P.b.b, Verlagspostamt 2340 Mödling, 07Z037225M

Die Versicherungs Agentur

Nummer 3, 2011

www.ivva.at

Interessenverband der österreichischen Versicherungsagenten

Seit kurzem gibt es eine neue Justiz-Ministerin.
Eine neue Hoffnung oder bleibt alles beim Alten?
Die Herbst-Aktivitäten des IVVA!

Aus- und Weiterbildung beim Forum Alpbach und beim IVVA

Der IVVA kämpft seit Jahren gegen Knebelverträge.

ÖBV lehnt Kündigung via Vollmachten eines Agenten ab!

Aktuelles zum Mehrfachagenten und zu Vollmachten

Der neue Wertpapiervermittler: Müssen Agenten für die Finanzkrise büßen?

IVVA CAMPUS

Sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung dank geförderter Kurse des IVVA!

Seit kurzem gibt es eine neue Justiz-Ministerin.
Eine neue Hoffnung oder bleibt alles beim Alten?
Die Herbst-Aktivitäten des IVVA!

Die neue Chefin des Justizministeriums, konnte sich in den letzten Wochen in ihren neuen Job einarbeiten. Da Frau **Dr. Beatrix Karl eine ausgebildete Rechtswissenschafterin** ist, wird ihr das durchaus leicht gefallen sein. Aufgrund Ihres beruflichen Hintergrundes setzt auch der IVVA **große Hoffnungen** in sie. Sie hat nicht nur Rechtswissenschaften mit ausgezeichnetem Erfolg studiert, sondern war auch jahrelang im universitären Bereich tätig. U.a. als a.o. Universitäts-Professorin für Arbeits-, Sozial- und Europarecht an der Uni Graz. Daher werden unsere Argumente - **Ungleichbehandlung der Agenten sowie verfassungsrechtliche Bedenken** – bei ihr als ausgebildete Juristin auf offenere Ohren stoßen.

Daher hoffen wir, dass sie die zuständige Abteilung entsprechend instruieren wird. Bis jetzt kamen von dieser Abteilung nur abschlägige Antworten. Allerdings nicht fachlich, sondern **realpolitisch begründet:** Wenn man da liest „… wurden erst im Jahre 2010 nach langwieri-gen Verhandlungen beschlossen. … für eine weitergehende Reglung ein politischer Konsens nicht gefunden werden konnte“, kann man schon ein wenig zum Verzweifeln beginnen. Denn damit ignoriert man den **einstimmigen Beschluss des Wirtschaftsparlaments einer zwingenden Provisionsregelung für die Agenten**, bzw. lässt den verfassungsrechtlichen bedenklichen Paragraph 26c des Handelsvertretergesetzes vom 1. 1. 2007-31. 7. 2010 einfach stehen.

In diesen beiden Punkten erhoffen wir uns von Frau Bundesministerin Karl eine juristische und sachliche Herangehensweise. Recht muss Recht bleiben und für alle gleich sein.

Herbst-Pläne des IVVA: Faire Rahmenbedingungen für unsere Agenten

Kernaufgabe und somit immer Ziel des IVVA ist es, den rechtlichen Rahmen fair und rechtsi-cher (mit-) zu gestalten. Daher kämpfen wir wie die Löwen um die Provisionsweiterzahlung im Allgemeinen, aber auch um die Beseitigung der verfassungsrechtlich bedenklichen Be-stimmungen im Handelsvertretergesetz (HVertrG). Denn dies **benachteiligt Tausende** Agenten.

Eine Weiterführung unserer **Aus- und Weiterbildungsoffensive** ist ein weiteres Ziel für den Herbst. Gerade in den letzten Wochen konnte man zu diesem Thema die Gedanken der Branche beim Forum Alpbach hören und lesen. Dort wurden Defizite beklagt und darauf verwiesen, dass man moderne Tools und Medien verstärkt nutzen müsse.

Mit einigem Stolz können wir sagen, dass der **IVVA Campus** genau diese Wünsche bereits jetzt erfüllt. Auf dem IVVA-Campus wird ein modernes Lernkonzept mit modernen Mitteln umgesetzt. Ohne ortsgebunden zu sein, kann man sich vorbereiten: Von zu Hause oder vom Büro aus. Damit kann dann im Seminar intensiv ins Detail gegangen werden. Und brennende Fragen für die Praxis können diskutiert und beantwortet werden.

Das **Anbot finden Sie auf www.ivva.at** – einfach rechts oben auf **IVVA Campus** klicken! Dort finden Sie Top-Seminare zu Top-Preisen. Dies ist deshalb möglich, weil der IVVA – zumindest in der Anfangsphase – die Seminarpreise stützt. Nicht so leicht werden am Markt vergleichbare Angebote mit derart **kompetente Referenten zu Preisen von 99 €** (für Mitglieder) bzw. 139 € (für Jedermann) zu finden sein. An der Preisgestaltung sehen sie auch: **Es lohnt sich Mitglied des IVVA zu werden**. Es ist uns wichtig, unseren Agenten diese Top-Weiterbildung anzubieten: Denn Weiterbildung ist der Schlüssel zum Erfolg als Unternehmer.

Aus- und Weiterbildung beim Forum Alpbach und beim IVVA

In den letzten Tagen beschäftigten sich zwei Artikel im Versicherungsjournal mit dem Thema Aus- und Weiterbildung und zwar ganz speziell für Mitglieder unserer Branche. Da in beiden Artikeln interessante Gedanken zu Papier gebracht wurden und diese sich mit den Überlegungen der IVVA Akademie decken, möchten wir diesem Thema nochmals jene Bedeutung beimessen, das es verdient.

Am 31. 8. 2011 wird im Artikel „Know-How alleine reicht nicht" über das Expertentreffen der Versicherungsmakler in Alpbach berichtet. Dort machte man sich über das lebenslange Lernen Gedanken. Mag. Knett, Sprecher der Plattform für berufsbezogene Erwachsenenbildung, wird mit der Aussage zitiert: „Schulwissen hat eine Halbwertszeit von 20 Jahren, bei Hochschulwissen sind es zehn, bei beruflichem Fachwissen fünf und bei EDV-Wissen nur ein Jahr." Diese Aussage hat wohl jeder schon selbst am eigenen Leib erlebt.

Noch aufrüttelnder der Artikel am 22. 8. mit der Überschrift „Vermittler-Ausbildung hinkt zehn Jahre hinterher". Darin kommt vor allem Nürnberger-Vorstand Helmuth Horeth zu Wort, der eine kritische Bestandsaufnahme der verschiedenen Ausbildungsstätten macht.

Und er ortet ein Problem darin, dass es für den Kunden kein klares Berufsbild und keinen sichtbaren Nachweis der Kompetenzen des Vermittlers und seiner Mitarbeiter gebe. „Die Branche lebe vom Vertrauen der Kunden, nicht vom Produkt. Klare Ausbildungsnachweise, Zertifikate und „Gütesiegel" würden das Vertrauen stärken", so Vorstand Horeth im Versicherungsjournal. Genau die gleichen Überlegungen verfolgt der IVVA mit seinem Gütesiegel! Dieses zeichnet Sie gegenüber den Kunden aus und hebt sie von anderen ab.

Neben Fachwissen sollte jedoch auch der Kundenkontakt ständig verbessert werden. „Wie gehe ich mit dem Kunden um, wie oft lade ich ihn zu einem Beratungsgespräch ein, wie begleitet man ihn durch seine Lebens-Veränderungen: Mit einem 50plus-Kunden zum Beispiel müsse man anders kommunizieren als mit einem jungen Menschen". Einen Jungen dagegen müsse man in seiner Lebenswelt abholen können, auch mit modernen Kommunikationsmitteln wie Xing oder Facebook. Die Jungen gingen dann zu denjenigen, etwa zu Bankenversicherern, der auf solche moderne Kommunikationsmittel setze und deren Mitarbeiter auch auf zeitgemäße Schulungsmethoden – wie Open Learning – zurückgreifen könnten.

Und hier schließt sich wieder der Kreis und wir sind wieder bei der IVVA-Akademie angelangt. Dort wird den Agenten ein computergestütztes Lernprogramm angeboten.

➢ **Moderne & individuelle Lernmethode**
- Ganz nach Ihrem Bedarf, nach Ihrem Zeitbudget
- Vorab-Einarbeiten in den Stoff v**on zu Hause oder Büro** aus
- online-Lernbegleitung durch Profis
- **individueller Vorab-Test** als Standortbestimmung
- eintägiges **Intensiv-Training in Kleingruppen** (max. 12 Teilnehmer)

➢ **Top-Referenten & Persönlichkeiten im Gespräch**
- Spezial-Seminare für Ihre tägliche Praxis (Experten liefern Fachwissen)
- Anwendungsorientierte Top-Seminare (stärken Sie Ihre Fähigkeiten)
- ausgewählte Top-Leute diskutieren mit Ihnen in kleinem Rahmen

Der IVVA unterstützt Sie, und bietet Wissen für Jedermann zu Top-Preisen an. Für IVVA-Mitglieder zu besonders günstigen Konditionen.

Details, wie man **Mitglied wird (Jahresgebühr ab 2012 18 €)** finden Sie auf **www.ivva.at.**

IMPRESSUM *Herausgeber:* IVVA, Interessensverband der österreichischen Versicherungsagenten, In der Baunzen 5, 3002 Purkersdorf. Tel.: 0664/208 21 33
Chefredaktion: Günter Wagner *Designkonzept, Layout, Grafik: Atelier Hrabe,* 01/407 36 20 *Druck:* Klampferdruck

Editorial

Liebe Agentinnen und liebe Agenten,

KommR Peter Salek

Knapp vor der Sommerpause passierte ein lang erwarteter **Gesetzesentwurf** den Ministerrat.

Das Gesetz soll im Oktober die Neuregelung des umstrittenen Finanzdienstleistungsassistenten bringen. Wir beschäftigen uns mit diesem Thema, da viele unserer Agenten und Agentinnen auch diese Tätigkeit ausüben. Und deshalb, weil unser Berufsstand ein Opfer für die Finanzkrise bringen soll. Zwar sind die Versicherungsvermittler daran schuldlos, dennoch soll uns durch die Novelle das **Recht nach § 138/4 GewO gestrichen werden**. Das ist jener Paragraph, der es uns Agenten ermöglicht auch Finanzprodukte zu vermitteln.

Wenn gleichzeitig dem **Vermögensberater die Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen** im Sinne von § 136a Abs. 1 Z 2 lit. c GewO gestrichen würde, könnte man mit dieser Regelung in der Streichung „unserer" Berechtigung eine Klarstellung des Gesetzgebers vermuten: Nämlich die Trennung von Bank- und Versicherungsprodukten. Leider ist diese Kompetenzbereinigung nicht geplant und es wir mit zweierlei Maß gemessen! Daher werden wir Versicherungsvermittler **die Abschaffung des §138/4 nicht widerstandslos hinnehmen**.

Aus- und Weiterbildung war nicht nur beim Forum Alpbach ein zentrales Thema, sondern bleibt es auch beim IVVA. Denn darin liegt der Schlüssel zum wirtschaftlichen Überleben der Vermittler. Daher fördern wir weiterhin die Ausbildungsreihe des **IVVA Campus**.

Berichte aus den **Bundesländern** aber auch juristische Themen runden unser heutiges Potpourri ab. Ein Artikel beschreibt das **erfolgreiche Aufbegehren gegen Knebelverträge**. Auch mit den juristischen Themen **Vollmacht bzw. Zukunft des Mehrfachagenten** setzen wir uns auseinander.

Ich wünsche Ihnen interessante Lektüre.

Ihr Peter Salek

*PS: um unsere Leistungen in gleichbleibender Qualität anbieten zu können, werden wir 2012 erstmals nach 6 Jahren unsere **Mitgliedsbeiträge anpassen. Und zwar von 15 auf 18 €.** Danke für Ihre Unterstützung!*

Der IVVA kämpft seit Jahren gegen Knebelverträge. Ein Beispiel zeigt, dass man sich wehren kann!

Das Diktat des Benzinbruders.
So titulierte der Kurier einen Artikel. Auch die Oberösterreichischen Nachrichten berichteten über ein Urteil, das auch für unser Branche Auswirkung haben könnte: Denn es beweist: Man kann sich erfolgreich gegen Willkür wehren. Und Knebelverträge können sehr wohl vor Gericht angefochten werden.
Worum ging es? Ein kleiner Tankstellenpächter führte einen Musterprozess gegen die große OMV. Eine vertraute Ausgangsposition. Viele Agenten erleben ähnliche Machtsituationen. Ein großer Versicherungskonzern diktiert dem kleinen Selbstständigen die Bedingungen, unter denen man Geschäfte mit ihm zu machen bereit ist.

Der IVVA kämpft seit Jahren gegen derartige Knebelverträge.
Es ist uns unverständlich, warum noch immer einige Häuser glauben, selbstständige Agenten nur dadurch ans Haus binden zu können, indem Sie deren Rechte vertraglich einschränken. Ob nicht gute Partnerschaft, gute Produkte, optimale Unterstützung des Agenten durch den Versicherer eher zum Ziel führen?

Zurück zum Kampf des Tankstellen-Pächters.
Herr K. betrieb Jahrzehntelang eine umsatzstarke OMV-Tankstelle in Ried im Innkreis. Ende 2006 wollte er in Pension gehen. Und wäre von der OMV mit einer Ausgleichszahlung von 40.000 Euro abgespeist worden. Doch er klagte und nahm einen Rechtsstreit in Kauf. Nun hält er ein rechtskräftiges Urteil in Händen. Dieses garantiert ihm 278.000 Euro. Das Urteil hat Signalwirkung. Denn es geht dezidiert auf die Einschränkung der unternehmerischen Freiheit durch strenge Konzernpolitik ein.
Wie viele Agenten auch, war der Tankstellenpächter ein selbstständiger Kaufmann. Er war verantwortlich für Tankstelle, Café, VIVA-Shop und Trafik. Dabei wurden ihm von der OMV nicht nur die Spritpreise diktiert. Laut Urteil gab es für den Shop „detailliertest vorgegebene Warengruppen und

Schlicht-plan". D.h. er war zwar selbstständig, aber nicht einmal Preis und Platzierung der Waren durfte er selbst bestimmen. Sogar auf die Auswahl des Steuerberaters wurde Einfluss genommen.
Sein Anwalt Peter Vogl wird mit dem Ausspruch von Knebelungsverträgen zitiert: „Die OMV wollte mit dieser Form der gläsernen Tankstelle die eierlegende Wollmilchsau erfinden. Mit einem selbstständigen Kaufmann, den man ohne Rücksicht auf Arbeitszeitgesetze arbeiten lassen, ihm aber gleichzeitig alles bis ins Kleinste diktieren kann."
Die OMV wird zitiert: „Unsere Verträge sind branchenüblich und entsprechen unserer partnerschaftlichen Einstellung gegenüber Tankstellenunternehmern."
Doch noch während des Prozesses adaptierte die OMV die Verträge, um weiteren kostspieligen Niederlagen vor Gericht vorzubeugen. Doch Anwalt Vogl meinte dazu: „Entscheidend ist nicht, was in den Verträgen steht, sondern wie diese gelebt werden."
Das Gericht stellte fest, dass der Tankstellenpächter Verträge unterzeichnet hatte, die ihn „zur Gänze in das Betriebs- und Unternehmenssystem der OMV einbinden". Da sein Gestaltungsspielraum als Unternehmer also nur theoretischer Natur war, forderte der Pächter auch für die Umsätze aus VIVA-Shop, Café und Trafik Ausgleichsansprüche nach dem Handelsvertretergesetz. Und bekam Recht.

Der IVVA wird ebenfalls weiter gegen Knebelverträge ankämpfen.
Wir werden weiterhin Überzeugungsarbeit auf der Seite der Versicherer leisten. Und auch um faire Rahmenbedingungen, die von der Politik verordnet werden. Denn es ist Aufgabe des Staates, dafür zu sorgen, dass der wirtschaftlich Starke seine Macht nicht absolut zu seinen Gunsten ausnutzt.
Nutzen Sie die Homepage des IVVA als Informations-Drehscheibe und informieren Sie sich dort, **welche Versicherungsgesellschaften faire Agentur-Verträge** anbieten und z.B. eine Provisionsweiterzahlung bei Vertragsbeendigung gewähren. Unter **www.ivva.at** finden Sie z.B. die **Agentur-Partner des IVVA**. Klicken Sie einfach auf die Firmen-Namen und informieren Sie sich. Und unter dem Punkt **Agenturverträge** (links oben) finden Sie alle uns **bekannten Agentur-Verträge**. Vor jedem Vertrag steht eine kurze Beschreibung, **was gut/ was schlecht** für Sie in diesem Vertrag ist, wenn Sie keine Änderungen heraus verhandeln können.

Informieren Sie sich und ziehen Sie daraus die Schlüsse!
Und parallel dazu wird der IVVA auch weiterhin für faire Agenturverträge streiten.

Vollmachtsstreit und kein Ende: Klagsdrohungen an Steirische Agenten!

In der Steiermark erhielten in den letzten Wochen Mitglieder von einem Wiener Rechtsanwalt Post. Der Anwalt wurde von der Interessenvertretung der Makler beauftragt und fordert nun zu einer Unterlassungserklärung wegen unzulässiger Verwendung von Vollmachten auf. Im Weigerungsfall wird mit einer Klage nach dem UWG gedroht.

Obmann Karlheinz Hödl möchte dazu nochmals klarstellen, dass die Erteilung einer Vollmacht durch den Kunden, einen Versicherungsvertrag zu kündigen, rechtlich lediglich eine einseitige Willenserklärung des Versicherungsnehmers darstellt und nicht mit einer rechtsgeschäftlichen Erklärung des Versicherungsagenten verbunden ist. Damit wird nach unserer Rechtsansicht keine Maklertätigkeit ausgeübt und nicht gegen die Gewerbeordnung verstoßen. Eine Doppelvertretung Versicherer und Kunde ist auch aus dem Blickpunkt des Zivilrechts nach dem herrschender Stand in Lehre und Rechtsprechung zulässig, wenn beide vertretenen Teile zugestimmt haben. Jedenfalls sollte die **Mustervollmacht des Bundesgremiums** verwendet werden. Betroffene Mitgliedsbetriebe sollten sich **nach Erhalt derartiger Schreiben bei ihrem Landesgremium unter 0316-601-585 melden.**

Bundesgremialobmann KommR. Peter Salek wird anlässlich der Fachgruppentagung am 07.10.2011 auf Schloß Seggau, zu der das steirische Landesgremium alle Mitglieder nochmals gerne einladen möchten, sicher zu den aktuellen Entwicklungen im Vollmachtsstreit referieren. Neben dem hochkarätigen Vortragenden aus der Versicherungswirtschaft, **Hr. Prof.DDr. Wolfgang Rohrbach** erwartet sie ein amüsanter Ausklang mit dem bekannten Kabarettisten Oliver Hochkofler, der uns seine humoristische Sicht der Branche zum Besten geben wird.
Über neue Erkenntnisse zum Vollmachtsstreit werden wir Sie gerne am Laufenden halten.

IVVA-Newsletter: Schnell, informativ und kostenlos!

Woche für Woche informieren wir unsere Leser über Aktuelles aus der Branche.
Welche Auswirkungen haben bestimmte Urteile? Was tut sich in unserer Branche? Wer fordert was und warum?
All das und vieles mehr erfahren Sie im IVVA-Newsletter. Anlassbezogen und topaktuell.
Wie anfordern?
Per e-mail: Bitte um Ihren **Namen, PLZ** und **Ort** senden an: **verband@ivva.at**
Auf der homepage: **www.ivva.at** – im Kasten rechts oben: **Newsletter anmelden**!

Dann erhalten auch Sie regelmäßig unsere Informationen topaktuell zugesandt.

Ergebnisse aus der Umfrage der Tiroler Versicherungsagenten bringt interessante Antworten

Heute zitieren wir aus einer Umfrage, die das Landesgremium der Agenten Tirol in Auftrag gegeben hatte. Und die – so erscheint es uns – auch für andere Bundesländer relevante Wünsche und Probleme aufzeigt. Immerhin mehr als 10 % der 785 aktiven Mitglieder retournierten die Fragebögen.

Auszugsweise einige interessante Antworten auf die gestellten Fragen:

Welche zusätzlichen Serviceleistungen soll das LG aus Ihrer Sicht in Zukunft noch anbieten?
44,4 % regelmäßige Schulungen
33,3 % Werbekampagnen
27,2 % quartalsweise Zeitschrift

Haben Sie unseren Expertentalk schon einmal besucht?
30 % Ja, 70 % Nein

Themenanregungen dazu:
Rechtliche Infos, aktuelle Situation & Zukunft Mehrfachagenten, Folgeprovisionen bei Pensionsantritt, gesetzliche Haftung/Fehlberatung, Versicherungswechsel

Lesen Sie den Newsletter der Landesgruppe?
82 % Ja, 18 % Nein

Haben Sie schon einmal überlegt, Ihren Vertragspartner zu wechseln, dies aber nicht in die Tat umgesetzt, weil Sie aufgrund der gesetzlichen Situation hinsichtlich Ausgleichsanspruch und Provisionsfortzahlung zu große negative Auswirkungen auf wirtschaftliche Existenz befürchtet haben?
41% JA, 59 % NEIN

Dazu ein Kommentar eines, der es umgesetzt hat: Man wird von der verlassenen Versicherung behandelt wie ein Aussätziger“.

Statistische Daten:
71% deklarierten sich als Ausschließlichkeits-, 29 % als Mehrfachagent. 72 % sind Agenten im Hauptberuf, 28% im Nebenberuf tätig
Interessant auch die Mitarbeiterzahl. 47,9 % sind EPU’s, also EinPersonen-Unternehmen ohne Mitarbeiter. 21,92 % haben neben sich noch einen Mitarbeiter, 10,96% haben 2 Mitarbeiter, 9,59 % sogar 3 Mitarbeiter, bei 9,59% der Agenturen arbeiten 5 oder mehr Personen.

ÖBV lehnt Kündigung via Vollmachten eines Agenten ab!

Mit welchem Recht – fragen wir uns?

Heute möchten wir über ein konkretes Beispiel berichten, das an den IVVA heran getragen wurde. Da dieses Beispiel keinesfalls Schule machen soll, möchten wir den Fall im Detail beschreiben:

Ein Versicherungsagent ist seit Jahren selbständig und genießt das Vertrauen seiner Kunden. Daher hat er auch die Möglichkeit mit Kundenvollmachten arbeiten zu können. Als der Agent Verträge bei der ÖBV-Versicherung mit Vollmacht des Kunden kündigen wollte, wurde dies nicht anerkannt.

Die ÖBV schrieb wörtlich zurück:
Ihre Kündigungsmitteilung … wird nicht angenommen und die Kündigung dieses Vertrages daher nicht durchgeführt. Gemäß § 43 VersVG ist ein Versicherungsagent nicht berechtigt, rechtsverbindliche Erklärungen namens des Versicherungsnehmers abzugeben. Dieser Versicherungsvertrag bleibt somit unverändert aufrecht.

Der Agent ließ sich nicht ins „Boxhorn" jagen, informierte sich (bei der Rechtsabteilung seines eigenen Versicherers und beim Bundesgremium der Agenten) und antwortete der ÖBV:
Als Betreuer in Versicherungsangelegenheiten von Herrn XY haben wir auf Kundenwunsch oben genannte Verträge mittels einer uns erteilten Vollmacht gekündigt.

Mit dem Hinweis auf den §43 VersVG haben Sie die beiden Kündigungen nun abgelehnt.
Ihr Handeln ist jedoch nicht rechtskräftig - anbei klären wir Sie hier gerne auf:
§ 43 VersVG enthält zur Frage, ob eine Vollmacht zur Auflösung eines Versicherungsvertrages bei diesem oder einem anderen Versicherer erteilt werden darf, keine Aussage.
Aus dem Gesetz ist keine Rechtsvorschrift zu entnehmen, die Agenten die Verwendung von Vollmachten verwehrt.

Das Bundesgremium der Versicherungsagenten vertritt die Auffassung, dass eine Vollmacht vorzugsweise dazu dient, Verträge bei nicht vertretenen Versicherungsunternehmen zugunsten des vertretenen Versicherers zu kündigen.
Auch der **Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs** kommt zum Schluss, dass die Frage, ob und in welchem Umfang ein Versicherungsagent berechtigt sein soll, Vollmachten von Versicherungsnehmern entgegenzunehmen und in deren Namen Rechtshandlungen vorzunehmen, ungeachtet der gewerberechtlichen Regelungen in erster Linie nach vertraglichen, also zivilrechtlichen Grundlagen zu beurteilen ist.

Als die ÖBV weiterhin nicht einlenken wollte, wandte sich der Agent neuerlich an seine Rechtsabteilung. Diese meinte, wenn die ÖBV nicht nachgebe, bliebe nur die Inanspruchnahme des **Rechtsweges**. Also wurde der pragmatische Weg gewählt, nämlich Kündigung mit Unterschrift durch den Kunden, um sicherzustellen, dass der Kundenwunsch (rechtzeitige Kündigung) erfüllt werden kann.

Eine weitere Möglichkeit wäre, **dass der Kunde keine Prämie mehr bezahlt** weil doch der Vertrag mit Vollmacht von seinem Agenten gekündigt worden ist. Der Versicherungsschutz wird durch den neuen Vertrag sichergestellt. Jetzt muss **der Versicherer den Kunden klagen**! Man kann den Eindruck bekommen, hier wird vom Versicherer darauf spekuliert, dass niemand gerne einen Rechtsstreit mit einer Versicherung führen möchte, noch dazu, wenn der Kunde Unannehmlichkeiten zu erwarten hat.

Der Agent möchte die Angelegenheit aber nicht auf sich beruhen lassen, sondern will den Fall aus prinzipiellen Gründen weiter verfolgen, um anderen Agenten diese Schwierigkeiten – die zulasten der Kunden gehen – vermeiden zu helfen.

Der IVVA hält die Vorgehensweise der ÖBV für rechtswidrig.

Wie der Agent in seiner Stellungnahme zu Recht schreibt, gibt **es keine Rechtsvorschrift, die dem Agenten das Verwenden von Vollmachten verbieten** würde. Haben wir hier einen Machtmissbrauch durch den Versicherer? Es wäre beschämend, wenn ein Versicherer solche Mittel anwendet um den Kunden weiter an sein Haus zu binden. Das wäre unprofessionell und kurzsichtig, weil der verärgerte Kunde dann bei nächster Gelegenheit kündigen würde.

Wenn sich der Agent an den Umfang der Vollmacht hält, mit der ihn der Kunde ausgestattet hat, dann **spricht überhaupt nichts gegen das Verwenden von Vollmachten**.

Weitere Informationen zum Thema finden Sie auf unserer Homepage **www.ivva.at!**

Aktuelles zum Mehrfachagenten und zu Vollmachten

Ein Versicherungsmakler hat beantragt, das Ministerium möge mit Bescheid feststellen, dass die Begründung von mehreren Agenturverhältnissen (Mehrfachagent) und Vollmachten von Kunden, um rechtsgeschäftliche Erklärungen gegenüber Versicherern abzugeben, unzulässig seien.

Das Ministerium hat zu diesem Antrag klare Worte gefunden. Die Tätigkeit als Mehrfachagent ist ebenso zulässig wie die Verwendung der genannten Vollmachten. Weil darüber kein ernst zu nehmender Zweifel bestehe, hat das Ministerium von der Einholung schriftlicher Stellungnahmen der Wirtschaftskammer abgesehen und den Antrag zurückgewiesen. Der **Verwaltungsgerichtshof VwGH** hingegen hat, über Beschwerde des Versicherungsmaklers hin, ausgesprochen, dass diese Form der Erledigung nicht korrekt war. Es muss über den Antrag sehr wohl inhaltlich abgesprochen werden. Zu inhaltlichen Fragen hat er nicht Stellung genommen.
Das Ministerium hat also Stellungnahmen der Wirtschaftskammer eingeholt. Die Versicherungsagenten haben dabei darauf hingewiesen, dass der „Mehrfachagent" nach der GewO zulässig ist, da ja gerade für den Mehrfachagenten spezielle Regelungen, insb. Informationspflichten vorgesehen sind (in Umsetzung der Versicherungsvermittler-Richtlinie der EU).

Wenn sich die Versicherungsmakler auf § 43 Abs 1 VersVG berufen, wonach ein Versicherungsagent von einem Versicherer ständig beauftragt ist, erklärt sich dies daraus, dass in § 43 VersVG durchgehend die Einzahl verwendet wird. Zudem wird dort der vollmachtsrechtliche Tätigkeitsbereich von Versicherungsagenten umschrieben, dies hat aber mit der Zulässigkeit des Mehrfachagenten nichts zu tun.
Zur Agentenvollmacht wurde in der Stellungnahme der Versicherungsagenten der grundlegende Unterschied zwischen einem Versicherungsagenten und einem Versicherungsmakler betont. Dieser liegt in der ausgewogenen Marktuntersuchung, die ein Versicherungsagent für sich nicht in Anspruch nimmt. Dass Vollmachten für Versicherungsagenten nicht verboten sind, hat auch schon das Ministerium in seinem ersten Bescheid erkannt, der wie gesagt nur aus Formalgründen aufgehoben wurde.
Die von Maklerseite gerne behauptete unzulässige Doppelvertretung bzw. ein unzulässiges In-Sich-Geschäft liegt durch die Verwendung solcher Vollmachten nicht vor, wenn und weil alle Beteiligten zustimmen. Das VersVG enthält hinsichtlich der Bevollmächtigung zugunsten des Kunden einen Mindeststandard, für den tatsächlichen Vollmachts-Umfang ist aber die tatsächlich erteilte Vollmacht maßgebend.
Die neuerliche Entscheidung des Ministeriums kann daher nicht anders ausfallen als bisher, nämlich dass der Mehrfachagent nach der GewO zulässig ist und die Verwendung der genannten Vollmachten ebenso. *Dr. Gustav Breiter*

Viehböck Breiter Schenk & Nau
Rechtsanwälte
Wien
Jasomirgottstrasse 6, A-1010 Wien
Tel +43 1 535 24 53 Fax +43 1 535 28 10
Mödling
Bahnhofsplatz 1/I/5, A-2340 Mödling
Tel +43 2236 22 050 Fax +43 2236 49 239
www.viehboeck.at, www.vbsn.at
office@vbsn.at

Der neue Wertpapiervermittler: Müssen Agenten für die Finanzkrise büßen?

Im Oktober soll das **Ende des Finanzdienstleistungsassistenten (FDLA)** kommen. Der IVVA und das Bundesgremium der Agenten begrüßt diese Neuregelung ausdrücklich. Denn das freie Gewerbe des FDLA wird abgeschafft und durch das reglementierte Gewerbe des Wertpapiervermittlers – mit besonderer Ausbildung - ersetzt. Aber wir lehnen **vehement die geplante Streichung** des Paragraphen **138 Absatz 4 der GewO** ab. Das ist jener Paragraph, der es uns Agenten ermöglicht auch Finanzprodukte zu vermitteln.
Unser Eindruck: Wir Agenten, aber auch die Makler, sollen ein gehöriges Opfer bringen, obwohl unsere Berufsgruppen schuldlos an der Finanzkrise und diversen Skandalen sind.

Leider soll den Versicherungsvermittlern diese Tätigkeit komplett verboten werden. Auch wenn sie die gleiche Ausbildung und Kompetenz haben sollten, wie der neue Wertpapiervermittler. Diese Einschränkung unseres Gewerbeumfanges erachten wir für verfassungsrechtlich bedenklich.
Und noch eine klare Ungleichbehandlung müssen wir feststellen: Zwar sollen den Agenten und Maklern ihre Berechtigung bei Finanzprodukten genommen werden.
Nicht jedoch den Vermögensberatern und Wertpapiervermittlern Ihre Berechtigungen bei den Versicherungsprodukten. **Eine verpasste Chance auf klare Kompetenz-Trennung.**

Um zu verhindern, dass so eine verfassungsrechtlich bedenkliche Bestimmung Gesetz wird und jahrelang bekämpft werden muss, hat unser Bundesgremium die Rechtspolitische Abteilung der WKO um ein Eingreifen ersucht, da Briefe an Wirtschaftsminister Mitterlehner bis dato kein Umdenken ergaben.

Unterstützungs-Aufruf:

Treten wir gemeinsam auf!

Gegen Provisionsverzichtsklauseln und sonstige unfaire Rahmenbedingungen! Gemeinsam sind wir stärker!

Zeigen Sie dem Gesetzgeber, Ministerien und sonstigen Entscheidungsträgern, dass die Forderungen Ihrer Interessensvertretungen nach fairen und gerechten gesetzlichen Regelungen (HVertrG, GewO, Vollmacht) für unseren Berufsstand sehr wichtig sind. Und von einer großen Zahl von Agentinnen und Agenten unterstützt wird. Gemeinsam können wir Agenten die Herausforderungen besser lösen, als jeder Einzelne.
Bitte nehmen Sie sich eine Minute Zeit und tragen Sie sich auf **www.ivva.at in unsere Unterstützer-Liste ein**! Danke.

IVVA Campus Herbst 2011

11.10. Wien: Handelsvertretergesetz und Gewerbe(un)ordnung
Was Sie bei Vertragsgestaltungen mit Versicherern beachten sollten.
Lernbegleitung: Peter Salek, Bundesobmann der Versicherungsagenten

25.10. Wien: Schaden ist der Humus der Produktion
Wie Sie aus Schaden mehr Geschäft und tiefere Kundenbindung machen können.
Lernbegleitung: KR Kurt Dolezal

27.10. St. Pölten: Konflikte: Bedrohung oder Umsatzbringer Teil 2.
Wie Sie erfolgreich Konflikte mit Kunden, Versicherern oder anderen lösen können.
Lernbegleitung: Rieger Susanne, akad.Coach

9.11. Wien: Kapitalbildende Rentenversicherung; Das Gelbe vom Ei?
Wie sich Rentenlücken entdecken und auch finanzieren lassen.
Lernbegleitung: Peter Rosenbichler, Dir. Mag.

Kosten:
Seminare: 99.- für IVVA-Mitglieder, 139.- für Jedermann
Im Dialog-Gespräche: kostenlos für Mitglieder, ab 15.- für Jedermann
Maximal 10 - 12 Teilnehmer

Anmeldungen unter www.ivva.at – rechts oben „IVVA Campus".

PS: Noch ein Tipp:
Nutzen Sie auch die Möglichkeit mit ausgewählten Persönlichkeiten in Dialog zu treten.
4 Vorstände von Versicherern stellen sich im Herbst der Diskussion.

Für IVVA-Mitglieder kostenlos!
Mehr dazu auf www.ivva.at – rechts oben unter „IVVA im Dialog".