

Ehrenberuf mit Tradition

Einst galt der Makler als Ehrenmann. Im 20. Jahrhundert hat sein Image deutlich gelitten. Die aktuellen Regulierungen könnten dem Berufsstand wieder zu neuen Ehren verhelfen.

Text: Michael Jeinsen und Heiko Beckert

Vor gut 30 Jahren, 1975, drehte **Woody Allen** den Film „Die letzte Nacht des Boris Gruschenko“. Darin behauptet der Protagonist: „Es gibt Schlimmeres als den Tod. Wer schon einmal einen Abend mit einem Versicherungsvertreter verbracht hat, weiß, was ich meine.“ Mehr muss über den Ruf von Versicherungsvermittlern nicht gesagt werden. Es ist zu befürchten, dass auch heute das Image von Vermittlern noch immer – freundlich ausgedrückt – angeknackst ist. Dabei waren die ersten Makler hoch angesehene Ehrenmänner, wie ein Blick in die weitgehend vergessene Geschichte dieses Berufs zeigt.

Seit dem Ursprung sind Menschen vielerlei Gefahren ausgesetzt: Blutrünstige Feinde, tödliche Krankheiten, Kälte und Missernten gehören wohl zu den wichtigsten. Im Lauf der Zeit entwickelte die Menschheit immer neue Methoden, um sich zu schützen. Unsere Zivilisation ist somit auch eine Geschichte der Gefahrenabwehr. In diesem Kontext sind nicht zuletzt Versicherungen entstanden. Versicherungsvermittler arbeiten also in einer der

Geburtsstunde des Versicherungsmaklers, denn um diese „Werteversicherung auf Gegenseitigkeit“ zu organisieren, ernannten babylonische Herrscher Ehrenmänner, die die Verhandlungen mit den reichen und mächtigen Händlern in den Karawansereien führten. Schließlich musste damals wie heute genügend Kapital eingesammelt werden, um im Schadensfall auch wirklich Ersatz leisten zu können. Gleichzeitig übernahmen diese frühen Makler auch Kapitalverwaltung sowie Antragsprüfung und Auszahlung der Schadenssummen, wie wir heute sagen würden. Sie waren also Akquisiteure, Underwriter, Fondsverwalter und Leistungsprüfer in einer Person.

Mit der Zeit wurde das neue Berufsfeld ausgebaut und weitere Regeln kamen hinzu: So finden sich die ersten Haftungsregeln im „Codex Hamurabi“ aus der Zeit um 1750 vor Christus. Demnach mussten Baumeister für Mängel an neu erstellten Bauwerken aufkommen. Etwa zur gleichen Zeit treten in Griechenland die ersten Seedarlehen auf. In Rom ist für das Jahr 130 nach Christus eine erste Sterbekas-

Wie der Maklerberuf zwischen **Mittelmeer** und **Zweistromland** entstand

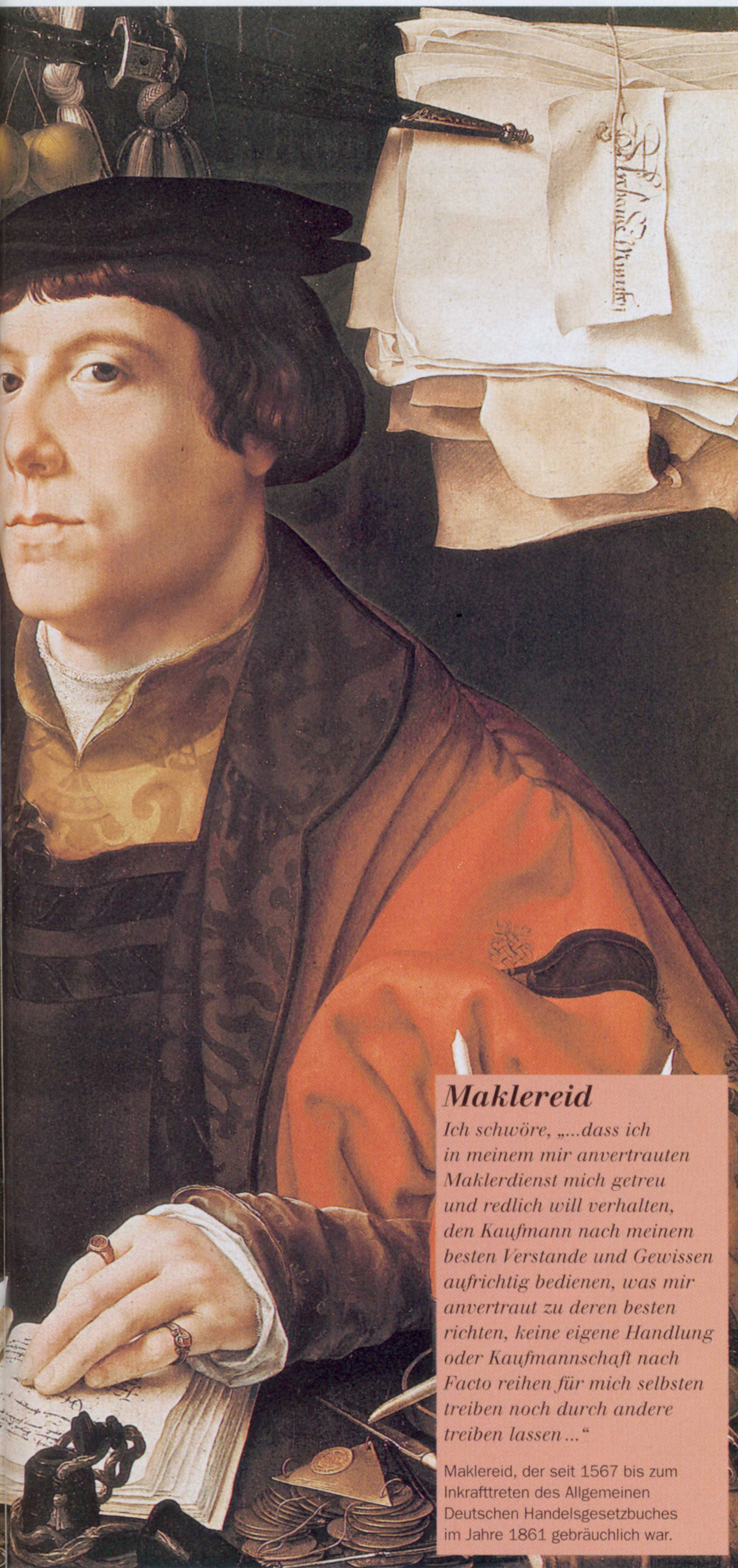
existenziell wichtigsten Branchen – und in einem sehr traditionsreichen Umfeld.

Die Anfänge unseres heutigen Versicherungswesens liegen bei den frühen Hochkulturen zwischen Mittelmeer und Zweistromland. Schon etwa 2500 vor Christus unterhielten Steinmetze in Ägypten einen eigenen Begräbnisverein. Um 2000 vor Christus schlossen sich Karawanenteilnehmer in Babylonien zusammen, um im Fall von Raubüberfällen die Verluste gemeinsam zu tragen. Bei beiden Varianten sollte die Vereinigung vieler Menschen dafür sorgen, dass ein finanzielles Risiko für den Einzelnen von einer Gemeinschaft abgedeckt wird. In dieser Zeit liegt die

se für untere Bevölkerungsschichten und das Militär nachgewiesen. Auf dem heutigen Gebiet Deutschlands entwickelten sich versicherungsartige Einrichtungen deutlich später. So waren im Mittelalter ständische Körperschaften wichtige Träger von Versicherungslösungen. Zur Zeit Karls des Großen boten Gilden ihren Mitgliedern eine Absicherung bei Schiffbruch und Bränden. Für die Mitte des zwölften Jahrhunderts ist nachgewiesen, dass Zünfte ihre Mitglieder bei Krankheit, Invalidität und Alter unterstützten; Hilfe konnten auch Witwen und Waisen erhalten.

Der erste bekannte Seeversicherungsvertrag stammt aus Genua (1347),





Maklereid

Ich schwöre, „...dass ich in meinem mir anvertrauten Maklerdienst mich getreu und redlich will verhalten, den Kaufmann nach meinem besten Verstande und Gewissen aufrichtig bedienen, was mir anvertraut zu deren besten richten, keine eigene Handlung oder Kaufmannschaft nach Facto reihen für mich selbst treiben noch durch andere treiben lassen ...“

Maklereid, der seit 1567 bis zum Inkrafttreten des Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuches im Jahre 1861 gebräuchlich war.

Ähnliches ist aus Florenz und Pisa bekannt. Ein Dokument des Tuchhändlers Francesco Del Bene Comparie aus dem Jahr 1319 verrät uns erstmals den Namen eines Maklers: Bardo aus Pisa. Etwa 100 Jahre später scheint sich das Gewerbe gut entwickelt zu haben, denn 1434 warben sechs Versicherungsmakler in Genua mit Anzeigen für ihre Leistungen und stellten klar, „dass sich ihre Kunst von jener der Waren- und Schiffsmakler abhebe“.

Die erste bekannte registrierte Lebensversicherung wurde 1583 in England abgeschlossen. Ob diese „Versicherung“ aber heute noch als solche anerkannt würde, darf bezweifelt werden, denn die Abmachung glich eher einer Wette. Auch im deutschsprachigen

Gilden, Zünfte und der **erste Makler**

Raum entwickelte sich die Versicherungsbranche weiter: Der erste Seeversicherungsvertrag hierzulande wurde um 1590 in Hamburg gefunden, wo 1591 ebenfalls der erste bekannte „Feuerkontrakt“ abgeschlossen wurde.

Bis Ende des 17. Jahrhunderts gab es zwar Versicherungsleistungen, aber kaum Versicherungsunternehmen. Dafür übernahmen einzelne Personen oder Einrichtungen Aufgaben, die heutzutage Versicherern zugerechnet werden: Landesherrn widmeten sich etwa dem Rentengeschäft. Sie versprachen Untertanen gegen Entrichtung einer Geldsumme ein lebenslangliches Einkommen. Klöster nahmen bei der Geburt eines Kindes Summen auf. Starb das Kind im Kindesalter, so fiel die aufgenommene Summe ans Kloster. Wurde das Kind hingegen älter und heiratete, erhielt es eine Aussteuer.

Die frühesten professionellen Versicherungsunternehmen wurden auf Veranlassung des Staats gegründet: Dazu gehörten die Hamburger Feuerkasse (1676) – sie ist damit die älteste noch bestehende Versicherung der Welt – und die Berliner Feuersozietät (1718). Der erste auf moderner versicherungsmathematischer Basis arbeitende Lebensversicherer und zugleich erster Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit war die englische Society for Equitable Assurances on Lives and Survivorships (Equitable Life) gegründet 1762.

Trotz Berliner Feuersozietät und Hamburger Feuerkasse dominierten lange Zeit ausländische Unternehmen am deutschsprachigen Versicherungsmarkt. Das änderte sich im ersten Drittel des 19. Jahrhunderts: Jetzt wurden

„Porträt eines Kaufmanns“ des niederländischen Renaissancemalers Jan Gossaert (Jan Mabuse)

Vom Seedarlehen zur Versicherung

Ursprünglich entwickelte sich die Seeversicherung aus einem Darlehen: Kaufleute nahmen Darlehen auf, um in Übersee Waren einzukaufen. Bei der Ankunft der Ware bezahlten sie das aufgenommene Darlehen und rund 20 Prozent Zinsen zurück. Ging die Ladung verloren, musste keine Rückzahlung des Darlehens erfolgen.

Dieses Vorgehen fand allerdings nicht die Zustimmung der katholischen Kirche: 1230 verbot Papst Gregor IX. die-

ses sogenannte Zinsnehmen. Um das Verbot zu umgehen, entwickelte sich aus dem Seedarlehen die Seetransportversicherung.

1395 wurde die Vermittlung einer Seegüterversicherung durch einen Makler namens Pagnozzo D'Agnolo nachgewiesen. In dieser Zeit kamen dann auch immer mehr Versicherungsmakler an den bedeutenden Seehandelsplätzen Italiens auf, um Hilfe bei komplizierten Seehandelspolice zu leisten.

die klassischen Versicherungssparten wie Transport-, Feuer- und Lebensversicherung von inländischen Aktiengesellschaften besetzt. In der Mitte des 19. Jahrhunderts kam es weltweit zur Bildung von Rückversicherungsunternehmen. Und Reichskanzler Otto von Bismarck führte im Deutschen Kaiserreich die Sozialversicherungen ein.

Mit dem Aufkommen neuer Risiken entwickelten sich auch neue Absicherungslösungen. Ein gutes Beispiel ist etwa die 1957 geschaffene deutsche Kernreaktorversicherungsgemeinschaft. Ein weiteres Exempel ist die im Jahr 2002 gegründete Protektor AG. Diese Sicherungseinrichtung soll dann greifen, wenn ein Lebensversicherer in eine wirtschaftliche Schieflage gerät und nicht mehr zu retten ist. Im Jahr 2003 trat genau dieser Fall ein, als die Mannheimer Leben in die Pleite stürzte.

Der Maklerberuf war von jeher Ehrenleuten von tadellosem Leumund vorbehalten. Insbesondere die herausgehobene Stellung des Maklers fällt aus heutiger Sicht auf: So hatten Urkunden, die dieser erstellte, dieselbe Beweiskraft wie die der Notare. Maklerzeichen und Maklerstab waren für

lange Zeit Ausdruck des herausgehobenen sozialen Standes. Diese Ehrenhaftigkeit betont nicht zuletzt der Maklereid (siehe Kasten Seite 15), der seit 1567 bis zum Inkrafttreten des Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuches im Jahre 1861 gebräuchlich war. Er mahnt zu Hilfsbereitschaft, Gewissenhaftigkeit, Klarheit, Aufrichtigkeit, Ehrlichkeit und Treue. Die „Hamburgerische Mäklerordnung“ von 1642 ernannte nur „gute und tüchtige Personen zu Mäklern“. Hingegen sollte ferngehalten werden, „wer wider die Ehrlichkeit, keine Kenntnisse oder sich etwas zu Schulden hat kommen lassen“. Und das Königreich Preußen bestimmte 1837, dass nur Makler „mit gutem Rufe, Zuverlässigkeit und festem Wohnsitz“ zugelassen wurden.

Das Versicherungsgeschäft war ein Wachstumsmarkt für Makler. Das zeigt ein Blick auf die Entwicklung der Finanzberater: Die Zahl der Vermittler nahm im 19. und 20. Jahrhundert rapide zu: 1892 zählte die Reichsstatistik 4.300 hauptberufliche und 31.000 nebenberufliche Agenten im Deutschen Reich. Heute wird von rund 400.000 selbstständigen Vermittlern in der Bundesrepublik ausgegangen. Erst im Zusammenhang mit den jüngsten gesetzlichen Änderungen scheint es aktuell zu einem Rückgang zu kommen.

Doch wie ist der Niedergang des Ansehens dieser Branche zu erklären? Mit schwarzen Schafen allein, die es in jedem Berufszweig gibt, kann der Verlust des guten Rufes nicht erklärt werden. Eine überzeugendere Antwort liefern **Heinz-A. Griess** und **Mario Zinnert** in ihrem Buch „Der Versicherungsmakler“: Während in der „klassischen Maklerperiode“ noch Vertrauenswürdigkeit „eines der obersten Prinzipien“ und die Vereidigung des Maklers eng verknüpft mit der Erfüllung qualitativer Kriterien wie „Zuverlässigkeit, Ehrenhaftigkeit, Bonität, Eignung und Sachkunde“ war, kommt es in der Folgezeit zu einem „schrittweisen Verschwinden“

dieser Zulassungsverfahren. Damit einher gehe ein „zunehmendes Hineindrängen auch von solchen Personen in den Berufsstand des Maklers, die nicht die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen mitbringen und denen zuweilen nur höchst mangelhaft bekannt ist, welche Pflichten der Maklerstatus mit sich bringt“.

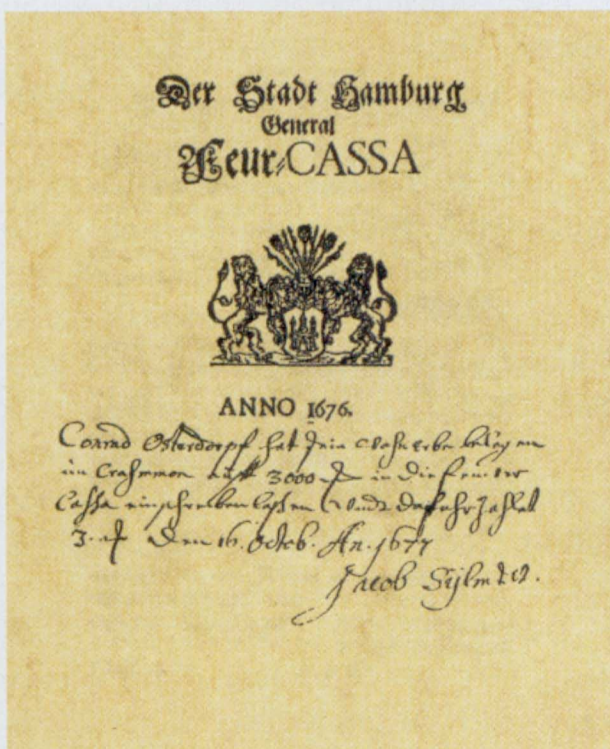
Ein weiterer Grund auf den Griess und Zinnert verweisen: „Im Gegensatz zu der sich über mehrere Jahrhunderte erstreckenden Historie des Versicherungsmaklers ist der Versicherungsvertreter, der Agent, erst erheblich später in Erscheinung getreten, nämlich etwa Mitte des 18. Jahrhunderts“. Doch die Außendienstler der Assekuranzen breiteten sich schnell in der Versicherungswirtschaft aus und überflügelten die Versicherungsmakler. „Diese Entwicklung war im Wesentlichen getragen von dem Bestreben der Versicherungsunternehmen, über ihnen vertraglich verbundene und entsprechend steuerbare Vermittler den Produktabsatz nachhaltig zu steigern“, begründen die beiden Autoren diese Entwicklung. Mit dem Qualitätsverlust einher ging der Verlust des guten Rufes.

Herausforderungen der Zukunft

Der Maklereid ist mittlerweile in Vergessenheit geraten. Doch mit wachsender Bedeutung privater Vorsorge aufgrund des Abschmelzens sozialer Sicherungssysteme werden wieder höhere Ansprüche an anbieterunabhängige Versicherungsvermittler gestellt. Die EU-Vermittlerrichtlinie und das Versicherungsvertragsgesetz geben diesem Wandel den rechtlichen Rahmen, in dem sich Makler bewegen müssen. Mit den damit gestiegenen Anforderungen an Ausbildung und Transparenz dürfte das Image des Versicherungsvermittlers wieder aufpoliert werden.

Deshalb betont etwa **Lüder Mehren**, Vertriebsvorstand der Kölner HDI-Gerling Leben Vertriebsservice AG: „Es ist an der Zeit, dass sich der deutsche Makler wieder seiner verdienstvollen Historie bewusst wird und den modernen Service, den er bietet, selbstbewusst vermarktet.“ Dabei soll eine von dem Versicherer angeregte Broschüre für Verbraucher helfen. Mehr Informationen dazu gibt es bei den Vertriebsdirektionen von HDI-Gerling.

Michael Jeinsen ist Geschäftsführer und **Heiko Beckett** Redakteur bei kommunikate GmbH, Liederbach.



Die älteste noch existierende Versicherungsgesellschaft der Welt: Die 1676 gegründete Hamburger Feuerkasse.