

## DVAG: Ein Milliardär, seine Star-Politiker und Provisionsbeschaffer!

In der neuesten 'manager magazin'-Liste der 500 reichsten Deutschen wird auf Platz 51 **Reinfried Pohl** (83), Gründer und Vorstandsvorsitzender der **Deutsche Vermögensberatung (DVAG)**, mit einem Vermögen von 2 Mrd. € gelistet. Den Reichtum hat sich der von seinen Mitarbeitern "Doktor" gerufene Pohl über seinen in den 70er Jahren gegründeten Strukturvertrieb erarbeitet, für den heute rund 37.000 Vermögensberater u. a. Versicherungen, Bausparverträge und Finanzierungsgeschäfte vermitteln. So generös sich der DVAG-Boss bei öffentlichen Spendenaktionen schon mal zeigt, so knallhart und auf einem höchst schmalen juristischen Pfad wandelnd agiert der enge Freund von Altkanzler Dr. **Helmut Kohl** wie eh und je gegenüber seinen Provisionsbeschaffern, den eigenen Vermögensberatern. Hinter der DVAG steckt ein brutales Geschäftssystem für die Policen-Verkäufer, die sich nach außen einen seriösen Glanz verleiht mit Persönlichkeiten wie **Michael Schumacher** oder **Jogi Löw** als Werbepartnern und Politikergrößen à la Ministerpräsident a. D. **Bernhard Vogel**, Bundesminister a. D. **Theodor Waigel**, Bundesminister a. D. **Friedrich Bohl** oder der Frankfurter Oberbürgermeisterin **Petra Roth**, die allesamt dem Aufsichtsrat bzw. Beirat der DVAG angehören, zu deren Kreis auch Bundeskanzler a. D. Kohl gehört.



Zum Leitbild der DVAG gehört es, daß alle Vermittler im Status des selbständigen Handelsvertreters arbeiten, von denen jeder als eigener Unternehmer im Unternehmen im Markt auftritt. Diese Art der Zusammenarbeit soll die effizienteste sein, weil sie die unternehmerische Freiheit beider Seiten und die Einsatzbereitschaft fördert. Jeder Selbständige weiß, daß wenn er keine Leistung mehr bringt, am Ende des Monats die Kasse leer sein kann, weshalb die Selbstmotivation und Leistungsbereitschaft zwangsläufig immer sehr hoch sein müssen. Doch wie steht es bei der DVAG um die unternehmerische Freiheit des einzelnen Beraters tatsächlich und welche dramatischen Konsequenzen sind damit für diese verbunden? Zunächst zu den unscheinbar aussehenden Kündigungsfristen: Laut den vertraglich fixierten Kündigungsfristen richten diese sich nicht nach der im Arbeitsrecht üblichen Vertragslaufzeit, sondern nach der Rangstufe im internen Aufstiegssystem. Somit unterliegt ein Geschäftsstellenleiter einer Kündigungsfrist von 12 Monaten zum 31.03. eines Jahres, für Regionaldirektionsleiter gelten Kündigungsfristen von 24 Monaten bzw. für Direktionsleiter von 36 Monaten. Bei letzteren wäre somit eine höchst mögliche Kündigungsfrist von vier Jahren minus einem Tag denkbar. Damit weichen diese langen Fristen extrem von den gesetzlichen Regelungen des § 89 HGB ab, deren Dauer sich alleine an der Vertragslaufzeit orientiert.



Sofern ein DVAG-Vermittler sich von den langen Kündigungsfristen nicht abschrecken läßt und sich für einen beruflichen Wechsel entscheidet, sollte er die Stornoreserveregulungen in seinem Vertrag allerdings gut kennen. Bekanntlich leben die DVAG-Berater wie andere Versicherungsvermittler auch von den Abschlußprovisionen der von ihnen vermittelten Verträge. Üblicherweise fließen den Vermittlern die gesamten Provisionen vorfinanziert sofort zu, abzgl. einer Stornoreserve von ca. 10 %. Sobald ein DVAGler jedoch kündigt und bis zum Ende der Kündigungsfrist weiterarbeiten muß, geht es ihm an den Geldbeutel, weil der bisherige Vorfinanzierungsmodus sofort endet, wie Rechtsanwalt **Ekkehart Heberlein, Rechtsanwälte Heberlein, Mack-Pfeiffer/München** hervorhebt: "Nach den nunmehr gesetzlichen Regelungen einer fünfjährigen Stornohaftungszeit bedeutet dies, daß der jeweilige Mitarbeiter nur noch pro Monat 1/60 der bislang verdienten Provision – nach Abzug der Stornoreserve – erhält. Wer also kündigt, insbesondere an herausragender Stelle tätig ist, der hat lange Kündigungsfristen und sieht sich damit konfrontiert, seinen laufenden

Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 14 - 17 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)



02 11 / 66 98 - 111

Fax: 02 11 / 66 98 - 179

e-mail: geld-steuern@markt-intern.de

... für den vertraulichen Kontakt

markt intern Geld & Steuern. – Redaktion Verlagsgruppe: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bwt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 1431-309X

Büroapparat, Lebenshaltungskosten, Darlehensverbindlichkeiten usw. bestreiten zu müssen, ohne die übliche Gegenleistung für seine Vermittlungstätigkeit zu erhalten. Er wird damit wirtschaftlich stranguliert."

Die Konsequenz in der Praxis ist deshalb oftmals, daß der Mitarbeiter förmlich dazu gezwungen wird, eine anderweitige Tätigkeit aufzunehmen, um die laufenden Verpflichtungen und seinen Lebensunterhalt bestreiten zu können. Arbeitet er innerhalb seines Berufes weiter, stellt dies eine sogenannte konkurrierende Tätigkeit dar, die unter die Vertragsstrafenregelung in Ziffer V Abs. 3 des DVAG-Vermögensberater-Vertrages fällt und bereits für jeden Versuch eine Vertragsstrafe von 25.000 € nach sich zieht. Dies kann für den Vermittler zu dramatischen Konsequenzen führen. Denn sollte der Mitarbeiter nicht schon aufgrund der nur noch geringfügigen Auszahlungen wirtschaftlich in Schwierigkeiten gelangt sein, droht ihm dies spätestens dann, wenn die DVAG ihre Vertragsansprüche geltend macht. Selbst nach Ablauf der unter Umständen mehrjährigen Kündigungsfrist unterliegt der Mitarbeiter zusätzlich einem zweijährigen Wettbewerbsverbot. Für dieses Konkurrenzverbot erhalten Handelsvertreter der DVAG nach der Vertragslaufzeit noch nicht einmal eine Karenzentschädigung, so daß sie nach dem Willen des Vertragswerks während der Dauer der Kündigungsfrist faktisch nicht mehr in der Branche tätig sein können, ohne die Vertragsstrafen zu riskieren und durch das zweijährige nachvertragliche Wettbewerbsverbot endgültig aus dem Verkehr gezogen werden.

Zwar ist die Vertragsstrafenregelung der DVAG mehrfach durch das **OLG München** (NJWRR 1996, 1181) und durch das Landesarbeitsgericht München für unwirksam erklärt worden, doch der Strukturvertrieb hält weiterhin an dieser fest. Rechtsanwalt Heberlein weiß von einem Fall vor dem **LG Landshut** zu berichten, wo die DVAG zwei erfolglos gebliebene Wettbewerbsverstöße in Form von Abwerbungen mit einer Klage in Höhe von 50.000 € verfolgt hat. Das Landgericht hat dieses Ansinnen jedoch per Urteil abgeschmettert: "Wer bereits mehrfach obergerichtlich bestätigt bekam, daß seine Vertragsstrafenregelung wegen unangemessener Benachteiligung seiner Mitarbeiter rechtsunwirksam ist und diese Regelung im Vertrag nicht ändert, sondern in der Praxis tatsächlich auch noch Mitarbeiter auf Bezahlung dieser rechtswidrigen Vertragsstrafe verklagt, setzt sich dem Verdacht gezielter Einschüchterungsmaßnahmen aus. Dies und das wirtschaftliche Gefährdungspotential weiterer Klauseln lassen Rückschlüsse auf den gesamten 'Geist des Vertrages' zu. Jeder, dem ein derartiges Vertragswerk mit seinen langen Kündigungsfristen vorgelegt wird, sollte frei nach **Friedrich Schiller** bedenken: 'Drum prüfe, wer sich ewig bindet, ob sich nicht doch was Bess'eres findet'."

Auf welch finanziell wackeligen Beinen die rund 37.000 DVAG-Vermittler stehen, läßt sich anhand der Bilanzzahlen des Konzerns ableiten. Danach erhielten in 2010 die Berater 782,4 Mio. € Aufwendungen für Beratung und Vermittlung. Diese Zahlen zugrundegelegt, kommt jeder der 37.113 selbständigen Vermögensberater (Stand Ende 2010) im Durchschnitt somit auf einen jährlichen Brutto-Verdienst von 21.082 € pro Jahr, also ca. 1.757 € im Monat (vor Steuern, Krankenversicherung, Altersvorsorge, beruflichen Aufwendungen wie Bürokosten, Auto, etc.). Um diese dramatische finanzielle Situation bei einem Großteil der Berater wissen auch die für die DVAG tätigen Juristen, wie wir aus einem uns vorliegenden Dossier entnehmen können: Darin heißt es, würde die Regelung zum Wegfall der Vorfinanzierung nicht existieren, wäre die DVAG nicht nur mit dem Stornorisiko bezüglich der Versicherungsverträge, "sondern auch mit dem Insolvenz-, d. h. Ausfallrisiko des Schuldners, namentlich dem Handelsvertreter, belastet. Das Insolvenzrisiko von Handelsvertretern ist sehr hoch". Weiter heißt es hier, die DVAG betreibe "in ca. 100 Fällen jährlich fruchtlose Zwangsvollstreckungsmaßnahmen gegenüber ehemaligen Handelsvertretern". Die Zahl der Gesamtstreitigkeiten mit Ehemaligen und noch zahlungskräftigen Vermittlern dürfte entsprechend noch um einiges höher im Hause der DVAG sein.

**'G&S'-Fazit:** Wenn Bundeskanzlerin **Angela Merkel** oder Bundesaußenminister **Guido Westerwelle** auf den großen DVAG-Vertriebsveranstaltungen auftreten und damit dem Groß-Parteienspender DVAG mal wieder ihre Ehre erweisen, so mag man diesen Top-Politikern evtl. noch zugute halten, daß sie gar nicht genau wissen, wie es hinter der DVAG-Fassade tatsächlich zugeht. Weniger 'Laisser-faire' sollte es eigentlich bei den Treffen der honorigen DVAG-Beiräte und Aufsichtsräten zugehen, soweit es um die mehrfach gerichtlich festgestellten rechtswidrigen Vertragsklauseln geht. Verantwortlich hierfür zeichnet in erster Linie der ehemalige hessische Wissenschaftsminister Dr. **Udo Corts**, heute Vorstand der DVAG mit dem Aufgabengebiet Recht. Doch wann bewegt sich das Team um Milliardär Dr. Pohl auf seine Vermittler zu?

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuertip finanztip  
kapitalmarkt intern  
markt intern Bank intern  
steuerberater intern  
Ihr Steuerberater

EXCLUSIV (Schweiz)

Autos  
Auto  
Tankstelle  
Waren  
Schmuck  
Unterhaltungselektronik  
Appliances  
Appliances  
Installation  
Sanitär  
Heizung  
DOE  
Fachhandel  
Büro  
Fachhandel  
Sport  
Fachhandel  
Elektro  
Fachhandel  
Möbel  
Fachhandel  
Parfümerie  
Kosmetik  
Eisenwaren  
Werkzeuge  
Garten  
Young Fashion  
Damen/Sportswear  
Schuh  
Fachhandel  
Foto  
Fachhandel  
Telekommunikation  
Spielwaren  
Modellbau  
Basel  
Elektro  
Installation  
BANK  
Fachhandel  
Wolle  
Stoffe  
Handarbeiten  
Mittelstand

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

immobilien intern  
versicherungstip  
investment intern  
recht intern  
Anleihen  
inside track (USA)