

Die Fakten sind bekannt. Jeder zweite Versicherungsmakler ist Einzelkämpfer und arbeitet in einem Gewerbebetrieb mit maximal drei Mitarbeitern, die meist Teilzeitverträge haben oder auf 450-Euro-Basis den Inhaber/die Inhaberin unterstützen. Diese begrenzte Basis an personellen und technischen Ressourcen genügt im Alltag eines freien Versicherungsvermittlers mit zahlreichen rechtlichen Auflagen für seine Arbeit nicht mehr, um in allen Bereichen mit modernen Mitteln der Beratung und Verwaltung den Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden. So kommt fast jeder Makler an den Punkt: Allein weiter oder eine Zusammenarbeit mit Kollegen?

Vorteile von Kooperationen zwischen Maklern

Grundsätzlich sehe ich aktuell drei Modelle, die der Makler nutzen kann, wenn er seine Ressourcen an Zeit, Technik und fachlichem Knowhow erweitern will: Die Zusammenarbeit mit einem Maklerpool, die Arbeit in Kooperationen sowie das Zusammengehen mit Kollegen in einer Kanzlei (oder wie man bei Rechtsanwälten sagt: in einer Sozietät). Schauen wir uns zunächst die Vorteile einer Kooperation an.

Die Zusammenarbeit in einer oder mehreren Kooperationen sichert meist ein hohes Maß an Unabhängigkeit, da nur in bestimmten Bereichen und zu klaren Regeln in fachlichen Teilbereichen zusammengearbeitet wird. Grundlage einer solchen Kooperation war früher eine Handschlagvereinbarung, nach der der eine Makler für Kunden des anderen Maklers bestimmte Beratungen, Vermittlungen oder Betreuungen übernimmt. Dies ist besonders unter dem Gesichtspunkt der Regelungen der DSGVO nicht mehr so einfach. Eine Vereinbarung muss her, damit auch die Fragen des Datenschutzes gesetzeskonform geregelt werden.

Doch nicht nur wegen des Datenschutzes ist eine Kooperationsvereinbarung zu empfehlen, soll die Kooperation zum Vorteil für beide Seiten gestaltet werden. In einer Checkliste für Makler zum Thema Kooperation und Kooperationsvereinbarung haben wir 130 Hinweise und Tipps zum Inhalt einer solchen Vereinbarung zusammengestellt. Über den Inhalt sollten die Ziele und Bereiche der Kooperation ebenso geregelt werden wie Details zum Kundenschutz, der Vergütung bzw. Vergütungsverteilung oder auch Verfahrensweisen bei Risiken und Meinungsverschiedenheiten.

Sind die vertraglichen Grundlagen einer Kooperation gelegt, dann können die Vorteile und Chancen zum Tragen



Peter Schmidt

Unternehmensberater und
Experte für Nachfolge

Kooperation oder Kanzlei – was ist für Makler besser?

Peter Schmidt, Unternehmensberater für Makler und Experte für Nachfolge und Bestandsbewertungen, geht in seinem Kommentar der Frage nach, ob sich Kooperationen und Kanzlei-Modelle auch für Versicherungsmakler empfehlen.



kommen. Ressourcen in der Beratung der Kunden werden gebündelt, Kosten- und Zeitaufwände vielfach besser verteilt, die Angebotspalette steigt und damit auch die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Markt. Nicht zu vergessen auch die Effektivität der Marktrecherchen, der Produktauswahl und erfolgreichen Kundenberatung. Ziehen Einzelmakler beispielsweise bei Hausfinanzierung gegenüber den Profis von Banken nicht selten den Kürzeren, sieht dies in einer Kooperation zwischen zwei Maklern oft anders auch.

Vorteile von Makler-Kanzleien (-Sozietäten)

Aus dem Bereich der Rechtsanwälte kennt man dieses Modell recht gut. Seit Jahren erweitern diese das Portfolio der Rechtsberatung durch die Aufnahme von Spezialisten. Aber nicht nur mehr Angebote aus Spezialbereichen können so angeboten werden. Auch ein gemeinsames Marketing, eine einheitliche technische Basis oder ein professionelles Kunden- und Qualitätsmanagement wird möglich.

Auch bei Maklern wird über die engere Art der Kooperation durch eine Kanzlei oder Sozietät mehr Professionalität möglich. Ich denke da an bestimmte betriebswirtschaftliche Instrumente und die Gestaltung des Workflows von der Beratung über die Dokumentation bis zur Kunden- und Vertragsverwaltung.

Ein Blick auf die Entwicklung der Sozietäten bei Rechtsanwälten zeigt einen interessanten Trend. Waren Ende der 1960er Jahre noch drei Viertel der Anwälte mit Einzelkanzleien tätig, hat sich der Anteil der Einzelkämpfer bis Ende der 1990er Jahre halbiert. Und bei den bestehenden Sozietäten ist die durchschnittliche Anzahl der Partner von zirka zwei auf über vier im genannten Zeitraum gestiegen.

Das Modell hat also ebenfalls für Makler seinen Charme. Als Vorteile sind die Breite des Beratungs- und Dienstleistungsangebotes, die stärkere Positionierung und Abgrenzung im Markt, betriebswirtschaftliche Synergieeffekte und der innerbetriebliche Meinungs austausch zu strategischen Themen sowie zu einer optimalen Kundenbetreuung zu sehen.

Beide Formen, Kooperation und Kanzleimodell, haben aber auch Nachteile, die zu beachten sind. Große Kanzleien können beispielsweise beim Kunden durch die Größe und damit verbundene Anonymität an Ansehen verlieren.

Nicht zu unterschätzen ist das Thema „gemeinsame Entgegennahme von Aufträgen und Einnahmen mit gesamtschuldnerischer Haftung“ (abhängig von der Gestaltung des Kanzlei-Modells).

Ebenso wie bei Kooperationen kann es beim Kanzleimodell zu Problemen bei der genauen Definition und Abgrenzung der Aufgaben, der Verteilung von Gewinnen und Verlusten, der Entscheidungsfindung und der Lösung von Konflikten kommen. Davor schützen nur klare Regeln und Vereinbarungen

Beide Modelle können erfolgreich sein oder scheitern

Kooperationen und Kanzlei-Modelle können bei Maklern dann erfolgreich sein, wenn das gemeinsame Ziel verbindet, eine klare und detaillierte Vereinbarung erstellt und umgesetzt wurde, Mechanismen für die Meinungsbildung und Konfliktlösung schriftlich vereinbart sind und alle Seiten zur vertrauensvollen Zusammenarbeit willens sind. Ein Beispiel für transparente Kooperationen ist die Zusammenarbeit des Spezialmaklers Corporate Pension Partner CPP GmbH, Hamburg, mit seinen Partnern: Auf Grundlage einer umfassenden Kooperationsvereinbarung wird mit kooperierenden Maklern in deren Beständen das bAV-Geschäft abgewickelt. Kunden- und Datenschutz sind transparent geregelt (www.cppartner.de). Auf diese Weise werden auf beiden Seiten Vorteile erfolgreich genutzt.

Ebenso gibt es zahlreiche Makler-GmbHs in Deutschland, wo die Gesellschafter ein erfolgreiches Kanzlei-Modell betreiben. Kunden werden, nach Sparten separiert, gemeinsam beraten. Die Bürostruktur wird zusammen betrieben und Arbeitszeiten, Einkünfte sowie regelmäßige Geschäftsführer-Meetings sorgen für entspanntes gemeinsames Arbeiten. Die Stärken der Einzelnen werden im Team gebündelt.

Natürlich gibt es immer wieder Schlagzeilen, dass auch solche Modelle scheitern können.

Ein Gesellschafter „verschwindet“ mit den gemeinsamen Kunden oder überlässt Haftungs- und Stornierungsfälle dem ehemaligen Partner. Die menschlichen Charaktereigenschaften sind vielfältig und nicht immer nur vom Guten geprägt. Sich im Laufe der Jahre entwickelnde Egoismen nach einer verbindenden Startphase führen dann auch zur Aufhebung von Kooperationen oder der Aufspaltung von Kanzleien, wo wir dann als Spezialisten für Bestandsbewertungen wieder gefragt sind.



Negative Einzelbeispiele sollten Makler jedoch nicht davon abhalten, sich mit sinnvollen Kooperationen zu befassen. Auch die durch die anhaltende Corona-Krise entwickelten E-Kooperationen stellen eine Möglichkeit dar, über das Medium Internet kostensparend und ohne Standortbindung zu bestimmten Themen gemeinsame Ziele zu verfolgen. Gerade die gemeinsame Kommunikation von einem Allround-Makler und einem Spezialmakler mit einem Kunden per Video-Konferenz und Video-Beratung zeigt die Potentiale auf, die sich rasant entwickeln und genutzt werden wollen.

Ein Kooperations- und/oder Kanzlei-Vertrag sollte folgende Punkte beinhalten:

- ▷ Daten zu den Vertragsparteien
- ▷ Präambel mit Qualitätskriterien für Kooperation
- ▷ Vertragsgegenstand (Projekt, Sparten, Produkte)
- ▷ Allgemeine Grundsätze (Dauer, Geschäftsfelder)
- ▷ Zielsetzung der Kooperation (Sparten)
- ▷ Rechte und Pflichten der Vertragspartner
- ▷ Beschlüsse zwischen den Kooperationspartnern
- ▷ Regelung zum ersten Ansprechpartner für Kunden
- ▷ Kundenschutz und Wettbewerbsverhalten
- ▷ Haftung, Gewährleistung und Verhalten bei Haftungsansprüchen
- ▷ ggf. Markenschutz -und Rechte, Marketing
- ▷ Konfliktlösung und Kommunikation in der Kooperation
- ▷ Informationspflichten, Geheimhaltung
- ▷ Sanktionen bei Vertragsverletzungen
- ▷ Kündigung und Beendigung der Kooperation
- ▷ Erweiterung der Kooperation bspw. um Tochterfirmen
- ▷ Änderungen in den Kooperationsverträgen
- ▷ Regelungen für Verkauf eines Kooperationspartners
- ▷ Datenschutz für gemeinsame Kunden und Maklerverträge
- ▷ Gemeinsam genutzte Unterlagen, Technik, Software etc.
- ▷ Vertragsabwicklung, Vergütung, ggf. Gewinn-/Verlustbeteiligung

Ein Gastkommentar von Peter Schmidt



**KFZ-SCHUTZ
MIT WUNSCH-
AUSSTATTUNG**

DKM 2020
digital.persönlich
26. - 29.10.
BESUCHEN SIE UNS!

Das flexible Baukasten-System von ONdrive macht's möglich!

Damit konfigurieren Sie jetzt den Kfz-Schutz genau so, dass er optimal zu Ihrem Kunden passt. Ergänzt durch den **neuen Schutzbrief ONroad** bieten Sie Ihrem Kunden individuellen Versicherungsschutz.

Informieren Sie sich auf www.rhion.digital

rhion.digital