

Kauf von Versicherungsmaklerbeständen – Chance oder Risiko? Was es zur Vermeidung von Risiken beim Bestandskauf zu beachten gilt...

von Rechtsanwalt Henning Doth, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte, Hamburg

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
Partnerschaftsregister Hamburg PR 251

Mittelweg 14
20148 Hamburg

Telefon +49(0)40 / 888 88-777
Telefax +49(0)40 / 888 88-737

E-mail: Info@Kanzlei-Michaelis.de
Internet: www.Kanzlei-Michaelis.de

Der Kauf von Versicherungsmaklerbeständen ist natürlich kein Novum in der Branche, erfreut sich in jüngster Vergangenheit jedoch zunehmender Beliebtheit. Gleichzeitig birgt eine Bestandsübertragung aber auch zunehmende Risiken in sich: zum Einen aus haftungsrechtlicher, zum Anderen aber auch aus wirtschaftlicher Sicht, da zu befürchten steht, dass sich die Investition nicht rentieren könnte. Denn in jüngster Vergangenheit ist zunehmend zu beobachten, dass sich einige Versicherer anscheinend aus grundsätzlichen Erwägungen heraus gegen eine Bestandsübertragung von dem veräußernden Makler auf den erwerbenden Makler sperren und sich demgemäß weigern, die Courtagen an den Erwerber auszukehren. Die Gründe sind vielfältig, in der Regel aber nicht nachvollziehbar.

Umso mehr gilt es, einige Hürden zu nehmen, um die Risiken, die einem Bestandskaufvertrag anhaften, so gering wie möglich zu halten. Diesen Zweck kann diese Ausarbeitung nur bedingt erfüllen, in jedem Fall wird es sinnvoll sein, sich diesbezüglich und nicht zuletzt für die Ausarbeitung eines entsprechenden Vertrages an einen, in diesem Bereich erfahrenen, Rechtsanwalt, zu wenden. Gleichwohl dient sie dem Aufzeigen der gravierendsten Risiken und der Sensibilisierung der Vertragsparteien diesbezüglich.

1.) Rechtsnatur

Eingangs sei die Bemerkung erlaubt, dass wenn in der Branche regelmäßig vom Bestandskauf die Rede ist, es sich hierbei nur um eine untechnische Bezeichnung der Vertragsnatur handelt. Tatsächlich handelt es sich bei einem „Bestandskaufvertrag“ nur zum Teil um einen Kaufvertrag, darüber hinaus aber auch um einen Abtretungs- und Übertragungsvertrag. Denn bei dem zu veräußernden Versicherungsbestand handelt es sich um eine Summe von Vertragsverhältnissen, die zwischen Versicherer und dem jeweiligen Versicherungsnehmer bestehen. Auch wenn viele Makler und Vermittler stets von „ihrem Bestand“ sprechen, existiert ein Eigentumsrecht des jeweiligen Vermittlers an dem Bestand nicht. Gegenstand eines solchen Bestandskaufvertrags ist somit stattdessen die Abtretung derjenigen Ansprüche, die für den jeweiligen Vermittler aus den Verträgen resultieren. Dies sind in erster Linie Courtageansprüche des Maklers gegen den jeweiligen Versicherer, mithin Bestandspflege- /

Folgecourtagen und Vermittlungscourtagen aus dynamischen Lebensversicherungen. Aus diesem Grund sollte der Vertrag – rechtlich konsequent – als Kauf- und Abtretungsvertrag bezeichnet werden.

2.) Problemstellungen

Aber auch bei Außerachtlassung des vorbenannten Risikos, das der Versicherer im Hinblick auf den Bestandskaufvertrag darstellt, sind auch weitere, nicht unerhebliche Risiken zu berücksichtigen und bei der Vertragsgestaltung zu bedenken.

a.) Stornorisiko

So sollte zwingend eine Regelung dahingehend enthalten sein, ob das Stornorisiko für Verträge, die zum Zeitpunkt des Übergangs des Versicherungsbetrags noch nicht aus der Haftung gelaufen sind, weiterhin von dem veräußernden Makler getragen werden soll oder ob der Erwerber dieses Risiko – ggf. gegen eine (erhebliche) Herabsetzung des Kaufpreises – übernehmen soll. Ebenso sollte die Frage von Vertragsstornierungen bei der endgültigen Festlegung des Kaufpreises Berücksichtigung finden, in dem etwaige, vom Erwerber zu tragenden, Provisionsrückforderungen von dem zunächst vereinbarten Kaufpreis wieder abgezogen werden.

b.) Haftung für Beratungsfehler

Darüber hinaus sollte zwingend eine Vereinbarung enthalten sein, dass jede Vertragspartei Dritten gegenüber jeweils selbstständig für eigene begangene Pflichtverletzungen haftet. Sollte eine Partei wegen einer von der jeweils anderen Partei begangenen Pflichtverletzung auf Schadensersatz in Anspruch genommen werden, ist eine Haftungsfreistellungsvereinbarung ebenfalls sehr sinnvoll.

c.) Datenschutz

Neuerdings berufen sich Versicherer vereinzelt darauf, dass eine Bestandsübertragung deswegen nicht stattfinden könne, da die Kunden einer solchen Übertragung und damit einhergehend der Datenweitergabe und –nutzung im Sinne des Bundesdatenschutzgesetzes nicht zugestimmt hätten.

Zwar ist das Datenschutzrecht in der heutigen Zeit zurecht ein sensibles Rechtsgebiet, jedoch steht der Datenschutz einer Bestandsübertragung nicht im Wege. Spätestens dadurch, dass der Kunde die sogenannte Datenermächtigungsklausel im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag unterzeichnet hat, hat er in der Regel sein Einverständnis dazu erklärt, dass seine Daten an den, für ihn zuständigen, Vermittler weitergegeben werden dürfen. In diesem Zusammenhang sei auf die ausführliche Darstellung von Doth/Laas, in: Versicherungswirtschaft 2009, Seite 140 ff. verwiesen.

3.) (Notwendige) Bestandteile des Vertrages

Letztlich gibt es wie bei jeder Vertragsgestaltung auch im Rahmen eines Bestandskaufvertrages sowohl Bestandteile, deren Regelung zwar sinnvoll, aber nicht dringend erforderlich ist, als auch Regelungen, die zwingend in einem solchen Bestandskaufvertrag aufzunehmen sind.

a) Konkretisierung des Vertragsgegenstandes

Anfangs bietet es sich an, den, zu veräußernden, Bestand dahingehend zu konkretisieren, dass dem Vertrag eine Liste derjenigen Vertragsverhältnisse als Anlage beigelegt wird, auf die sich der zu schließende Vertrag ausdrücklich bezieht.

b) Geschäftsgrundlage

Ebenfalls ist es sinnvoll, eine Geschäftsgrundlage für die Findung des jeweiligen Kaufpreises zu vereinbaren. In der Praxis hat sich eine Courtagebetrachtung des vorangegangenen Kalenderjahres bewährt. Unter der Prämisse, dass sich die Courtageansprüche aus dem jeweiligen Bestand im Vergleich zum Vorjahr nicht wesentlich verändern, kann der Gesamtcourtageanspruch des Vorjahres als Geschäftsgrundlage fixiert werden.

Zur Findung des endgültigen Kaufpreises kann der Vorjahrescourtageanspruch mit einem, zu vereinbarenden, Faktor multipliziert werden. Der verbleibenden Unsicherheit, ob sich der Courtageanspruch im Vergleich zum Vorjahr tatsächlich nicht verschlechtert, kann dadurch begegnet werden, dass nach einem zu weiter vereinbarenden Zeitpunkt überprüft wird, ob und inwieweit sich die Courtagen verändert haben und dies mit einem entsprechenden Kaufpreisminderungsrecht verknüpft wird.

c) Mitwirkungspflichten

Darüber hinaus gilt es, für beide Parteien des Vertrags Mitwirkungspflichten zu begründen, damit die Überführung der Kunden aus dem Bestand des Veräußerers in den Bestand des Erwerbers möglichst reibungslos abgewickelt werden kann. In diesem Sinne hat es sich bewährt, dass bereits vor dem avisierten Zeitpunkt der Bestandsübertragung ein gemeinsames Anschreiben an die Kunden verfasst wird, in welchem diese über den Übergang der Verträge informiert und den Kunden die weitere Betreuung durch den Erwerber empfohlen und gleichzeitig für den Erwerber geworben wird.

Sinnvoll ist ebenfalls, dem Veräußerer die Pflicht aufzuerlegen, sämtliche Korrespondenz und eingehende Courtagen nach dem Stichtag der Übertragung an den Erwerber weiterzuleiten.

Zwingend ist nach Ansicht des Verfassers eine Klausel dahingehend, dass sich die Parteien gegenseitig Bestandsschutz für ihre jeweiligen Kundenbestände gewähren. Wollte man dies nicht, so wäre der gekaufte Bestand de facto wertlos, wenn der bisherige Bestandsinhaber anschließend sämtliche Verträge umdecken und auf diese Weise weiterhin die entsprechenden Courtagen für sich beanspruchen könnte. Wenn also der veräußernde Makler nicht willens ist, eine entsprechende Bestandsschutzklausel zu vereinbaren, ist höchste Vorsicht geboten.

Festzuhalten bleibt, dass bei der Vertragsgestaltung, insbesondere im Hinblick auf Mitwirkungspflichten etc., der Vertragsfreiheit kaum Grenzen gesetzt sind, insbesondere ist aber die Frage, welche Regelungen tatsächlich in den Vertrag Eingang finden, weniger eine rechtliche Frage, als eine der jeweiligen Verhandlungspositionen und nicht zuletzt auch eine Frage des vereinbarten Kaufpreises.

4.) Fazit

Letztlich sei nochmals die Empfehlung ausgesprochen, sich zum Zwecke der Erstellung eines entsprechenden Vertrages an einen rechtskundigen und in diesem Bereich erfahrenen Berater zu wenden, um auf diesem Wege die Fall-Stricke und möglichen Risiken des Bestandskaufs zu minimieren. Im Zweifel kann ohnehin kein allgemein verbindlicher Mustervertrag erstellt werden; dieser muss im Einzelfall auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten werden.