

Die Versicherungs Agentur

www.ivva.at

Interessenverband der österreichischen Versicherungsagenten

Nebengewerbe – Nebenrecht – eingeschränktes Gewerbe – wer kennt sich da noch aus?

Seiten 4/5

Fachgruppen-
tagung 2007

Faire und partner-
schaftliche
Agenturverträge –
selten anzu-
treffen...

EU fordert
Offenlegung
von Provisionen

Franz Meingast,
Vorstand der
Generali
Versicherung AG



Editorial



KommR Peter Salek

Werte Kolleginnen, werte Kollegen,

Ein spannendes und arbeitsreiches Jahr 2007 ist beinahe wieder vorbei.

Neben den Wünschen für ein friedliches Weihnachtsfest und ein wirtschaftlich erfolgreiches Jahr 2008, möchte ich Ihnen, werte Leser, für Ihre Unterstützung im laufenden Jahr bedanken und einen kurzen Rückblick geben.

Wir Versicherungsagenten haben im heurigen Jahr, durch Gründung des IVVA, dem Interessensverband der VA, unsere Interessenvertretung nach dem Vorbild des Versicherungsverbandes verstärkt. Genauso wie der Versicherungsverband dies seit Jahrzehnten tut, werden auch wir unsere Interessen nicht nur innerhalb der Wirtschaftskammer, sondern parallel dazu, auch außerhalb Lobbying in unserem Sinne bei Gesetzgeber, Behörden, Medien, etc. betreiben.

Dabei wollen wir jedoch wirtschaftlich ungebunden bleiben. Daher unsere Bitte: Unterstützen Sie den IVVA, Ihren Interessensverband, durch Ihre Unterstützungserklärung auf unserer homepage (www.ivva.at) mit einem Jahresbeitrag von 15 Euro.

Inhaltlich sehr beschäftigt hat uns die leidige Thematik des Nebengewerbes, die durch die halbherzige Umsetzung der Richtlinie in die GewO Nachteile für unseren Berufsstand erbracht hat.

Auch die Diskussion um die Offenlegung der Provisionen bzw. Honorarlegung der Makler wird in dieser Ausgabe kurz behandelt.

Auch der zweite Schritt im Handelsvertretergesetz muss geschaffen werden, um ein zeitgemäßes Gesetz für uns Agenten, analog zu den kollektivvertraglichen Regelungen der Versicherungs-Außendienstmitarbeiter, zu erreichen.

Sie sehen also, werte Kolleginnen und Kollegen, es ist noch sehr viel zu tun, um unseren Berufsstand abzusichern und faire Rahmenbedingungen für unsere Mitglieder zu erreichen.

Unterstützen Sie uns bei diesem Anliegen, indem Sie den IVVA unterstützen!

*Mit diesem Wunsch ans Christkind möchte ich Ihnen und Ihren Familien eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Rutsch ins neue Jahr wünschen,
Alles Gute, Ihr Peter Salek*

Inhalt

Insider

Nebengewerbe – Nebenrecht – eingeschränktes Gewerbe – wer kennt sich da noch aus? 4

Faire und partnerschaftliche Agenturverträge – selten anzutreffen... 5

Versicherungswirtschaft

EU fordert Offenlegung von Provisionen 6

Novelle im Handelsvertretergesetz – der zweite Schritt ... 6

Mitbewerb/Recht & Gesetz

Die Zukunft des Versicherungsmaklers? 7

Gewerberechtsnovelle – endlich? 7

Interview

Franz Meingast, Vorstand der Generali Versicherung AG 8

Praxishandbuch WAG & MiFID 2007

Die Umsetzung der EU-Richtlinie in österreichisches Recht!

Das neue Berufsrecht für Finanz- und Wertpapierdienstleistung. Autoren: Neumayer/Samhaber/Bohrn/Leustek/Margetich

Ein Buch für Praktiker - ca. 350 Seiten, mit großem Stichwortverzeichnis, Mustern, Checklisten und Beispielen. Erschienen Ende Oktober 2007; Für VA noch 2 Wochen zum Subskriptionspreis von 75,- (anstelle 95,-, inkl. Ust, exkl. Versand) Bestellungen an wagner@finanzverlag.at oder FAX: 01/786 84 79



Die Beitrittserklärung finden Sie auf unserer Homepage

www.ivva.at

Mit Ihrem Beitrag helfen Sie mit, die Unabhängigkeit des Verbandes zu sichern!

Neues Jahr, neuer Beitrag!

Liebe Mitglieder des IVVA,

wir danken Ihnen für Ihre Unterstützung im letzten Jahr und ersuchen Sie um Überweisung des Beitrages für 2008. Die Kontonummer entnehmen Sie bitte Ihrer Mitgliedschaftsbestätigung oder unserer Homepage (www.ivva.at) unter Kontakt. Danke für Ihr Vertrauen!

ACHTUNG: Aus Kostengründen versenden wir keine Erlagscheine.

IMPRESSUM ImpressumHerausgeber: IVVA, Interessensverband der österreichischen Versicherungsagenten, Bahnhofplatz 3, 2340 Mödling Chefredaktion: Günter Wagner Designkonzept, Layout, Grafik: Atelier Hrabe, 01/407 36 20Druck: Klampferdruck

Das/Der Gute ist so nah –

Die Stellung des **Versicherungsagenten** im Versicherungsmarkt – **Faire und partnerschaftliche Agenturverträge**

Der Versicherungsagent ist das Bindeglied zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungskunden. Speziell der selbständig gewerblich tätige Agent weiß, dass nur ein gut beratener, zufriedener Kunde langfristig seine eigene wirtschaftliche Existenz garantiert. Für das vertretene Versicherungsunternehmen bedeuten solche Kunden und Vertriebspartner einen treuen Kundenstock und die Verbreitung seiner umfangreichen Palette an Schutz- und Vorsorgeprodukten im Markt. Ein Vorteil, dessen sich jeder Versicherer wieder bewusst werden muss.

Aber nicht jedes Haus kann sich dieser Vertriebsschiene bedienen. Es erfordert eine gewisse Produktvielfalt, um den Agenten eine wirtschaftliche Basis bieten zu können. Einen Ausweg bietet hier der Mehrfachagent, da er bereit ist für mehrere Häuser tätig zu werden.

Nach dem Motto „Das/Der Gute ist so nah“ sollten sich die Versicherungen wieder der Vorteile bewusst werden, die sich bieten, wenn man mit Agenten arbeitet. Aber: Es bedarf deutlicher vertraglicher Regelungen und Abgrenzungen, speziell wenn es sich um konkurrenzierende Versicherer handelt.

Daher unser Weckruf an die Vertriebsvorstände! Frei nach Schiller „Geben Sie Freiheit, sire!“

Schaffen Sie klare Verhältnisse. Die Zeit der Fremdbestimmung des Berufstandes Versicherungsagenten ist vorbei. Lassen sie zeitgemäße Gesetze und Agenturverträge zu und blockieren sie nicht länger die Vorschläge einer ausgewogenen Gesetzesnovelle im HVertrG.

Sichern sie, gemeinsam mit unserer Standesvertretung, den für alle Beteiligten vorteilhaften Vertriebsweg des Agenten. Natürlich verstehen wir, dass nicht nur der Agent sondern auch Makler ihren Häusern Versicherungsverträge vermitteln. Besondere Vorsicht ist aber geboten, wenn durch Makler eine gewisse Markt- oder gar Hausmacht entsteht, die durch hohe Maklerprovisionen, nicht nur die EU-Kommission zu Untersuchungen veran-

lasst, sondern auch die Produkte für die Risikogemeinschaft (und das sind unser aller Kunden) teurer macht. Solche Praktiken zum Nachteil unserer Kunden müssen verhindert werden!

Info | Info | Info | Info |

„Die Versicherungsagentur“ noch schneller und aktueller für Sie!

Liebe Kolleginnen und Kollegen, um Sie in unserer schnelllebigen Zeit noch aktueller informieren zu können, erscheint „Die Versicherungsagentur“ ab Jänner in Form eines digitalen Newsletter – anlassbezogen zwischen den Erscheinungstermin der Zeitung.

Um Ihre rege Mitarbeit wird gebeten: (Hintergrund-)Infos über Branchengeschehen – ob positiv oder negativ – können für alle von Interesse sein und unsere Aufmerksamkeit auf neue Probleme, aber auch positive Entwicklungen lenken. Der Newsletter bekommt Leben durch Ihre Beiträge!

Um das Telekommunikationsgesetz einhalten zu können und das Verbot von unangeforderten e-mails nicht zu verletzen, ersuchen wir Sie hiermit, bei Interesse, uns Ihre e-mail-Adresse bekannt zu geben – Sie erhalten dann regelmäßig unsere Informationen topaktuell zugesandt. Bitte senden Sie ein Mail mit dem Betreff „Ja zu Newsletter“ sowie der Angabe Ihres Namens und Adresse an den IVVA unter: office@ivva.at Danke für Ihr Vertrauen in unsere Arbeit.

Fachgruppentagung 2007

Ein voller Erfolg war die diesjährige Fachgruppentagung der steirischen Versicherungsagenten am 16. November 2007 im Schloss Seggau mit 112 Teilnehmern.



v.l.n.r Obmann Hödl, Günther Panhölzl, BO KoR Peter Salek

Karlheinz Hödl, Obmann der steirischen Versicherungsagenten, erweiterte seinen Bericht und referierte über die Zukunftsvisionen der Versicherungsagenten. Die Themen Grundumlage und Befähigungsprüfung wurden ebenso ausführlich behandelt.

KoR Peter Salek, Bundesobmann der Versicherungsagenten, infor-

mierte in seinem Referat ausführlich über die Protokollführung, die Betreuungs- und Folgeprovisionen und das Nebengewerbe der Versicherungsagenten sowie den IVVA, den Interessensverband der österreichischen Versicherungsagenten. Das Landesgremium konnte als Gastreferenten den seit über 10 Jahren erfolgreichen Referenten, Trainer & Autor, Herrn Günther Panhölzl, gewinnen, der die Tagungsteilnehmer mit dem Spezial-Vortrag „Fit für die Zukunft – Die 7 emotionalen Energiequellen des Erfolges“ begeisterte.

Im Anschluss an die Fachgruppentagung lud das Landesgremium zum abendlichen Ausklang zu „Steirischer Jaus'n“ und zu einer Kellerführung mit Weinverkostung im über 300 Jahre alten Weinkeller des Schlosses Seggau ein.

Nebengewerbe – Nebenrecht – eingeschränktes Gewerbe – wer kennt sich da noch aus?

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass die Versicherungsvermittlungs-Richtlinie (VVRL) den Konsumenten mehr Rechtssicherheit aber auch den Versicherungsagenten und -makler die Dienstleistungsfreiheit bringen wollte.

Aber diese Freiheit kann wohl nicht soweit gehen, dass etwa ein KFZ-Händler JEDE Unfall- und Rechtsschutz- oder sogar eine Lebens- oder Kreditrestschuldversicherung vermitteln kann? Und dies eventuell ohne eine entsprechende Ausbildung und vor allem ohne eine uneingeschränkte Haftung eines Versicherers? Wir Versicherungsagenten haben diesbezüglich strenge Auflagen zu erfüllen und fordern dies auch von im Nebengewerbe Tätigen. Unsere Anliegen dienen dem Schutz unserer Kunden. Daher erwarten wir vom BMWA eine Richtlinienkonforme Lösung in der GewO!

Was passierte jedoch in Österreich?

Wie immer entstehen Probleme im Detail. Durch die Umsetzung in nationales Recht werden oft alte Gewohnheiten und Gepflogenheiten beibehalten, die aber letztlich nicht den Anforderungen der Richtlinie entsprechen. Mangels Solidarität der beteiligten Berufsgruppen, dürfen namhafte Professoren Ihre Einschätzung der unklaren Situation mittels Gutachten und Studien für gutes Geld dozieren. Und weil jeder Auftraggeber seine Position als die einzig Richtige darstellen möchte, wird jeweils eine weitere Professoren-Meinung - wieder für teures Geld - angefordert.

Wir Versicherungsagenten sind überzeugt, dass auch ohne Fremdhilfe ein konsensfähiger Vorschlag zustande kommen kann. Leider wurde der erarbeitete Gesetzesvorschlag des Bundesgremiums nicht (mehr) berücksichtigt, jedoch hat Dr. Mitterlehner, Vorsitzender des parla-

verboten wurde. Stattdessen wurde ein neuer Begriff geschaffen, nämlich das „Nebengewerbe“. Darunter verstehen wir dem Gesetz nach ein Vollgewerbe, das in eingeschränkter Form mit den erforderlichen fachlichen Kenntnissen und Fertigkeiten ausgeübt werden darf. Leider wurde diese Einschränkung nicht auf die im VAG angeführten Versicherungszweige (Sparten) abgestimmt, sondern im Sinne der alten Regelung umgesetzt, also wie das Nebenrecht, das man in Ergänzung zur Haupttätigkeit, nur in geringem Umfang, ausübt. Diese Wiedereinführung des Nebenrechtes stützte sich bisher nur auf Erlässe, seit Dezember sind sie jedoch auch in der GewO gesetzlich festgeschrieben worden.

Leider erlaubt auch die neue Regelung wieder eine Vielfalt an Interpretationen, die die Rechtssicherheit für Vermittler und Konsumenten nicht verbessert. Auch ist anzumerken, dass eine korrekte Umsetzung nach Art.4 Abs.1, 2. Absatz der RL nicht vollzogen worden ist.

Die RL gibt in diesem Punkt vor, dass für ALLE Vermittler festgelegte angemessene Kenntnisse und Fertigkeiten erforderlich sind. Es besteht jedoch die Möglichkeit (Kann-Bestimmung) bei Vermittlung von eingeschränkten Produkten (Versicherungszweigen oder Sparten) die Kenntnisse anzupassen. Insbesondere dann, wenn die Vermittlung nicht die Haupttätigkeit ist. Zwingend jedoch ist, die uneingeschränkte Haftung eines Vermittlers im Vollgewerbe (in Österreich nicht gesetzlich vorgesehen) oder eines Versicherungsunternehmens.

mentarischen Wirtschaftsausschusses, diese als „konstruktiv und in der Sache weiterführend“ eingestuft und seine Unterstützung zugesagt, sie bei der nächsten Novelle, die bald kommen wird, einzubringen und umzusetzen.

Worum geht es?

In Österreich durfte die Vermittlung von Versicherungsprodukten als sonstige Rechte gemäß §32 GewO (=Nebenrecht) ausgeübt werden. Dies war eine formlose, aber eingeschränkte Möglichkeit, die mit der Umsetzung der RL (15.1.2005)



Der Vorschlag:

Die Vollgewerbe Versicherungsagent und -makler dürfen auch in eingeschränkter Form geführt werden. Eine Berufshaftpflichtversicherung ist ausreichend. Die Einschränkung muss auf die jeweiligen Versicherungszweige abgestimmt werden und im Vermittlerregister angeführt werden. Als fachliche Kenntnisse sind grundsätzlich allgemeine versicherungsspezifische Grundkenntnisse und die jeweiligen Versicherungszweige (VAG) nachzuweisen. Diese Kenntnisse sind über eine Befähigungsprüfung der Meisterprüfungsstellen der Wirtschaftskammern nachzuweisen. Die Anwendung des Art.4 (1) 3. Unterabsatz bzw. § 137b (3) GewO ist für Vollgewerbe auch in eingeschränkter Form strikt abzulehnen.

Beim Nebengewerbe (NG) dürfen nur Produkte in Ergänzung zum Hauptgewerbe (§ 137 Abs. 2a GewO) vermittelt werden. Das Nebengewerbe darf nur von Versicherungsagenten mit der uneingeschränkten Haftung ihrer Versicherer betrieben werden. Das NG fordert auch eine weitere Unterteilung der Versicherungszweige (VZ1 Unfall eingeschränkt auf Kfz-Insassenufall). Ein Maklergewerbe in dieser Form ist nicht gestattet. Für das NG kann auch Art.4 (1) 3 Unterabsatz der RL bzw. § 137b (3) GewO über Verordnung nach §18 GewO zur Anwendung kommen.

Handlungsbedarf der Gewerbebehörden:

Bei einer entsprechenden Umsetzung unserer Vorschläge durch den Gesetzgeber sind auch die Altlasten zu beseitigen. Die Gewerbebehörden haben folgende Korrekturen vorzunehmen. Beim eingetragenen Nebengewerbe ist die Form „Versicherungsmakler“ in „Versicherungsagent“ umzuwandeln und die uneingeschränkte Haftungsübernahme des/der Versicherer einzuholen. Wird eine Überleitung in „Versicherungsagent“ vom Vermittler nicht gewünscht, ist die Eintragung zu löschen oder nach Erbringung des Nachweises der erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten als Vollgewerbe in eingeschränkter Form zu registrieren.

Resumee:

Sollte dieser vorgeschlagene Änderungsantrag ins Gesetz einfließen, werden für alle Beteiligten gesetzeskonforme Lösungen geschaffen.

Faire und partnerschaftliche Agenturverträge – selten anzutreffen...

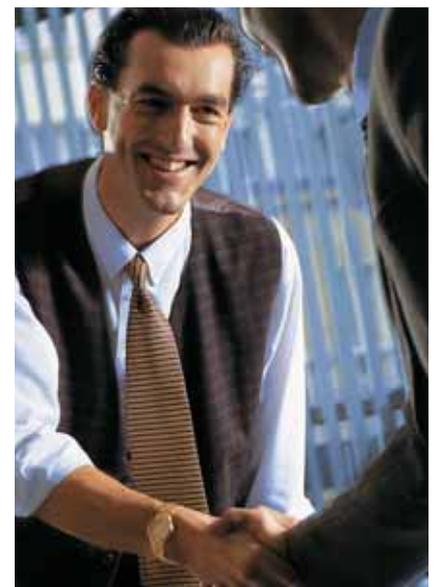
Bei unseren Partnern, den Versicherungsunternehmen, wird leider immer noch die Macht des Stärkeren praktiziert. Kaum eines der großen Häuser hat Agenturverträge die klare Verhältnisse bei den Provisionen schaffen. Viel zu gerne werden Provisionen, die für die Vermittlung von Versicherungsprodukten bezahlt werden, nicht als solche benannt. Nämlich: Vermittlungsprovision! Sie wird über die gesamte Laufzeit eines aufrechten Vertrages bezahlt, wobei „Laufzeit“ auch eine automatische Verlängerung beinhaltet.

Dass diese Vermittlungsprovision in unterschiedlichen Formen ausbezahlt werden kann, ist vertraglich festzuhalten. Grundsätzlich aber sollte man klarstellen, dass Bezeichnungen wie Betreuungs- oder Bestandsprovisionen ein Teil der Vermittlungsprovision sind und im Agenturvertrag in seiner Höhe auch bezeichnet werden müssen. Diese gerne verwendeten Bezeichnungen haben in der gelebten Praxis nur den Zweck, die Weiterzahlung der Vermittlungsprovision nach Beendigung des Agenturverhältnisses zu reduzieren.

Faire Verträge sollten jedoch diesbezüglich klare Formulierungen enthalten. Wenn weitere Aufgaben (z.B. Polizzierung, Schadensbearbeitung) dem Agenten übertragen werden, so sind diese unmissverständlich im Agenturvertrag anzuführen und gesondert zu verprovisionieren. Eine Unsitte sind auch Bestimmungen die dem Agenten nur dann eine bestimmte Provisionshöhe in Aussicht stellen, wenn ein gewisser Anteil pro Jahr an Neugeschäft vermittelt wird. Das kann aber weder im Interesse des Agentens, noch der Versicherungswirtschaft gelegen sein, weil es sich bei einer steigenden Zahl an Kundenverträgen negativ auf die Betreuung auszuwirken beginnt. Höchst bedenklich ist jedoch eine Provisionsrückverrechnung, auch außerhalb der Stornohaftungszeit, sollte ein Vertrag

durch Storno oder normaler Abläufe aus dem Bestand fallen.

Selbstverständlich muss das Handelsvertretergesetz (HVertrG) auf jeden Agenturvertrag angewendet werden. Jeder



Agent hat Anspruch auf einen schriftlichen Agenturvertrag Anspruch. Der konkrete Inhalt eines Vertrages kann grundsätzlich verhandelt werden. Das bedeutet, dass so genannte Verzichtsklauseln für Provisionen nach Beendigung des Agenturvertrages nicht akzeptiert werden müssen. Der Hinweis, der Agent hat ja einen Anspruch auf einen Ausgleichsanspruch, sollte nicht dazu führen die Verzichtsklausel zu unterschreiben. Ihre Interessenvertretungen beraten sie gerne in dieser Angelegenheit. Bedenken sie bitte: Sobald Sie unterschrieben haben, ist die Chance bei einem Nachverhandeln erfolgreich zu sein, sehr gering.

Geschätzte Agenten, bitte informieren sie den IVVA über Verträge die diesen Ansprüchen nicht gerecht werden. Wir freuen uns aber auch über Hinweise, welche Häuser faire und partnerschaftliche Verträge ihren Agenten anbieten.

EU fordert Offenlegung von Provisionen

Seitens der EU-Kommission und weiterer Expertenkommissionen steht uns eine Offenlegung der Provisionen ins Haus. Nach den vorliegenden Untersuchungen ist einer der wesentlichen Gründe für die Umsetzung der drohenden Maßnahmen, dass die Versicherungen - bei einer gewissen Marktmacht der Makler - ihren Wettbewerb über die Provisionen führen. Das Problem solcher Provisionspraktiken, schreibt die Neue Züricher Zeitung, besteht darin, dass Provisionen aus dritter Hand Interessenskonflikte auslösen. Es werden oft Produkte vermittelt, die nicht für den Kunden das Beste sind, sondern dem Vermittler den höchsten Verdienst bringen. Corporate-Governance-Experten stellen fest, dass die Sorgfalts- und Treuepflicht gegenüber den Kunden gefährdet ist, wenn Vermittler von dritter Seite bezahlt werden.

Für uns Versicherungsagenten steht außer Frage, dass wir von unseren Auftraggebern für unsere Vermittlungsleistungen Provision erhalten. Wenn sich die Mak-

ler weiterhin als „unabhängig“ bezeichnen wollen, ist auf eine Honorarvereinbarung mit seinem Auftraggeber (Kunden) umzustellen. Es sei denn, die Mak-



ler sehen sich selbst der Realität entsprechend als „ungebundene“ Vertriebs-schiene, die auch in einer wirtschaftlichen Abhängigkeit zum Versicherer steht. Dieser Umstand ist dem Kunden entspre-

chend mitzuteilen. Aussagen wie: „Der Makler ist ausschließlich dem Kunden verantwortlich“, erwecken eine falsche Erwartungshaltung beim Kunden und sind daher, auch von der Versicherungswirtschaft, abzulehnen.

Unseren Kunden muss bewusst sein, dass unsere Arbeit und Dienstleistung bezahlt werden muss. Wird dieses Bewusstsein erzeugt, stellen Provision oder ein Hono-

rar als Einkommen des Vermittlers kein Problem dar. Die bisher praktizierte Geheimhaltung, v.a. im Vergleich zu den Banken, hat die derzeitige negative Entwicklung eher gefördert.

Novelle im Handelvertretergesetz – der zweite Schritt ...

Unserer Interessenvertretung ist mit der Einbindung ins HVertrG am 1.7.2006 ein erster Schritt zu mehr Rechtssicherheit für den Versicherungsagenten gelungen. Wer nur ein wenig Einblick in die Problematik dieser Umsetzung und den vorher jahrzehntelang herrschenden Zustand hat, kann dem Bundesobmann Peter Salek nur gratulieren. Aber er hat - selbst im freudigen Zustand des Erfolges - immer betont, dass es sich hierbei nur um einen ersten Schritt auf dem Weg zu einem zeitgemäßen Grundgesetz für die Versicherungsagenten handeln könne.

Diese Einschätzung wurde neuerlich in einem Gespräch mit Herrn Obmann Salek bestätigt. Das Bundesgremium hat alle erforderlichen Maßnahmen für einen zweiten Schritt in die Wege geleitet. Unser Partner, die Versicherungswirtschaft, wurde zur Verhandlung auf Kammer Ebene gebeten. Im Dezember gibt es hierzu erste

Gespräche auf Einladung der Rechtspolitischen Abteilung in der WKO.

Wir stellen die Frage, was soll denn erreicht werden?

Sichergestellt werden muss, dass für unsere Vermittlungstätigkeit Provision bezahlt werden muss. Und zwar derart, dass diese Provision über die gesamte Laufzeit des vermittelten Vertrages bezahlt wird, entweder als Einmalbetrag, gleich hohe Vermittlungsprovision oder höhere Erst- und kleinere Folgeprovisionen. Diese Provision muss dem Agenten auch nach Beendigung des Agenturvertrages ausbezahlt werden. Ein erster Ansatz wurde mit § 26 HVertrG bereits eingeleitet, jedoch ist es erforderlich diesen Paragraphen zu modifizieren und im Gesetz als zwingend und rückwirkend und damit auf alle bestehenden Agenturverhältnisse anwendbar zu gestalten.

Wird die Versicherungswirtschaft diesen Vorschlag annehmen?

Warum nicht? Für die Versicherungen ist diese Regelung keinesfalls fremd. Der angestellte Außendienst hat eine ähnliche Regelung bereits seit Jahren im Kollektivvertrag verankert. Es ist einfach nur gerecht und in Zeiten, in denen immer mehr Angestellte in die „Neue Selbständigkeit“ gedrängt werden, auch zeitgemäß, dass die Gesetzgebung einem nun selbständigen Unternehmer diese gleichen Grundrechte zusichert.

Obmann Salek fühlt sich immer wieder an Sisyphos erinnert und ist sich bewusst, vor keiner leichten Aufgabe zu stehen. Aber: „Ich bin zuversichtlich, dass wir sowohl das Bundesministerium für Justiz als auch den Justizausschuss im Parlament von der Notwendigkeit unsere Forderung überzeugen können“.



KommR Peter Salek

Die Zukunft des Versicherungsmaklers?

Wenn man das Buch „Die Zukunft des Versicherungsmaklers“ aufmerksam liest, kann man sich nicht des Eindrucks erwehren, dass der Beitrag von Bundesobmann Riedlsperger eher seinem persönlichen Wunschdenken als den Bedürfnissen der Maklerschaft, die er doch vertreten soll, entspringt.



Er stellt klar fest, dass der Interessensausgleich, eine der tragenden Säulen der WKO-Organisation, sich für ihn als negativ darstellt. Er begrüßt entsprechende Tendenzen, standespolitische Forderungen außerhalb der Kammervertretung direkt mit Verwaltungsorganen und Gesetzgeber zu verhandeln. Er sieht auch Tendenzen nach Abschaffung der „Zwangsmitgliedschaft“ und träumt von einer eigenen Kammer für Versicherungsmakler.

Laut R tun sich die Makler schwer sich von Agenten zu unterscheiden.

Auch die von ihm behauptete Marktposition mit 95%-Anteil bei Industrie, 65% bei KMU's und 25% im Konsumentensektor habe noch immer nicht dazu geführt, vom Kunden als besondere Berufsgruppe erkannt zu werden.

Schuld sei der Gesetzgeber, der den Makler unter den allgemeinen EU-Begriff „Versicherungsvermittler“ eingeordnet hat. R spricht von einer eindeutigen Zuordnung in die Interessensphäre des Kunden laut Gesetz. Jedoch liest man im § 27 MaklerG von einer Doppeltätigkeit und im § 29 von der Interessenswahrung des Versicherers, was im krassen Gegensatz dazu steht...

Da zeigt sich, dass die Makler tatsächlich keine Unterscheidungsmerkmale zum Agenten haben. Nicht nur ihre gesetzliche Doppeltätigkeit sondern hauptsächlich der Umstand, dass sie - wie auch alle anderen Vermittler - ihre Provisionen vom Versicherer bekommen und nicht

vom Kunden, (ihrem Auftraggeber), führt dazu, dass der Markt keinen Unterschied zwischen Makler und Agenten erkennen kann. Und daran wird die teure, geplante PR- und Werbekampagne nichts ändern (können).

R. beklagt, dass seit der Umsetzung der VVRL für die Makler die gleichen Bedingungen gelten, wie für alle anderen Vermittler auch: Er meint damit, dass die Makler nun auch den Informations-, Dokumentations- und Schadensersatzpflichten unterliegen, was auch schuld am schweren Stand der Makler sein soll. Für den Agenten sind diese Aufgaben seit der Umsetzung der VVRL zwingend NEU, jedoch für die Kunden der Agenten eine Verbesserung der Rechtssicherheit. Ein Vorteil für alle Beteiligten!

Wie aber kann sich der Makler tatsächlich vom Agenten unterscheiden?

Hierfür wären klare Verhältnisse nötig, wie dies auch beim Agenten der Fall ist, der vom Versicherer bezahlt wird. Nur mit präzisen gesetzlicher und privatrechtlicher Positionierung können Makler glaubwürdig ihre Unabhängigkeit praktizieren. Keine Provisionen vom Versicherer. Der Makler handelt im Auftrag seiner Kunden die ihm auch seine Leistung bezahlen. Die notwendige Klarstellung muss im § 27 und §30 Maklergesetz vollzogen werden.

Neidlos muss man anerkennen, dass es R geschafft hat sich mit der Schlichtungsstelle - bis dato nur für Makler - ein Denkmal zu setzen. Kann das ein Schachzug einiger Versicherer sein, die Maklerschaft an ihre Häuser zu binden? Denn diese Einrichtung muss ja schließlich auch bezahlt werden. Wir wollen nur hoffen, dass die Schlichtungsstelle im Versicherungsverband auch weiterhin bestehen bleibt, um auch für Kunden der Versicherungsagenten im Fall des Falles da zu sein.

Wird fortgesetzt!

Recht

Gewerbe-rechts-novelle – endlich?



Dr. Wolfgang Punz

Der Gesetzgeber hat sich nun entschlossen, das leidige Problem des Nebengewerbes zu lösen. Bisher konnte ja im Rahmen des Nebengewerbes, insbesondere in der Auslegung der Behörden ziemlich viel getan werden. Autohändler und Vermögensberater vermitteln im Nebengewerbe div. Versicherungen ohne klare gesetzliche Regelungen.

Bisher hieß es, ein Nebengewerbe könne eine Nebentätigkeit sein „zur Ergänzung im Rahmen einer Hauptberufstätigkeit aufgrund eines anderen Gesetzes“. Völlig unklar war, was dies bedeutete.

Nunmehr wird dieses auch in der GewO genau definiert als ein enger Zweckzusammenhang mit dem Hauptinhalt des jeweiligen Geschäftsfalles, ein zwingender und wirtschaftlich sinnvoller enger Zweckzusammenhang zwischen den vermittelten Versicherungsverträgen und dem Haupttätigkeitsinhalts des Gewerbetreibenden und im Umfang aus dem Versicherungsfall (Vermittlung) einen Anteil von 20 % des Umsatzerlöses aus dem Hauptgeschäftsfall nicht überschreitend.

Zwei Problemkreise bleiben: Das Nebengewerbe kann nur noch bis spätestens 31.12.2008 neu begründet werden. Dies ist problematisch – eine Unzahl von Gewerbetreibenden könnte hier noch (wohl sehr zweifelhaft) Berechtigungen anmelden. Zudem bleibt, dass noch immer Artikel 4 der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie der EU nicht umgesetzt ist. In einem solchen Falle (wenn der Vermittler nicht hauptberufstätig als Vermittler tätig ist) müsste das Versicherungsunternehmen die uneingeschränkte Haftung für dessen Handeln übernehmen!

Reformbedarf bleibt also bestehen. Trotzdem ein (Teil) Erfolg für den Berufsstand der Versicherungsvermittler!

*Dr. Wolfgang Punz, Rechtsanwalt
www.alix-frank.co.at
w.punz@alix-frank.co.at*



Fotos: stevehaller.com.

Franz Meingast

Franz Meingast, Vorstand der Generali Versicherung AG.

Der Verkauf ist die Visitenkarte eines Unternehmens, und niemand ist näher am Kunden als unsere Vertriebspartner. Die Generali folgt dieser Philosophie und hat sich immer sehr intensiv um die Servicierung und den Ausbau des Agenturwesens bemüht. Mehr als 220 Agenturen verfügen über eine komplette Produktpalette und haben mit der Generali Bank einen attraktiven Partner für Finanzdienstleistungen. Alles aus einer Hand, aber die Generali möchte ihren Partnern einfach mehr bieten. So wurde eine an den Bedürfnissen unserer Partner orientierte Agenturvereinbarung geschaffen, die eine langfristige Zusammenarbeit (Servicekomponenten, ausgezeichnete Verdienstmöglichkeiten, unternehmerische Beratung für Einsteiger, Nachprovisionregelungen, uvm.) sicherstellen soll. Darüber hinaus verfügt die Generali über eine höchst flexible sowie tagfertige EDV-Lösung, auf die unsere Partner zugreifen können. Die Generali versucht ein Höchstmaß an Service in allen unternehmerischen Bereichen zu schaffen. Dabei steht der Partner im Mittelpunkt unserer Überlegungen. Intensive und individuelle Betreuung eines selbstständigen Unternehmers garantiert unseren gemeinsamen Erfolg. Diesem Motto folgt die Generali.

Ein großer Vorteil ist die regionale Struktur der Generali, sodass die Kompetenzen direkt vor Ort angesiedelt sind. Das

bedeutet, dass Agenturen durch Mitarbeiter in den Regionen serviert werden. Der persönliche Kontakt ist den Agenturbetreuern der Generali besonders wichtig, weil der Gedankenaustausch zu einer weiteren Optimierung der Zusammenarbeit beiträgt.

Gerade zum 175-Jahr Jubiläum hat Standard & Poor's als Zeichen für die Sicherheit und Stärke des Löwen der Generali das Rating "AA/Stable" verliehen, das

beste Rating auf dem österreichischen Versicherungsmarkt. Der besondere Dank für diese Auszeichnung gilt auch unseren Vertriebspartnern, die für ein solides und stabiles Unternehmen besonders wichtig sind.

Haben Sie Interesse mehr über die Möglichkeiten der Generali Versicherung und Generali Bank zu erfahren, wenden Sie sich bitte an Herrn Thomas Sprung, Tel.Nr. 01/53401-DW 1171

Unter den Flügeln des Löwen.

