

Die Versicherungs

Agentur

Nummer 2, 2008

www.ivva.at

Interessenverband der österreichischen Versicherungsagenten



**Unsere Sorge um den
selbständigen Vermittler
... oder:
Wer gewinnt durch
Zwietracht sähen?**

Konsumentenschützer gewinnen gegen Lebensversicherer.

Verhindert politischer Einfluss der Versicherungswirtschaft gesetzliche existenzielle Absicherung für selbständige Versicherungsagenten?

Versicherungen suchen 3000 Berater – Cui bono, also wem nützt das?

Haftung eines Maklers nicht nur gegenüber dem Versicherungsnehmer

Editorial



KommR Peter Salek

Werte Kolleginnen, werte Kollegen,

JA, es ist schön Versicherungsagent zu sein. Wir treffen interessante Personen. Haben gute Verdienstmöglichkeiten und ein gutes Gefühl, wenn

wir uns das Vertrauen unserer Kunden verdienen. **Unser Berufsstand hat Zukunft, steht aber vor Herausforderungen!**

Nur wenige wissen, dass es unseren Berufsstand schon seit 1839 gibt. Traditionell eher nebenberuflich tätig, gibt es nun einen starken Trend zum Hauptberuf als Agent!

Das hat gute Gründe:

Die Anforderungen an Versicherungsvermittler werden immer höher: Die Produkte immer komplexer, die gesetzlichen Vorschriften immer schwerer zu erfüllen.

Weiters gibt es Umbrüche in unserer Gesellschaft. Ältere Mitarbeiter müssen sich oft von ihrem Dienstgeber trennen und wollen ihre Erfahrung nicht ungenützt lassen. Daher starten viele EX-Angestellte als Versicherungsagenten neu durch! Diese neuen Selbstständigen beanspruchen zu Recht - wie alle anderen auch - soziale Absicherung und branchenspezifische Grundrechte. Damit muss sie der Gesetzgeber vor Ausnutzung durch wirtschaftlich Stärkere schützen. Konkret streben wir den 2. Schritt im Handelsvertretergesetz an (Details dazu siehe im Blatt-Inneren – Fortzahlung der Provision im Falle der Beendigung des Agenturvertrages)!

Sowohl bei uns Agenten, als auch bei den Maklern, sind mehr als zwei Drittel der Vermittler Ein-Personen-Unternehmen. Diese Einzelkämpfer stehen mächtigen Konzernen, den Versicherungsunternehmen, gegenüber.

Eine gute Nachricht, die Vertreter der selbständigen Vermittler haben im Juni einen Gesprächstermin. Dieses Treffen soll beitragen das Gemeinsame vor das Trennende zu stellen. Nur wenn wir in Teilbereichen unsere Kraft bündeln, können wir für die Vermittlerschaft Vorteile durchsetzen. Auch zu diesem Thema mehr im Blatt.

Abschließend möchte ich Sie ganz besonders auf das Interview mit Mag. Hasler, Vorstand der Wüstenrot hinweisen. Er streicht die „Vermittler-Orientierung“ seines Unternehmens hervor und **findet unglaublich klare Worte** gegen die Usancen der Versicherungen, sich durch Spezial(Makler-)tarife in den Wettbewerb der Vermittler untereinander einzumischen.

Möge dieses Beispiel Nachfolger finden...

wünscht sich Ihr Peter Salek

Aktuell

Agenten-Umfrage – erste Ergebnisse liegen vor!

Vor einigen Wochen versandte das Bundesgremium Fragebögen mit wichtigen Fragen an 8000 aktive Agenten. **Ein herzliches „Danke“** an alle, die uns ihre Antworten retourniert haben.

Damit stehen uns grundlegende Informationen über den Berufsstand und die bestehenden Arbeitsbedingungen zur Verfügung.

Die exakte Auswertung braucht noch einige Zeit. Erste interessante Eckdaten können wir aber bereits an Sie weiter geben:

Die Rückmeldungen und daraus folgende Hochrechnung ergibt folgendes:

- etwa 55% sind als Ausschließlichkeitsagent und 45% als Mehrfachagenten tätig
- 76 % sind hauptberuflich, 24% nebenberuflich tätig
- 36 % der Befragten gaben an, dass ihr Agenturvertrag adaptiert werden konnte
- 25 % war dies nur mit Abstrichen möglich
- 38 % konnten keinen Einfluss auf die Vertragsgestaltung nehmen.

Besonders interessant sind die Antworten zur Frage nach der Regelung der Provisionszahlung auch nach Beendigung des Agenturverhältnisses:

- 33 % haben eine solche, weitere 15% nur mit Abstrichen
- 52 % der Agenten wird diese zeitgemäße Regelung noch immer von ihren Versicherern vorenthalten.

Zu den jeweiligen Versicherern sei vorab nur soviel gesagt:

Es gibt erst einige Häuser die eine klare und zeitgemäße Vertragsgestaltung anbieten. Oftmals entsteht der Eindruck, dass Verträge sehr willkürlich gestaltet werden. Das liegt sicher daran, dass noch immer eine entsprechende gesetzliche Regelung fehlt.

Die einfache Lösung: Der Gesetzgeber setzt die zwingende und rückwirkende Gestaltung des § 26c GewO um. Unsere Interessenvertretung deponierte eine entsprechende Forderung schon vor einiger Zeit im Justizministerium. (siehe auch den entsprechenden Artikel im Blattinneren).

Der Hemmschuh ist der Versicherungsverband, der einen Interessenausgleich in der Wirtschaftskammer bis heute blockiert hat. Weitere Verhandlungen sollen im Juli geführt werden!

Mit Ihrem Beitrag (€15,-) helfen Sie mit, die Unabhängigkeit des Verbandes zu sichern! Unterstützungserklärungen finden Sie unter www.ivva.at

NEUE E-mail-Adresse

Wir freuen uns über Ihre Kommentare und Informationen aus der Branche.

verband@ivva.at

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

Unsere Sorge um den selbständigen Vermittler

... oder: Wer gewinnt durch Zwietracht sähen?

Leitartikel von Obmann Riedlsperger in der Maklerzeitung hinterlassen oft Irritationen. Dann gibt es folgende Möglichkeiten: Man ignoriert sie, man glaubt sie oder man hinterfragt. Wir vom IVVA, dem Interessensverband der Versicherungsagenten, hinterfragen.

Zunächst Historisches:

Wie entstanden die Zerwürfnisse zwischen Agenten und Makler? Und wer profitiert?

Seit 2000 sind Agenten und Makler eigenständige Berufsgruppen. Eine gute Gesprächsbasis gab es mit den Obleuten Steinmayr und Drechsler. Das nützte beiden Berufständen.

Mit Obmann Riedlsperger verlor sich dieser vernünftige Interessenaustausch. Leider.

Im Herbst 2005 unterstützten wir Agenten die Initiative einer Reformkommission. Agenten, Makler und Vermögensberater wollten gemeinsam Reformen erarbeiten. Und diese danach gemeinsam gegenüber Versicherungswirtschaft und Konsumentenschutz vertreten.

Wir wollten verhindern, dass die Beteiligten gegenseitig ausgespielt werden. Das führt zumeist dazu, dass am Ende alle Vermittler ungünstige Regelungen akzeptieren müssen.

Dieses Ziel ließ Obmann Riedlsperger nicht zu.

Die „Reform“-kommission wurde ohne Agenten und Vermögensberatern durchgezogen - dafür mit der Versicherungswirtschaft.

Obmann Salek initiierte Anfang 2006 neue Gespräche in der WKO.

Gemeinsame Interessen der drei Berufsgruppen sollten erarbeitet werden.

Wir einigten uns darauf, eine ARGE zu gründen und ihr spezielle Aufgaben zu übertragen (im Wirtschaftskammergesetz verankert). Leider hat Riedlsperger die vereinbarte dritte Gesprächsrunde abgesagt.

Seine Begründung war die Angst vor einer Zusammenlegung der Berufsgruppen. Damals wie heute unbegründet. Agenten, Makler und Vermögensberater erfüllen nach dem Reformpapier der WKO alle Kriterien für Ihre Eigenständigkeit.



Seither ist die Verständigung auf gemeinsame Interessen minimal. Ein gemeinsames Auftreten gegenüber der Versicherungswirtschaft ebenso.

Wir fragen uns, ob es einen „Destructivus Tullius“ gibt? Dieser säht bekanntlich im „Dorf der Gallier“ Zwietracht, damit die Römer endlich gewinnen.

Wem nützt unsere Uneinigkeit? Eindeutig der Versicherungswirtschaft.

Leider vertiefen oben erwähnte Artikel und sonstige Aktionen/Aussagen die aufgerissene Kluft zunehmend. Das verschlechtert nicht nur die persönlichen Beziehungen, sondern unser aller Berufschancen.

Ein paar Wortspenden aus den letzten Wochen:

Riedlsperger findet den Berufstand des Mehrfachagenten als eine komische und lächerliche Ausprägung. Er nennt auch Gesetze „lächerlich und komisch“, wenn sie „Beamte und Politiker“ erdenken, die nicht im Maklergewerbe tätig sind und daher nicht in seinem Sinne handeln.

Seine seltsamste Aussage fiel in einer Podiumsdiskussion bei der Maklermesse. Sinngemäß: „Er kann es zwar noch nicht beweisen, aber Maklerkunden haben

einen höheren Intelligenzquotienten (IQ) als die Anderen“.

Schade für ihn, dass sich diese Aussage bald relativieren und der IQ der Maklerkunden sinken wird. Wieso? Weil Makler immer mehr bei Privatkunden ihre Geschäfte suchen...

Ein weiteres Beispiel, wie er die Beziehungen zwischen den Berufsständen weiter verschlechtert: Sein Aufruf, Makler mögen Agenten nennen, die mit Vollmacht ihrer Kunden agieren, um sie anzuzeigen zu können...

Noch einmal: Diese Zwietracht schwächt unser aller Position gegenüber der Versicherungswirtschaft.

Die oben geschilderten Eigenheiten eines Funktionärs lassen uns hoffen. Eine wachsende Zahl an Standesvertreter erkennt, dass man nur GEMEINSAM mit Erfolg rechnen kann. Und so beim Versicherer Vorteile für alle selbständigen Vermittler und deren Kunden durchsetzen kann

Wir sollten berufliche Vorteile für uns alle nicht durch ungeschicktes Verhalten verschenken. Für neuerliche Gespräche stehen wir Agenten jederzeit bereit.

Ihr IVVA-Team

Konsumentenschützer gewinnen gegen Lebensversicherer.

Immer öfter werden Vertragsklauseln aufgehoben.

Der Verein für Konsumentenschutz (VKI) klagt regelmäßig Versicherungsunternehmen wegen zu geringer Rückkaufswerte bei stornierten Lebensversicherungen oder intransparenten Vertragsklauseln.

Der oberste Gerichtshof (OGH) entschied unlängst, dass die Versicherer beim Rückkauf ihren Kunden zu wenig bezahlt haben. Die entsprechenden Vertragsbedingungen sind rechtswidrig. Der VKI hilft Betroffenen, um deren Forderungen geltend zu machen – bis dato 1000 Interventionen. Dieses Urteil ist dramatisch für die Versicherungen.

Auch ist die Stornoquote von Lebensversicherungen, seit Einführung eines verbesserten Rückkaufswerts in den ersten Jahren, stark gestiegen. Alleine 2007 gab es ein Plus von 14 Prozent.

Was sind die Ursachen?

Eine Lebensversicherung ist eine langfristige Ansparform mit Versicherungsschutz. Wenn ein Versicherungsnehmer(VN) den Vertrag in den ersten Jahren dennoch storniert, müssen entweder besondere Umstände, ein Beratungsfehler oder ein verlockender Neuabschluss vorliegen!

Warum entsteht eine finanzielle Lücke in den ersten Jahren?

Das ist Systembedingt, weil bei Abschluss ein hoher Kostenaufwand entsteht. Die Provision für die gesamte Laufzeit wird fällig. Bei einer Lebensversicherung mit 20 Jahren Laufzeit kann sicher jeder vorstellen, dass am Kundenkonto in den ersten Jahren kaum Geld zum Verzinsen da ist.

Ist diese Abrechnungsform noch zeitgemäß?

Der OGH legte bereits einmal seine Finger in diese offene (Kunden-)Wunde: Seit seinem Urteil müssen per 1.1.2007 die Abschlusskosten bei Lebensversicherungen auf mindestens 5 Jahre gleichmäßig verteilt werden. Dadurch ergibt sich ein besserer Rückkaufwert.

Diese Maßnahme des Gesetzgebers löst jedoch nicht das Problem unattraktiver Performance. So kann es speziell bei



Fondspolizzen - ohne garantierter Verzinsung - passieren, dass bei einem Produkt einer angesehenen Versicherung nach 7,5 Jahren ein Minus von 18,43 Prozent auf das einbezahlte Kapital ausgewiesen wird. Also keine Gewinne, nicht einmal Abgeltung der Inflationsrate.

Die Verärgerung der Kunden und die daraus resultierenden Klagen in den letzten Jahren sollten in unserer Branche als Warnsignal gedeutet werden:

Wäre es nicht längst an der Zeit, die Provisionierung zu ändern und das Produkt wieder attraktiv zu gestalten?

Denn die längere Verteilung der Provision auf 5 Jahre hat das Problem nicht gelöst und die Stornos in der Praxis sogar gefördert. Vermittler argumentieren nämlich derzeit so: Werter Kunde, stornieren sie doch ihren Vertrag. Ihr Rückkaufswert ist ja dank VKI jetzt besser und mein neues

Produkt hat eine viel höhere Verzinsung.

Die Lösung für diese und andere Kundenschädigende Praktiken wäre ganz einfach: Teilprovision:

Was bedeutet das? Der Kunde bezahlt seine Prämie, der Vermittler erhält davon seinen Provisionsanteil.

Der Kunde hat von Anfang an einen verzinsbaren Betrag im Deckungsstock seiner Versicherung und damit eine bessere Ablaufleistung.

Die Kunden sind zufriedener und der Vermittler läuft nicht in Gefahr Provisionen rückzahlen zu müssen.

Der Versicherer spart sich eine Menge an Evidenzhaltung, Rückrechnungen und damit Kosten.

Ein Vorteil für alle Beteiligten und das VKI kann sich diesbezügliche Klagen sparen.

Seit 35 Jahren im Dienste der Kunden! Die Generali Agentur Mödling

Es handelt sich um ein Gemeinschaftsunternehmen von Franz Fürst, Friedrich Lustig und Peter Resch. Alle 3 Herren waren vorher ca. 30-Jahre für die Generali tätig.

Als die Versicherung plante, den Standort zu verlegen, wagte man den Sprung in die Selbstständigkeit. Sie übernahmen das vorhandene Büro, um die angestammten

Kunden weiterhin optimal betreuen zu können.

Seit 7 Jahren ist man als Generali-Agentur tätig und freut sich über großen Zuspruch. Die Kunden schätzen die persönliche und engagierte Betreuung durch die drei Partner. Sie kämpfen wie Musketiere für Ihre Kunden und wenden Schaden von Leib und Eigentum ab. Das zentral gelegene Büro in

der Nähe der Fußgängerzone mit ausreichenden Parkplätzen fördert die Kunden-nähe zunehmend. Die Unternehmer selbst - aber auch deren Kunden - schätzen die gesamte Produktpalette der Generali. Momentan besonders gut angenommen wird das Gesundheits-Management der Generali, bei dem auch Ganzheits- und Alternativ-Medizin wie z.B. Akupunktur akzeptiert und mitfinanziert werden. Das Team steht täglich zwischen 9 bis 13 Uhr unter 02236 893 975 sowie nach Terminvereinbarung gerne zur Verfügung.

Aktuell | Aktuell

Verhindert politischer Einfluss der Versicherungswirtschaft gesetzliche existenzielle Absicherung für selbständige Versicherungsagenten?

Die Versicherungsagenten kämpfen im 21. Jahrhundert immer noch um wirtschaftliche und soziale Grundrechte, die in einem modernen Österreich selbstverständlich sein müssten.

Jahrelang bemüht sich unsere Standesvertretung um klare und faire Regelungen.

Wir möchten die totale wirtschaftliche Abhängigkeit des „selbständigen“ Agenten von seinem Versicherer beseitigen.

Können Sie sich vorstellen, dass Sie vor dem wirtschaftlichen Nichts stehen, wenn sie ihren Produktgeber ändern? Alle Ihre Kunden zurück lassen und auf die bereits verdiente Provision verzichten? So ist es bei uns Versicherungsagenten!

Wie entstand diese Zwangs„ehe“?

Die Agenten waren seit 1921 vom Schutz des Handelsvertretergesetzes (HVertrG) aufgenommen. Erst per 1. Juli 2006 strich der Gesetzgeber diese Ausnahme: Die Gerichte hatten das HVertrG analog angewendet, also so, als ob es diese Ausnahme nicht gegeben hätte. Leider wurde die vorgesehene Gesamtnovelle nicht umgesetzt.

Wer war/ist aller beteiligt?

Das Bundesministerium für Justiz (BMJ) sollte einen Gesetzesvorschlag ausarbeiten und an das Parlament weiterleiten. Aber das BMJ wird nur dann aktiv, wenn die Politik diese Entscheidung mitträgt.

Diese Entscheidung wurde 2005 vom Justizausschuss positiv getroffen. 2006 sollte ein modernes Gesetz für den Versicherungsagenten geschaffen werden. Das Ziel: Seine Rechte abzuschaffen und zwar gegenüber den Versicherungsunternehmen, für die er im Auftrag tätig ist.

Alle Beteiligten hatten jedoch die Rechnung ohne die Versicherungswirtschaft gemacht. Knapp vor Beschluss im Natio-

nalrat gab es Interventionen. Der vorliegende Antrag wurde abgeändert und eine zeitgemäße Regelung vereitelt. Die Existenz des Agenten ist weiter nicht abgesichert, wenn er wechseln möchte...

Auch 2008 versucht unsere Berufsvertretung diese verständlichen Forderungen durch zu setzen. Ministerium und Justizausschuss im Parlament anerkennen die Berechtigung unserer Forderungen. Allerdings besteht man auf einen Interessenausgleich in der Wirtschaftskammer. Man will sich nicht wieder politischem Druck aussetzen.

Wir Agenten strebten diesen Interessenausgleich an. Leider bisher erfolglos. Der Versicherungsverband (VVO) verweigert seit einem kurzen ersten Termin weitere Gespräche.

Nun schlägt das System zurück: Kommt kein Ausgleich auf Kammerebene zustande, bringt das Ministerium keinen Antrag ein. Dieses Musterbeispiel an Verweigerung blockiert leider positive Änderungen für unseren Beruf.

Man muss sich die Frage stellen (lassen): Darf es wirklich so sein?

Darf man durch politischen und (mächtigen) wirtschaftlichen Einfluss einem Berufsstand von über 8000 Gewerbetreibenden Grundrechte vorenthalten?



Werter Gesetzgeber: Bedenken Sie die ungleiche Verhandlungsposition zwischen Agent und Versicherer. Seine wirtschaftliche und persönliche Abhängigkeit vom Versicherer!

Es geht um die Existenz dieser Unternehmer und deren Familien.

Wechselt heute ein Agent seinen Versicherer, so lässt er seine Kunden und seine komplette wirtschaftliche Existenz zurück. Durch die vom Versicherer genutzten Agenturverträge werden ihm weitere Provisionszahlungen vorenthalten.

Zum Vergleich: Wir Agenten beanspruchen nichts „Ungewöhnliches“: Die angestellten Vertreter und Makler haben diese Absicherung.

Diese Ungleichbehandlung der Agenten ist eine Diskriminierung des Berufsstandes und eine Schande für einen modernen Staat.

Wir werden daher weiter fordern, dass Minister und Politiker eine entsprechende Klarstellung im HVertrG, zum Schutz des wirtschaftlich Schwächeren, verabschieden.

Das kann und darf man wohl vom Gesetzgeber in Österreich erwarten!



Versicherungen suchen 3000 Berater – Cui bono, also wem nützt das? ... sicher nicht dem einzelnen Vermittler...

Egal ob in Stellenanboten oder Hintergrundberichten: Seit Wochen lesen wir überall „Versicherungen suchen tausende Mitarbeiter“. Diese Werbebotschaften sehen wir uns nun näher an und hinterfragen kritisch.

Ein Blick zurück:

Wir erinnern uns „gut“ daran, dass Versicherer viele Angestellte abgebaut und in die Selbständigkeit als Agenten gedrängt haben. Die Wenigsten erkannten damals, dass ihre gesetzliche Grundabsicherung gleich Null ist!

Mittlerweile stellen viele „selbständigen“ Agenten fest, dass Sie in eine „legale Leibeigenschaft“ geraten sind. Daraus können sie sich erst wieder lösen, wenn ein 2. Schritt im Handelsvertretergesetz gesetzt wird. Für den die Interessensvertretung seit Jahren kämpft.

Warum also 3000 neue Vermittler?

War der Abbau damals zuviel des „Guten“? Oder gaben zu viele Selbständige auf, weil sie von Ihrem Beruf unter diesen Rahmenbedingungen nicht vernünftig leben können?

Und das soll durch weitere 3.000 zusätzliche Vermittler besser werden? Wohl kaum!

Sehen wir uns die Zahlen an:

Im Vermittlerregister stehen 14.731 selbständige Versicherungsvermittler. Davon sind 3.587 Vermögensberater. Weitere 3.860 Vermittler werben im Nebengewerbe vor sich hin. Die homepage des Versicherungsverbandes verrät uns, dass es momentan ca. 11.500 Außendienstmitarbeiter gibt.

Das macht nach Adam Riese - Ur-Vater des Rechnens - 30.000 Vermittler, die derzeit 8 Millionen Österreichern Versicherungen vermitteln möchten.

Im Schnitt ergibt das ein Marktvolumen von 266 Kunden pro Vermittler. Theoretisch zumindest.

Für uns als IVVA stellen sich folgende Fragen:

- Wofür benötigt die Versicherungswirtschaft weitere 3000 Versicherungsberater?
- Möchte man wirklich den Kundenstock pro Vermittler im Schnitt auf 242 senken?
- Welche der selbständigen Vermittler sollen aus dem Markt gedrängt werden? Versicherungsmakler? Agenten? Vermögensberater oder Nebengewerbler?
- Handelt es sich hier nur um eine PR- oder Marketing-Aktion? Oder möchte die Versicherungswirtschaft tatsächlich eine fundierte Ausbildung von 3000 Personen finanzieren? Sollte letzteres zutreffen, wäre das ein lobenswertes soziales Verhalten.

Leider zweifeln wir an dieser guten Absicht. Wieso?

- Warum investiert man nicht in die Wei-

terbildung der bestehenden Vermittler - anstelle den Druck auf den einzelnen Vermittler durch Neuanstellungen zu erhöhen?

- Warum wehrt sich die Versicherungswirtschaft gegen den 2. Schritt im Handelsvertretergesetz?



Diese Absicherung fordert unsere Berufsvertretung seit Jahren vom Gesetzgeber und wird vom Versicherungsverband ebenso lang erfolgreich verhindert!

Daher befürchten wir, dass diese „Wohltätigkeit der Versicherer“ von einer großen Anzahl von selbständigen Vermittler bezahlt werden

wird. Weil sie weiterhin ohne gesetzliche Grundabsicherung tätig sein müssen. Oder aus dem Markt gedrängt werden. Erfreulich ist, dass einige Versicherer - ohne gesetzliche Vorgaben - partnerschaftliche und faire Agenturverträge ihren Agenten anbieten.

Diese positive Veränderung entlässt den Gesetzgeber nicht aus seiner Pflicht: Er muss für eine zeitgemäße und Existenzsichernde Lösung sorgen.

Denn wirtschaftliche Überlegenheit darf nicht ausgenutzt werden und zur persönlichen Abhängigkeit eines selbständigen Unternehmers führen.

Recht

Haftung eines Maklers nicht nur gegenüber dem Versicherungsnehmer

Weitgehend bekannt und beachtet wird die Haftung des Maklers gegenüber dem Versicherungsnehmer, was mangelnde Aufklärung und Beratung betrifft. In einer neuen Entscheidung wurde der Makler allerdings nicht vom Versicherungsnehmer in Anspruch genommen, sondern von der Versicherung selbst. Dieses Urteil könnte auch analog für die Haftung des Versicherungsagenten herangezogen werden.

Der Entscheidung lag folgender stark verkürzter Sachverhalt zu Grunde: Zwischen einem Makler und der Wüstenrot Versicherungs-AG wurde eine Vereinbarung geschlossen, dass Kfz-Versicherungen nur mit Rücksprache der Versicherung angenommen werden dürfen. Der Makler hat vorab bei gewissen Kfz-Risiken bei der Versicherung nachzufragen, ob der Versicherungsnehmer auch wirklich versichert werden kann. Der Makler bzw. dessen Mitarbeiterin nahm den Antrag des Kunden entgegen und stellte eine vorläufige Versicherungsbestätigung für den PKW aus. Allerdings war ein anderes Versicherungsunternehmen bereits wegen Erstprämienverzuges des Versicherungsnehmers zuvor vom

Vertrag zurückgetreten. Der Makler bzw. seine Mitarbeiterin vergaß auf die entsprechende Rückfrage beim Abteilungsleiter der Wüstenrot Versicherungs-AG. Im Versicherungsantrag wurden die entsprechenden Fragen hinsichtlich der vorigen Kündigung, der Ablehnung durch einen anderen Versicherungsunternehmer und der einvernehmlichen Vertragsauflösung durch den Versicherungsnehmer korrekt beantwortet.

Es kam wie es kommen musste, der Versicherungsnehmer verursachte einige Tage nach der Kfz-Anmeldung mit dem PKW einen Haftpflichtschaden und die Wüstenrot Versicherungs-AG musste an die Geschädigten ca. EUR 5.000,- an Schadenersatz leisten.

Die Wüstenrot Versicherungs-AG machte in der Folge diesen Schaden beim Makler gerichtlich geltend und bekam schlussendlich Recht. Hätte der Makler nämlich bei der Versicherung vorab nachgefragt, hätte diese die Annahme der Versicherung abgelehnt und es wäre keine vorläufige Versicherungsbestätigung durch die Entgegennahme des Antrages auf eine Haftpflichtversicherung ausgestellt worden. Der Makler hat

jedenfalls gegen die mit ihm vereinbarten Annahmerichtlinien der Wüstenrot Versicherungs-AG verstoßen. Die Wüstenrot Versicherungs-AG konnte glaubhaft darlegen, dass sie bei vollständiger Absprache und Aufklärung vor Entgegennahme des Antrags auf Erteilung einer Versicherung diese Entgegennahme abgelehnt hätte. Für den Makler ist daher daraus abzuleiten, dass ein nicht nur hinsichtlich seiner Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten gegenüber dem Versicherungsnehmer sorgfältig zu Handeln hat, sondern auch etwaige interne Vorgaben oder Vorgaben auf Grund eines besonderen Vertrages mit einem Versicherungsunternehmen zu beachten sind. Verstößt er gegen diese Vorgaben, kann er sich dadurch schadenersatzpflichtig machen. Selbiges gilt natürlich auch für Versicherungsagenten, welche sich ebenso an die internen Vorgaben ihres Versicherungsinstituts zu halten haben.



Dr. Wolfgang Punz

Dr. Wolfgang Punz,
Rechtsanwalt und Partner
Alix Frank Rechtsanwälte GmbH, Schot-
tengasse 10, 1010 Wien, Tel: 01/ 523 27 27

Basler ist das attraktivste Versicherungsunternehmen Österreichs.

Am 22. Februar 2008 wurden die besten Arbeitgeber 2008 gekürt. Die Bewertungskriterien für diesen Wettbewerb sind vor allem Glaubwürdigkeit und Integrität, Respekt, Fairness, Gleichberechtigung sowie Teamorientierung. Die Mitarbeiter der ausgezeichneten Unternehmen haben Vertrauen in ihr Management, sind stolz auf ihre Arbeit und fühlen sich bei dem Unternehmen sehr wohl.

Die Basler Versicherung, seit 1874 am österreichischen Markt, wurde auch 2008 zu den besten Arbeitgebern Österreichs gewählt. Die Auszeichnung mit Platz 3 der Arbeitgeber mit mehr als 250 Mitarbeitern (Platz 10 im Gesamtranking) ist eine Bestätigung der Strategie und ein Unternehmenswert.

Mitarbeiter mit Begeisterung und Freude an der Arbeit

Durch die Auszeichnung sehen wir uns bestärkt, auch in Zukunft diesen Weg konsequent weiterzuverfolgen. Denn nur mit Mitarbeitern und Vertriebspartnern, die mit Freude und sichtbarer Begeisterung für ihre Aufgabe an der Arbeit sind und sich mit dem Unternehmen identifizieren, ist es uns möglich, auch in Zukunft den Weg zur Spitze gemeinsam zu gehen“ kommentiert Dr. Otmar Bodner, Generaldirektor der Basler Österreich das Ergebnis.

Gegen den Trend: Stärkung der regionalen Nähe, Verantwortung und Entscheidungskompetenz vor Ort

Die Basler hat in den letzten Jahren die Verantwortungskompetenz der Einheiten

in den Bundesländern gestärkt. Mit 2007 sind diese nun endgültig zu eigenständigen Unternehmenseinheiten geworden. Durch diesen Schritt kommt die Basler dem Wunsch der Mitarbeiter zu verstärkter Eigenverantwortung nach und möchte das unternehmerische Denken und die Identifikation mit dem Unternehmen noch stärker fördern. Der Vertrieb wurde in den letzten Jahren stark ausgebaut und weitere engagierte Mitunternehmer werden auch künftig gesucht.

Info | Info | Info | Info |

Top 5 Arbeitgeber - Großunternehmen (mehr als 250 Mitarbeiter)

1. BIPA Parfümerien
2. Microsoft Österreich (Wien)
3. Basler Versicherungen
4. Worthington Cylinders
5. bauMax

Quelle: www.greatplacetowork.at



Mag. Gerald Hasler
Vorstandsdirektor Wüstenrot
Versicherungs-AG

„Drum prüfe, wer sich ewig bindet“ Vermittlerorientierung in der Versicherungswirtschaft

Vermittlerorientierung ist ein Begriff, der aus den Broschüren, Publikationen und Sonntagsreden der Versicherungswirtschaft nicht mehr wegzudenken ist. Wird diese Vermittlerorientierung aber wirklich auch immer gelebt?

Um das zu klären, möchte ich versuchen, die regelmäßigen Aktivitäten der Versicherungswirtschaft auf ihre tatsächliche Vermittlerorientierung zu überprüfen. Den Anfang sollen die hoch gelobten Produktinnovationen machen. Ist es wirklich vermittlerorientiert, in einem neuen Produkt, zumeist sogar ohne zusätzliche Prämie, Deckungserweiterungen anzubieten und dem jahrelang tätigen Vermittler diese Neuerungen für seinen Bestand nur dann zu gewähren, wenn die Verträge konvertiert werden? Oder ist es Vermittlerorientierung, die viele Versicherungsgesellschaften regelmäßig ihre Versicherungsnehmer anschreiben lässt, um ihnen mittels Erlagschein neue ungeahnte Deckungskonzepte anzubieten? Ist es tatsächlich im Sinn der Vermittler, wenn sich Versicherungsgesellschaften durch Spezial(Makler-)tarife oder durch unterschiedliche Rabattpouvoirs (Vermittler-Rating) in den Wettbewerb der Versicherungsvermittler untereinander einmischen?

„Unser Ziel sind auf Kontinuität ausgerichtete Geschäftsbeziehungen mit Vermittlern“

Die Wüstenrot Versicherungs-AG hat in den letzten Jahren konsequent versucht, den Begriff Vermittlerorientierung aus dem Eck der Sonntagsreden herauszuholen und mit Leben zu erfüllen. Selbst

schwierigste Bestandsmaßnahmen werden bei uns nur mit und über den zuständigen Vermittler abgewickelt. Sämtliche Verbesserungen in den Produkten, sogar so gravierende Veränderungen wie die Erhöhung der Pauschalversicherungssumme in der Privathaftpflichtversicherung von € 750.000,- auf € 1.000.000,- werden bestandswirksam durchgeführt. Und der KFZ-Versicherungstarif der Wüstenrot Versicherungs-AG verdient auch diese Bezeichnung, da jeder Vermittler sicher sein kann, dass seine Mitbewerber genau dieselben Tarifunterlagen von uns zur Verfügung gestellt bekommen haben.

Die Wüstenrot Versicherungs-AG setzt auf langfristig planbare, das Geschäftsmodell des Versicherungsvermittlers wertschätzende und auf Kontinuität ausgerichtete Geschäftsbeziehungen mit Vermittlern. Das sind keine Lippenbe-

kenntnisse, sondern das haben wir in den letzten Jahren auch wirklich zu leben versucht, wie die oben angeführten Beispiele zeigen. Und ich nehme auch an, dass diese Einstellung dann wieder mehr geschätzt werden wird, wenn die mit den Stufengeschenken gerade akquirierten Kunden beim ersten Schadenfall vom so großzügigen Versicherer gekündigt werden.

Auch für Versicherungsvermittler kann der Spruch „Drum prüfe, wer sich ewig bindet“, wohl nicht ganz falsch sein.



Wüstenrot Versicherungs-AG