

Anmerkung allgemein

Was Sie beachten müssen, bevor Sie Ihren Agenturvertrag unterschreiben!

A. Ausschließlichkeitsagent

Sie haben sich für die Ausschließlichkeit, d.h. nur für einen Versicherer (oder Konzern) tätig sein zu dürfen, entschieden? Dann werden Sie ab Unterschriftsleistung kaum nachträgliche Vertragsänderungen durchsetzen können. Wichtig ist daher, alle Klauseln vor Abschluss Ihres Agenturvertrages gründlich zu überprüfen und diesen Schritt mit allen Konsequenzen nachhaltig zu überdenken.

Beispiel:

„Bei laufendem Vertragsverhältnis ist Ihnen untersagt, mittelbar oder unmittelbar Verträge an einen Mitbewerber der Finanzdienstleistungsbranche zu vermitteln.“

Wollen Sie hier die Vermittlung an andere Gesellschaften für sich in Anspruch nehmen, ist die schriftliche Zustimmung der kontrahierenden Versicherungsgesellschaft erforderlich.

B. Provisionen und Ausgleichsansprüche

1. Akzeptieren Sie im Vertrag ausschließlich folgende Provisionsbezeichnungen!

- a. *Einmalprovision* (z.B. Lebens und Krankenversicherung)
- b. *Abschluss- und Folgeprovision* (bei Folgeprovision kann ein kleiner Prozentsatz als *Betreuungsprovision* ausgewiesen sein)
- c. *Laufende Provision* (zu empfehlen, da sie mit der Prämienzahlung des Kunden bereits verdient ist)

2. Folgeprovisionen gehören Ihnen, solange der Kunde die Prämie zahlt!

Soweit nicht Einmalprovisionen vereinbart wurden, haben Sie mit der Vermittlung Anspruch auf Folgeprovisionen, solange der Kunde die im Versicherungsvertrag vereinbarte Prämie zahlt.

Lassen Sie sich nicht auf sogenannte „Provisionsverzichtsklauseln“ ein, die diesen (leider nicht gesetzlich zwingenden) Fortzahlungsanspruch abbedingen! Lediglich Betreuungsprovisionen werden nur solange gezahlt, wie eine Betreuungsleistung des Agenten tatsächlich erfolgt.

Beispiel:

„Mit Beendigung des Agenturvertrages gemäß Punkt ... erlöschen die Ansprüche hinsichtlich aller Provisionen aus den von Ihnen vermittelten Verträgen, mit Ausnahme der Ansprüche auf Betreuungsprovision aus den von Ihnen vermittelten Verträgen, die Ihnen - unter der Voraussetzung, dass Ihre Tätigkeit für die Versicherung X dem Handelsvertretergesetz unterliegt - unter Zugrundelegung der im § 26c Absatz 1 in Verbindung mit § 24 Absatz 3 Handelsvertretergesetz geregelten Voraussetzungen auch nach Beendigung des Vertrages weiter gebühren (Bestandsprovision). Ein Anspruch auf Bestandsprovision besteht daher insbesondere dann nicht, wenn der Vertrag von der Versicherung X wegen eines schuldhaften, einen wichtigen Grund darstellenden Verhaltens Ihrerseits gekündigt wurde.“

In diesem Beispiel wurde vertraglich versucht, dem VA durch eine komplizierte Regelung um seinen Anspruch auf Folgeprovision zu bringen. Das sogenannte „Körpergeld“, das eigentlich dem Agenten gehört, steckt sich hier der Versicherer ein! Bestehen Sie daher unbedingt auf Provisionsfortzahlung über das Agenturvertragsende hinaus - auch wenn Sie den Vertrag später selbst kündigen!

C. Drum prüfe, wer sich (ewig) bindet!

- Sie müssen als Vertragspartner nicht alle Vertragspunkte akzeptieren!
- Nehmen Sie sich Zeit für jede Klausel und nutzen Sie jede Unterstützung!
- Grundlage für eine dauerhafte Zusammenarbeit ist ein ausgewogenes Vertragsverhältnis, das die Interessen beider Vertragsparteien berücksichtigt!
- Bestehen Sie auf einer Passage im Text, dass der Vertrag dem HVertrG unterliegt!
- Akzeptieren Sie keinesfalls Konventionalstrafen im Vertrag!
- Beachten Sie, dass mündliche Absprachen keinesfalls Rechtskraft haben, unabhängig davon, wer Ihnen die Zusage gibt!
- Vereinbaren Sie ausschließlich in der Schriftform!
- Streichen Sie Bedingungen, wie: *„Das Eingehen von Bürogemeinschaften mit Dritten aus der Versicherungswirtschaft bedarf der schriftlichen Zustimmung.“* oder *„Die Vermittlung von Versicherungsverträgen in Versicherungszweigen, die von der Versicherung, deren Konzernunternehmen oder Kooperationspartnern nicht betrieben oder gewünscht werden, darf nur über einen vom Versicherer benannten Vermittler erfolgen.“*!
- Ersetzen Sie Formulierungen wie: *„in jeder Hinsicht dessen Interessenwahrzunehmen“* durch *„vor allem dessen Interessen wahrzunehmen“*!
- Tauschen Sie Passagen aus wie: *„die einzelnen Verträge sind fortlaufend zu aktualisieren“* durch *„die einzelnen Verträge sind bei Bedarf zu aktualisieren.“*!