eigentlich? Wissen wir, was wir tun, wenn wir eine Aktie kaufen oder eine Versicherung abschließen? Und: Tun wir das Richtige?



2007 - 228 Seiten - Gebunden
 € [D] 24,90 € [A] 25,60 / Fr 44,00 €
 ISBN 978-3-593-3247-0