

Die Versicherungs Agentur

www.ivva.at

Interessenverband der österreichischen Versicherungsagenten

**Teuerungswelle –
unsichere Jobs & Pensionen –
kaputtes Gesundheitssystem**

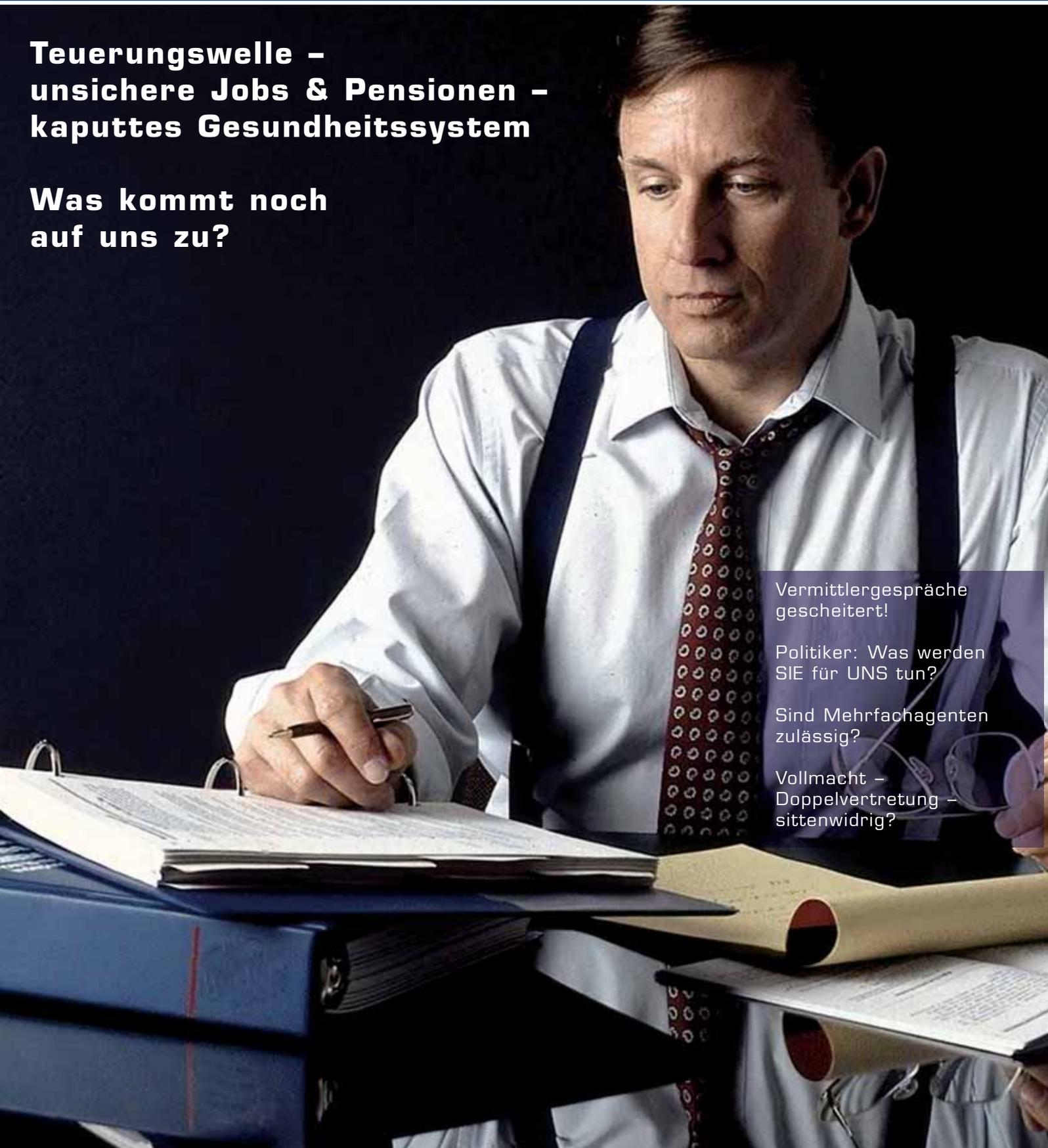
**Was kommt noch
auf uns zu?**

Vermittlungsgespräche
gescheitert!

Politiker: Was werden
SIE für UNS tun?

Sind Mehrfachagenten
zulässig?

Vollmacht –
Doppelvertretung –
sittenwidrig?



Teuerungswelle – unsichere Jobs & Pensionen – kaputtes Gesundheitssystem

Was kommt noch auf uns zu?

Kann man dem Staat und seinen Institutionen noch trauen?

Der staatliche Rückzug hat begonnen.

Welche Auswirkungen haben diese Rahmenbedingungen für uns als Einzelperson und unsere Branche?

Die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts war im Großen und Ganzen geprägt von Wirtschaftswachstum und zunehmendem Wohlstand in unserem Land. Von Wirtschaftswunder(n) wurde gesprochen und Österreich hat sich unter die Top10 der reichsten Länder dieser Welt vorgearbeitet.

Damit einher gegangen ist ein immer enger geflochtenes soziales (Auffang-) Netz, beste Krankenversorgung und teilweise üppige Pensionen. Manchmal sogar Auswüchse im Pensionssystem (Privilegien, Frühpensionen im großen Stil, etc.).

Doch mit diesem ständig steigenden wirtschaftlichen Wohlstand für alle, ist es seit den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts vorbei.

Globalisierung. Der Wandel beginnt.

Der Reichtum steigt nach wie vor in dieser Welt, nur kommt er nur noch einer immer kleiner werdenden Gruppe zu gute. Der Großteil der Menschen hat an Wirtschaftskraft verloren oder diese bestenfalls erhalten. Als Grund nennen Wirtschaftswissenschaftler und Politiker immer wieder die Globalisierung und die damit verbundenen dramatischen Umwälzungen auf unserer Welt. Märkte mussten geöffnet werden, das brachte vorher nicht gekannten internationalen Wettbewerb. Um in diesem bestehen zu können, musste jedes Land „geschützte Bereiche“ öffnen, was neue Verschärfungen mit sich brachte: Arbeitskräfte werden abgebaut, keine neuen angestellt.

Zwar sollen wir – zur Sanierung der Pen-

sionssysteme – bis 65 (oder länger) arbeiten, gleichzeitig gilt man auf dem Arbeitsmarkt mit 45 als zu alt. Als Folge davon explodiert die Anzahl der Unternehmen.



Aber nicht deshalb, weil es in Österreich endlich „in wurde“ selbständig tätig zu sein, sondern weil man auf dem Arbeitsmarkt keine Alternativen mehr hat. Ca. 300.000 sogenannte „neue Selbständige“ oder „EPU(Einpersonunternehmen)“ wissen wovon ich hier schreibe. Zumeist machen Sie die gleiche bisherige Arbeit, nur eben ohne fixes Gehalt, ohne Urlaubsgeld und sonstige Ansprüche der Angestellten, ohne jegliche Sicherheit also. Urlaub, Arbeitslosigkeit und Krankheit bedeuten kein Einkommen, oftmals sogar wirtschaftlichen Ruin. In vielen Bereichen fehlt auch die entsprechende Grundabsicherung durch den Gesetzgeber.

Und seit 2 Jahren spricht man nun über den **Pflegenotstand** in Österreich. Auch hier gilt, dass aufgrund sozialer Veränderungen (es leben nun nicht mehr 2-3 Generationen unter einem Dach,

wovon die jüngere die ältere pflegt) und leerer Kassen der Staat sagt: „Sorry, das können wir uns nicht leisten, sorgen Sie privat vor“.

Zwar herrscht jetzt wieder Wahlkampf und als Wahlzuckerl erhöht man schnell das Pflegegeld und schafft die Vermögensgrenzen ab, um uns versöhnlich zu stimmen. Aber gleichzeitig gibt es auch für diesen Bereich Überlegungen, diesen durch eine Pflichtversicherung zu finanzieren: Laut Versicherungsverband gab es im Vorjahr erst 39.000 private Pflegeversicherungen, die Leistungen in diesem Bereich kosten jedoch laut Wifo etwa 3-3,5 Mrd. Euro pro Jahr. Tendenz stark steigend.

Zählt man auch die derzeit kostenlos erbrachten Dienste durch Angehörige hinzu, ergebe sich im Moment ein Marktvolumen von 5-6 Mrd. Euro. Und wir werden alle älter...

Wie soll man das finanzieren?

Kommt eine Pflichtversicherung, dann steigen die - bereits hohen - Lohnnebenkosten und Arbeitsplätze werden in Österreich noch unattraktiver.

Daher war bis kurzem eine Vermögenszuwachssteuer im Gespräch, nun herrscht Wahlkampf und alles ist unklar.

Und seit kurzem rollt nun eine **Teuerungswelle** über das Land. Ausgelöst durch den dramatisch steigenden Ölpreis, diversen Wetterkapriolen und das Abziehen von Nahrungsmittel für den Ökosprit, steigen die Preise für Benzin, Strom, Gas & Grundnahrungsmittel. Und durch die dadurch verursachte Inflation steigen zeitverzögert Mieten, usw.

Kurz: Alles wird teurer, die Reallöhne sinken und das mühsam Ersparte wird durch die Inflation weniger wert.

Aus der Sicht des Einzelnen betrachtet: Wie soll sich das alles ausgehen?

Noch im Vorjahr schnurrte die Wirtschaft, aber durch Inflation und Steuerprogression haben die Angestellten und Arbeiter **Nettoverluste** zu verkraften. Pensionen und Pflegegeld wurden in den letzten Jahren kaum oder nur mit einem einmaligen Fixbetrag angepasst. Dazu kommen immer mehr, die keinen Job haben oder als „neue Selbständige“ werken und in Wirklichkeit nur von den – hoffentlich vorher – geschaffenen Reserven leben.

Die Teuerung spürt man in vielen Bereichen und gleichzeitig soll man für Pension, Krankheit, Pflegefall und bald auch für Berufsunfähigkeit privat vorsorgen. Wer kann das bezahlen? Ich sehe das nicht...

Weniger im Geldbörsel, mehr Ausgaben an allen Ecken?

Ein paar weitere Schlagworte dazu: Pensionsreformen, die nur zu Kürzungen führen. Dadurch glauben immer mehr Menschen, dass ihre staatliche Pension unsicher ist. Die Versicherungen haben diese Marktchance erkannt und verstärken eben diese Angst und schreien lauthals „Sorgen Sie privat vor“ oder „Einkommenslücke in der Pension“... Der Staat zieht sich langsam zurück!

Das **Gesundheitssystem** steht vor dem Kollaps.

Wir werden immer älter und alles wird teurer. Dazu kommen Strukturdefizite bei unseren Krankenhäusern (offensichtlich zu viele an den falschen Orten), die man aber aus Angst vor dem Wähler nicht korrigiert und somit Milliarden verschlingt.

Folge: Anfang nächsten Jahres müssten alle Krankenkassen Konkurs anmelden. Das wird aber hoffentlich nicht kommen. Wahrscheinlich wird eine Lösung gefunden werden (Steuerzahler/Leistungskürzungen, etc.).

Wieder stelle ich fest: Eine ursprünglich staatliche Aufgabe scheint nicht mehr zu funktionieren, auch hier geht der Weg in Richtung Zwei-Klassenmedizin: Für die Masse gibt es künftig nur noch ein redu-

ziertes Anbot mit gleichzeitig gestiegenem Selbstbedarf, für die Reichen und jene, die eine private Zusatzversicherung gibt es das bisherige System weiter. Eine gute Entwicklung?

Und nun eben die Diskussion über eine **verpflichtende Pflegeversicherung...**

Der Schutzschild des Staates wird zunehmend löchrig, der Sozialstaat ist überall – mit Ausnahme der skandinavischen Länder – auf Rückzug. Mit dem Argument Globalisierung wird jede Verschlechterung durchgedrückt. Weil sich niemand – nicht einmal die sozialdemokratischen Parteien – gegen den Strom stellt, geht es immer nur in die eine Richtung – nämlich abwärts.

Wenn wir dann alle beim durchschnittlichen Lohn eines chinesischen Wanderarbeiters angelangt sind, wird die Wirtschaft feststellen, dass niemand davon leben und nichts kaufen kann. Ob da der Slogan „Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut“ noch stimmen wird?

Jeder Mensch hat ein Grundbedürfnis nach Sicherheit. Die wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen trugen nicht wirklich dazu bei, dieses Bedürfnis zu stärken, was regelmäßige Umfragen zeigen.

Unser Beruf bietet oftmals die Möglichkeit, dem Einzelnen mit Hilfe einer Versicherung, Risiko abzunehmen und ein Mehr an Sicherheit zu bieten. Das ist gut so und einer der positiven Aspekte unseres Berufes.

Gleichzeitig sollten wir - als Einzelperson aber auch aus beruflicher Sicht - **den Rückzug des Staates aus seinen ursprünglichen Aufgaben sehr kritisch betrachten**.

Zwar entstehen nun viele neue Marktchancen. Aber was haben wir davon, wenn sich das eine zunehmende Anzahl unserer Kunden nicht mehr leisten kann – siehe z.B. das Auflösen/ Ruhendstellen von Lebensversicherungen wegen verstärkter Arbeitslosigkeit und Teuerung. Meiner Meinung nach darf sich der Staat nicht noch weiter aus seinen angestammten Bereichen zurück ziehen.

Wie sehen Sie das?

Wir freuen uns über Ihre Meinung zu diesem Artikel ebenso wie über sonstiges Feedback an verband@ivva.at

Editorial

Werte Kolleginnen, werte Kollegen,



KommR Peter Salek

Vieles ist teurer geworden. Wenn es sich um Luxusartikel handelt wird es die meisten Menschen nicht wirklich beunruhigen. Anders ist die Teuerung bei der Grundversorgung für den Einzelnen. Müssen wir uns in Zukunft Sorgen machen?

Auch in unserer Branche gibt es leider sehr viel Unruhe.

Ich glaube die meisten von uns, mich eingeschlossen, könnten gerne auf manche Aktionen von Mitbewerbern verzichten. Seit Jahren bemühen wir uns, **Trennendes zu beseitigen**, um die Berufstände der Versicherungsvermittler zu stärken. Klagen beim Verfassungsgerichtshof (z.B. Abschaffung Mehrfachagenten) oder Unterlassungsaufforderungen bei Vollmachten (betrifft alle Agenten) stehen diesen Bemühungen massiv im Wege. Wenn zu guter letzt noch die **Wiedereinführung des Nebengewerbes durch unsere Maklerkollegen** gefordert wird, um damit den Vermögensberatern auch die Vermittlung von Versicherungsprodukten im gesamten Umfang zu ermöglichen, fehlt es mir an Verständnis.

In diesem Zusammenhang hat die Redaktion versucht zu hinterfragen, weshalb **Banken und Kreditinstitute ihre Versicherungsprodukte ausschließlich im Nebengewerbe vermitteln**.

Eine Vielfalt an Parteien kandidiert für den Einzug ins Parlament. Ich bin überzeugt, dass diese Vielfalt keine klaren Verhältnisse zulassen wird. Was wir nicht brauchen, sind italienische Verhältnisse, alle 2 Jahre wird neu gewählt.

Positiv vermerken kann man, dass einige **politische Parteien** unsere Forderung nach einer Novelle des Handelsvertretergesetzes (HVertrG) positiv aufgenommen und Ihre **Unterstützung** in Aussicht gestellt haben.

Erfreulich ist auch, dass der Versicherungsverband unser Bundesgremium am 16. September zu Gesprächen zum Thema HVertrG eingeladen hat. Auf der letzten Seite unser Gespräch mit Vorstand Löger, dem Verantwortlichen der UNIQA-Agenturen. Ich hoffe wir konnten Sie umfassend informieren und Sie haben etwas Spaß beim Lesen, wünscht

Ihr Peter Salek

Liebe Politiker, was werden SIE künftig für UNS tun?

Es herrscht Wahlkampf und eine seltene Gelegenheit, um das Ohr der Politiker zu erreichen und unsere Anliegen zu präsentieren.

Wann, wenn nicht jetzt, können wir auf unsere Anliegen aufmerksam machen? Immerhin sind wir über **10.300 Wähler**, deren Wahlentscheidung auch davon abhängt, welche politische Partei mithilft, unsere berechtigten Forderungen einer positiven Lösung zuzuführen.

Also schrieben wir an Repräsentanten aller politischen Parteien einen Brief.

Mit folgendem Inhalt:

- Wir stellten den IVVA als die Interessenvertretung der österreichischen Versicherungsagenten(VA) vor
- Wir machten auf die strukturelle **Benachteiligung der Agenten** im Vergleich zu anderen Vertriebs-schienen der Versicherungswirtschaft aufmerksam:

Bei Kündigung des Agenturvertrages gibt es für **VA keine Provisionsweiterzahlung**.

Sehr wohl aber gibt es diese Weiterzahlung bei Maklern und angestelltem Vertrieb.

Und zwar zu Recht, denn die vermittelten Verträge bestehen weiterhin und die Versicherung zieht weiterhin nach wie vor wirtschaftlichen Nutzen aus der Vermittlungsleistung.

Es ist also eine **klare Ungleichbehandlung**, dass man diese Weiterzahlung dem VA verweigert.

Außerdem wird dadurch das Abhängigkeitsverhältnis des Einzelnen von seiner Versicherung erhöht.

Denn: Wer lässt schon gerne seine **ganze Aufbauarbeit und Existenz unentgeltlich** zurück?

- Wir deponierten unsere Kompromiss-Bereitschaft und mögliche Zustimmung zu geforderten Abschlägen von unseren Ansprüchen.



- Wir baten darum, uns bis **14. August die Position der jeweiligen Partei** zu dieser Frage mitzuteilen, damit wir unsere Mitglieder darüber informieren können. Schließlich wollen Sie als VA wissen, welche Partei unsere Anliegen am ehesten vertritt und dies in Ihre Wahlentscheidung am 28. September mit einbeziehen.

Zur Erinnerung: Die österreichischen Versicherungsagenten fordern seit Jahren eine gesetzliche Regelung, die eine zwingende und rückwirkende Provisionsfortzahlung für den Fall der Beendigung des Agenturvertrages vorsieht.

Leider sind wir beim Gesetzgeber, vor allem aufgrund des massiven Drucks der Versicherungswirtschaft, noch nicht durchgedrungen.

Darum nutzen wir auch diesen Wahlkampf um auf unsere berechnete Forderung aufmerksam zu machen. Wir können nicht akzeptieren, dass man uns

etwas verwehrt, was anderen Gruppen zugestanden wird.

Und wie schaut es nun mit den Reaktionen der Parteien aus?

ÖVP: Das Sekretariat von Mag. Molterer informierte uns davon, dass man unser Anliegen an das Wirtschaftsministerium weiterleiten werde. Wir erlaubten uns darauf hinzuweisen, dass hierfür das Justizministerium zuständig ist.

Positiv reagierte der Wirtschafts-bund, der in Person von Frau Mag. Griess, auch weiterhin Unterstützung in dieser Angelegenheit zusagte.

SPÖ: Gleicher Irrtum hinsichtlich zuständigem Ministerium, jedoch eine Einladung zu persönlichen Gesprächen nach der Wahl.

Grüne: Eine Antwort ist eingetroffen, allerdings mit falschen Ansätzen, die wir zwischenzeitlich aufgeklärt haben. Hoffnung macht der Satz „Sollte sich hier eine strukturelle Ungleichbehandlung herausstellen, vertrete ich den Standpunkt, dass alle Gruppen gleich behandelt werden sollten“.

FPO: Positiv überrascht wurden wir von der Antwort des Wirtschaftssprecher des freiheitlichen Parlamentsklub, B.Themessl, der berichtete, dass man im Kampf gegen diese Ungerechtigkeit bis dato im Wirtschaftsministerium auf taube Ohren gestoßen sei. Zwar wieder das falsche Ministerium, aber:

Ein neuerlicher Vorstoß wird angekündigt und der IVVA eingeladen dabei mitzuwirken.

Ein Anbot, das wir gerne annehmen.

Aktuell | Aktuell

Der IVVA freut sich ein weiteres ordentliches Mitglied begrüßen zu können: Das Landesgremium Salzburg!

KR Herbert Löcker wird außerdem den Vorstand verstärken.

Wir freuen uns auf eine gedeihliche Zusammenarbeit im Sinne aller Agenten.

Seit Monaten verhandelt unsere Berufsvertretung über die Rahmenbedingungen, auch zum Thema Nebengewerbe.

Hier finden Sie einen kurzen Rückblick und den momentanen Ist-Stand.

Gemeinsame Lösung der Vermittler leider gescheitert!

Im Mai schlug Bundesobmann Salek in einer Kammersitzung vor, dass alle Vermittler, also Makler, Vermögensberater und Agenten das Thema Nebengewerbe im kleinen Kreis diskutieren und eine gemeinsame Lösung dem Wirtschaftsminister unterbreiten sollten.

Dieser Vorschlag wurde angenommen. Zustimmung dazu gab es auch von Sektionschef Dr. Preglau vom BMWA (Ministerium für Wirtschaft und Arbeit) und dem Generalsekretär der WK Dr. Mitterlehner.

Die **erste Sitzung** fand am 24. Juni statt. Es wurde in einigen Punkten Konsens erzielt. Hier einige Beispiele:

- Zugang zu allen Vermittlerberufen nur über eine Prüfung
- Streichung der Versicherungszweige beim VA-Vollgewerbe, nur Einschränkungen sollen im Register ersichtlich sein - bei allen Vermittlern
- Das Doppelbetätigungsverbot ist wieder einzuführen

Das sind durchaus zweckdienliche und pragmatische Ansätze. Sie würden helfen, die Berufsqualität und Rechtssicherheit zu verbessern.

Das Nebengewerbe (NG) – die Schwierigkeiten beginnen...

Vor allem die Vermögensberater vermitteln eine große Anzahl an umstrittenen Versicherungsprodukten im NG. Weil das Unsicherheit verursacht, hat die letzte Novelle der GewO das NG per 31. Dezember 2008 abgeschafft. Ab 1. Jänner 2009 können nur mehr eingeschränkte Vermittlergewerbe begründet werden. So die klare gesetzliche Regelung für alle Beteiligten. Damit verbunden ist eine weitere WK-Mitgliedschaft im Gewerbe der Makler oder Agenten. Diese korrekte Vorgangsweise entspricht aber nicht den Vorstellungen der Vermögensberater. Sie wollen alle Versicherungen im NG oder sogar in ihren Gewerbeumfang aufnehmen und vermitteln. Und damit eine

Mitgliedschaft im Gewerbe Versicherungsvermittler umgehen.

Und jetzt kommt das **Unglaubliche**: Die Vertreter der Makler zeigten sich diesbezüglich durchaus gesprächsbereit. Wir Agenten können diese Haltung nicht nachvollziehen: Was sollten wir im Gegenzug erhalten? Außer dem Hypothekarkredit gibt es kein Angebot das für Agenten oder Makler von Interesse sein könnte.

Auch beim zweiten Sitzungstermin konnte keine Einigung erarbeitet werden.

Das Beharren auf überzogene Forderungen von Maklern und Vermögensberatern ließ keine weitere Bewegung zu. Nicht verwunderlich, dass beim dritten Termin am 28. August 08 die Verhandlungen ohne Ergebnis abgebrochen wurden.

Leider sind nun auch die oben angeführten Konsenspunkte nicht als gemeinsamer Wunsch nieder geschrieben worden.

Anmerkung:

Dass die Vermögensberater das Nebengewerbe weiterführen und ausbauen wollen kann man noch verstehen, sie haben sich ja damit die Möglichkeit der Versicherungsvermittlung geschaffen. Doch wie können Maklervorteiler diesem Plan zustimmen? Das widerspricht dem ureigensten Interesse des Berufsstandes der Versicherungsmakler - das wird Riedlspurger (Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler) seinen Mitgliedern erklären müssen!

Unsere Forderung von Anfang an:

Das Nebengewerbe soll durch ein eingeschränktes Vermittlergewerbe ersetzt



werden. Dies bringt klare rechtliche Verhältnisse. Das BMWA hat mit der GewO-Novelle und der Abschaffung des NG bereits den richtigen Weg vorgegeben. Ein weiterer Hinweis ist die Aufnahme des eingeschränkten Gewerbes in die GewO (§ 137b Abs.4).

Wir Agenten sind gut beraten, eine klare Trennung der Gewerbe Vermögensberater und Versicherungsvermittler beizubehalten. **Ein weiteres Eindringen des Vermögensberaters in die Kerngeschäfte des Versicherungsvermittlers müssen wir verhindern.** Daher begrüßen wir auch die Haltung unser Standesvertreter, keiner weiteren Aufnahme von Versicherungszweigen/ Sparten im Gewerbeumfang des Vermögensberaters zuzustimmen.

Um auch die Altlasten zu bereinigen - bestehende Nebengewerbe überzuleiten - haben die Behörden noch Handlungsbedarf, speziell was die Prüfung der erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten betrifft. Die Überprüfungspflicht der Behörde ist durch die Versicherungsvermittlerrichtlinie und Gewerbeordnung verpflichtend gegeben.

Herzlichen Dank all jenen, die dieser vernünftigen Lösung ihre Zustimmung gaben und damit faire und klare Bedingungen unterstützt haben.

Verfassungsgerichtshof berät/entscheidet: Sind Mehrfachagenten zulässig?

Makler hat eine Beschwerde beim Verfassungsgerichtshof eingebracht.



Ist der Berufsstand Mehrfachagent (MFA) zulässig – Ja oder nein? In den letzten Wochen ist wieder einmal eine Diskussion von unseren Mitbewerbern losgetreten worden. Von

Unruhe zwischen Makler und Agenten ist die Rede und der MFA wird als „historischer Wildwuchs“ bezeichnet, den man offensichtlich gerne zurück stutzen oder ausreißen möchte, um bei der Garten-Analogie zu bleiben.

Die langjährigen Versuche der Makler unsere Kompetenzen zu beschneiden, blieben **bisher** ohne Erfolg.

Zuletzt **bestätigte** das Wirtschaftsministerium in einem Verwaltungsverfahren als letzte Instanz, dass ein **Versicherungsagent als MFA tätig werden darf**.

Die Faktenlage: Ein Mehrfachagent ist ein selbständiger Versicherungsagent, der mit mehreren Versicherungsunternehmen Agenturverträge abgeschlossen hat. Oft ist das die einzige (Ventil-)Lösung, um als Agent seinen Kunden die komplette Produktpalette Produkte für alle aller Sparten offerieren zu können. Denn nicht alle Versicherungen bieten alle Segmente an (z.B. Berufsunfähigkeits-, Krankenversicherung, etc.). Manchmal bietet ein Agent auch konkurrierende Produkte mehrerer Unternehmen an.

Da der MFA einen Kunden umfassend betreut, sehen andere Marktteilnehmer dies offensichtlich als „Gefährdung ihres Marktes“ und unterstützten daher die Beschwerde an den Verfassungsgerichtshof.

Die **Experten des Verfassungsgerichtshofs** beschäftigen sich in der Sommersession des Höchstgerichtes mit diesem Problemkreis.

Ob und wann es zu einer Entscheidung kommt, ist noch nicht abzusehen.

Wir können uns jedoch nicht vorstellen, dass der Verfassungsgerichtshof sich in dieser Frage von den polemischen Äußerungen der Maklervetreter beeinflussen lässt. Halbwahrheiten und gewünschte Auslegungen dürfen eine Gerichtentscheidung nicht beeinflussen. Das erwarten wir Agenten vom Rechtsstaat Österreich!

Noch ein paar – zurecht rückende – Argumente:

- Der **Berufszugang** für Makler und Agenten ist **lt. Verordnung** seit 2003 **gleichwertig**.

- Die Ausbildung des Agenten steht jener der Makler in keiner Weise nach. Daran kann auch die immer wieder versuchte Abwertung des Agenten durch Makler nichts ändern.

- **Haftungsunterschiede:**

Maklervetreter sprechen gerne von haftungsrechtlicher Unterscheidung und deuten damit an, dass ein Kunde beim Agenten schlechter gestellt ist. Tatsache ist, dass beim Agenten der Kunde einen **doppelten Schutz bei Fehlberatung** hat. Einerseits benötigt jeder Agent eine Berufshaftpflichtversicherung – gleichwertig der Maklerversicherung. Andererseits haftet auch der Versicherer - und zwar unbegrenzt - für Beratungsfehler seiner Agenten.

Die Haftungsfrage ist somit durch den Gesetzgeber klar und unmissverständlich zugunsten der Kunden geklärt.

Kann die große Zahl an Einpersonenernehmer in der Maklerschaft den hochgestochenen Behauptungen ihrer Interessenvertretung entsprechen?

z.B.: hinsichtlich Unabhängigkeit:

Der MFA behauptet nicht - wie einige Maklervetreter - „völlig unabhängig“ den Kunden verpflichtet zu sein. Ein Kunde des Agenten weiß genau welcher Versicherungsschutz von welchen Häusern angeboten wird und warum. Aber wie sieht das beim Makler aus? Zwar vom Kunden .

beauftragt, aber vom Versicherer bezahlt - wer glaubt da noch an eine „völlig unabhängige“ Beratung? Wenn sich die Makler weiterhin als „unabhängig“ bezeichnen wollen, ist eine Honorarvereinbarung mit dem Auftraggeber (=Kunden) das geeignete Mittel.

Wir Versicherungsagenten vertrauen darauf, dass die Experten des Verfassungsgerichtshofes die bestehende Rechtslage prüfen und als richtig bestätigen

Vollmacht – Doppelvertretung – sittenwidrig?

Eine Stellungnahme des Bundesgremiums der Versicherungsagenten

Maklervetreter behaupten immer wieder, dass ein Versicherungsagent(VA) nicht mit einer Kundenvollmacht arbeiten darf. Die Erteilung einer solchen Vollmacht sei ein sittenwidriges Insichgeschäft. Auch wird behauptet, dass eine Doppelvertretung und unberechtigte Gewerbeausübung vorliege.

Darf ein Kunde einen VA bevollmächtigen? Also zum Abschluss, zur Änderung oder zur Kündigung von Versicherungsverträgen ermächtigen?

Genau das ist die Frage.

Dazu gab uns das Bundesgremium folgende Informationen:

Ob der Kunde einen VA bevollmächtigt, ist grundsätzlich dessen eigene Entscheidung. Hier Einschränkungen vornehmen zu wollen, widerspricht seiner Vertragsfreiheit.

Eine Doppelvertretung ist dann zulässig, wenn beide vertretenen Teile, also Versicherer und Kunde zustimmen. Dann bestehen keine Gültigkeitsbedenken.

Wichtig ist, dass der Abschlusswille dokumentiert wird, so dass das Geschäft nicht unbemerkt wieder zurückgenommen werden kann. Dies ist jedoch kein Problem: Da Abschluss, Änderung oder Kündigung von Versicherungsverträgen schriftlich erfolgen, liegt eine entsprechende Dokumentation vor.

Recht

Weder im § 43 ff VersVG noch in den einschlägigen Regelungen der Gewerbeordnung gibt es ein Verbot oder eine diesbezügliche Regelungen.

Es erscheint logisch, dass ein VA einen Kunden nicht nur beraten, sondern von diesen auch zur Durchführung ermächtigt werden darf. Und zwar hinsichtlich des Abschlusses, der Änderung oder Kündigung von Versicherungsverträgen. Trifft das einen Vertrag, mit dessen Versicherer der VA in einem vertraglichen Auftragsverhältnis steht, handelt es sich dann nicht um eine unzulässige Doppel-



vertretung, wenn beide vertretenen Teile, d.h. Kunde und Versicherer mit der Bevollmächtigung einverstanden waren.

Oft kommt das Argument eines **maklerähnlichen Verhaltens**: Aus der Möglichkeit, einen Versicherungsvertrag kündigen zu können, eine Maklerstellung zu konstruieren, erscheint uns überzogen. Der maßgebende Unterschied besteht nach wie vor darin, dass der VA - als solcher aufzutreten hat, - offen zu legen hat, welche Interessen er vertritt und - dass er vor allem rechtlich bestimmten Versicherungsunternehmen verbunden ist.

Hat der VA oben beschriebenen Informationspflichten erfüllt und die Berechtigung, dem Kunden die Kündigung eines Versicherungsvertrages anzuraten, müsste er VOR dem Ausüben dieser Vollmacht mit dem Kunden Rücksprache halten, um den genauen Auftragsumfang abklären.

Denn die Vollmacht bezieht sich lediglich auf das „rechtliche Können“ im Außenverhältnis; die Verpflichtungen gegenüber dem Kunden dürfen dadurch nicht beeinträchtigt werden.

Bleibt beim Privatverkauf eines PKW eine Kaskoversicherung des Verkäufers bestehen?

In einer kürzlich ergangenen Entscheidung des OGH (7 Ob 264/07k) stellte dieser fest, dass eine mit dem Verkäufer abgeschlossene Kaskoversicherung bei Verkauf des PKW auf den Käufer übergeht. Dadurch, dass der Käufer mit dem Kaufvertrag in einen aufrechten Kaskoversicherungsvertrag eintritt, hat dieser im Fall eines Schadens Anspruch auf Deckung durch die Versicherung. Dies sei selbstverständlich nur möglich, wenn kein grob fahrlässiges Verhalten nach § 61 VersVG durch den Versicherungsnehmer den Schaden verursacht habe.

Dem oben angeführten Fall lag folgender **Rechtsstreit** zu Grunde:

Zwei Personen schlossen einen Kaufvertrag über einen PKW ab. Zum Zeitpunkt der Übergabe bestand für dieses Fahrzeug noch ein gültiger Haftpflicht-, Kasko-, und Insassenversicherungsvertrag. Zwei Tage nach Abschluss des Kaufvertrags schloss der Käufer eine Haftpflichtversicherung bei einem anderen Versicherungsunternehmen ab.

Noch am selben Tag brach am Fahrzeug ein Brand aus. Der Käufer bemerkte während einer Fahrt Benzingeruch, welchen er aber einem vor ihm fahrenden südosteuropäischen Fahrzeug zuordnete. Wenig später brach am Verdeck des Cabrios Feuer aus. Der Schaden belief sich auf ca. 50.000 EUR. Diesen wollte der Versicherungsnehmer bei der Versicherung des Verkäufers geltend machen, wurde aber mit seinem Begehren abgewiesen, woraufhin es zur Klage kam.

Der Käufer beehrte die Feststellung, dass er gemäß § 69 VersVG in den durch den Verkäufer abgeschlossenen Kaskoversicherungsvertrag eingetreten ist. Die Beklagte beantragte Klageabweisung, welche aber sowohl vom Erstgericht als auch vom Berufungsgericht abgewiesen wurde. Hauptargument der Beklagten war, dass durch den Abschluss eines neuen Kaskoversicherungsvertrages konkludent der bestehende Vertrag aufgelöst wurde. Des Weiteren sei die VU nach § 61 VersVG leistungsfrei, da der Versicherungsfall grob

fahrlässig herbeigeführt wurde. In der außerordentlichen Revision strebte die Beklagte an, das Klagebegehren abzuweisen. Zur Frage der konkludenten Kündigung der bestehenden Versicherungsverträge **stellte der OGH fest**, dass zum Unterschied einer kombinierten Versicherung bei einer so genannten Bündelversicherung jede „Gefahr“ Gegenstand eines eigenen Vertrages ist, aber als kombiniertes Versicherungsprodukt angeboten werde. Somit hat jeder Vertrag ein eigenes rechtliches Schicksal. Der Abschluss eines neuen Haftpflichtversicherungsvertrages kann somit nicht als Auflösung des bestehenden Kaskoversicherungsvertrages gewertet werden. Des Weiteren bestätigte der OGH, dass gemäß § 69 VersVG der Käufer an Stelle des Verkäufers in den Kaskoversicherungsvertrag eintritt.



Dr. Wolfgang Punz

Zur Frage des grob fahrlässigen Handelns des Klägers bestätigte der OGH folgendes: Nach Versicherungsvertragsrecht ist grobe Fahrlässigkeit dann gegeben, wenn schon einfachste, nahe liegende Überlegungen nicht angestellt und Maßnahmen nicht ergriffen werden, die jedermann einleuchten müssen. Da der Kläger aber nach Feststellen des Benzingeruchs das Verdeck des Cabrios schloss und somit der Geruch auch deutlich geringer wurde, war tatsächlich anzunehmen, dass der Geruch vom vor ihm fahrenden Fahrzeug stammt. So ein Irrtum könne nach herrschender Meinung auch sorgfältigen Menschen passieren und daher seien die Kriterien des § 61 VersVG nicht erfüllt.

Die Revision der Beklagten blieb erfolglos.

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



Copyright: UNIQA/Klemencic

Hartwig Löger,
Vorstandsdirektor UNIQA

Der österreichische Versicherungsmarkt hat 2007 ein Prämien-Volumen von 15,9 Mrd. Euro erreicht. Von diesem Kuchen schneidet sich die UNIQA ein großes Stück ab und zählt daher zu den führenden Versicherungsgruppen Mitteleuropas und vereint bewusst österreichische Identität mit europäischem Format. Da zum UNIQA-Konzern aber auch noch die Raiffeisen Versicherung AG, die Salzburger Landes-Versicherung AG, die CALL DIRECT Versicherung AG, die FinanceLife Lebensversicherung AG sowie Service- und Finanzgesellschaften zählen, kommt der Gesamt-Konzern in Österreich auf einen Marktanteil von rund 22%. Mit rund 6.500 Mitarbeiter und -innen ist UNIQA daher der führende Versicherungskonzern Österreichs. Wir danken Herrn Vorstandsdirektor Hartwig Löger für die ausführliche Information im Rahmen eines persönlichen Gespräches. Herr Löger ist verantwortlich für den „Exklusiv-Vertrieb“, der sowohl den angestellten Außendienst, als auch die Agenturen beinhaltet. Es besteht sehr guter und direkter Kontakt zu den 350 Generalagenturen und deren ca. 700 selbständige Vermittler. Damit ist die UNIQA der größte Agenturvertrieb mit hauptberuflichen selbständigen Vermittlern.

Für ihre exklusiven Vermittler hat die UNIQA innovative Instrumente entwickelt. Die hier angesprochene Qualitätspartnerschaft bringt nicht nur den Agen-

Ein wichtiger Vertriebsweg, die **UNIQA** Agenturen.

„Zufriedene Kunden sind uns wichtig“
so Vorstand Löger.

turen sondern gerade den Kunden viele Vorteile. Ein Grundsatz des Hauses ist, betont Löger: Sind unsere Kunden zufrieden, geht es uns gut. Daher unterstützt UNIQA seine Agenten im Bestreben, dieses gemeinsame Ziel optimal zu erreichen. Das ist einer der Vorteile für den exklusiven Vertrieb bei UNIQA!

Natürlich haben wir Herrn Löger auch auf die rechtlichen Rahmenbedingungen angesprochen. Denn die Agenturverträge werfen immer wieder Fragen auf. Ein umfangreiches Werk, das nicht immer leicht zu verstehen ist. Gerade die sehr strenge Ausschließlichkeit, führt immer wieder zu Diskussionen bei den Agenten. Wobei an praxisgerechten Verbesserungen und zeitgemäße Anpassungen immer gearbeitet wird. Denn nicht nur unsere Kunden, sondern auch unsere Agenturpartner müssen zufrieden sein, so Löger.

Mit dem Ausbau des Exklusiv-Vertriebs in Österreich setzt UNIQA vor allem auf die Erweiterung der Agenturstandorte, welche mit hoher Kompetenz ausgestattet, ein qualitatives und leistungsstarkes Service für die Kunden sicherstellen sollen.

Ein bestens geschultes Betreuungsteam im Innendienst sichert und komplettiert die Leistungen für UNIQA Kunden.

