

Die Versicherungs

Agentur

Nummer 2, 2009

www.ivva.at

Interessenverband der österreichischen Versicherungsagenten

**Interessenausgleich in der WKO
zum zig-sten Male gescheitert.**

Von der Zugangsverordnung zur Gewerbeordnung
Eine Einladung des BMWFJ zum Thema ZugangsVO hat dazu geführt, dass weitere Gespräche zum Thema GewO-Novelle in der WKO stattfanden.

Profitables Versicherungs-Kerngeschäft als Krisen-resistentes Erfolgsrezept.

Unser dritter Mann im Beirat.

Alle sind gleich, manche sind gleicher ...

Der Agenturvertrag.

Der Streit um die Vollmacht des Versicherungsagenten.

Zeitgemäße Rechtsgrundlage im Handelsvertretergesetz kommt und kommt nicht. Interessensausgleich in der WKO zum zig-sten Male gescheitert.

Seit dem Jahre 2001 verhandelt unsere Interessenvertretung diese Forderung in der Wirtschaftskammer. Für Außenstehende, die den Kammerapparat nicht kennen, löst diese lange Dauer sicher große Verwunderung aus. Also seit bereits neun Jahren wird durch die Haltung der Wirtschaftskammer ein zeitgemäßes Gesetz für den selbständigen Agenten verhindert. Präsident Leitl nennt zwar oft den Einpersonnenunternehmer (EPU) als besonders schützenswert. Leider bewirken seine Vorgangsweise und Haltung genau das Gegenteil.

Warum unterstützt das BMJ nicht den Agenten?

Seit Jahren zeigt unsere Interessensvertretung auch dem Justizministerium (BMJ) diesen bestehenden Missstand auf. Der erste Schritt, die Einbindung ins HVertrG, konnte 2006 nur durch eine Initiative des Justizministeriums erreicht werden.

Aber warum wird eine zeitgemäße und wirtschaftliche Absicherung des Agentengewerbes durch die heute zuständige Beamtin Dr. Sonja Bydlinski verzögert? Warum wartet sie weiter auf einen Interessensausgleich innerhalb der Kammer, obwohl unsere Vertretung bereits klargestellt hat, dass ein solcher durch die Verweigerung der Versicherungswirtschaft nicht zustande kommen wird? Leider weiß der Versicherungsverband (VVO) ganz genau, dass wir Agenten nicht aus der Fremdbestimmung entfliehen können, solange er den Interessensausgleich in der WKO blockiert und Dr. Bydlinski ihre Haltung nicht ändert!

Was sollte jeder Gewerbetreibender von der Regierung erwarten dürfen?

- > Gesetze, die den wirtschaftlich Schwächeren schützen und seine Existenz absichern.
- > Unterstützung, wenn ein wirtschaftlich Stärkerer versucht, den Schwachen unter Druck zu setzen, speziell wenn die Macht ungebührlich eingesetzt wird.
- > Prüfung der Anliegen des Schwächeren

auf Unterstützung und klares Stellung-Beziehen!

Das Ignorieren oder Aussitzen von Problemen führt nur zu Politikverdrossenheit. Im Fall der Versicherungsagenten sind nicht nur etwa 8000 aktive Unternehmer, sondern auch ihre Familien, von



der bestehenden Rechtsunsicherheit betroffen.

Ein weitere Verschlechterung unserer Rahmenbedingungen aus jüngsten Zeit: Die Banken forderten, dass bestehende Paragraphen der GewO nicht auf ihre Vermittlertätigkeit bei Versicherungsprodukten anzuwenden seien. Obwohl unsere Interessensvertretung diese Ungleichbehandlung noch vor Beschluss im Parlament allen politischen Fraktionen im Finanzausschuss aufzeigte, wurde diese höchst fragwürdige Gesetzesvorlage im Parlament beschlossen. Aus den schriftlichen Reaktionen der Abgeordneten

kann man entnehmen, dass ihnen die Tragweite ihrer Handlung gar nicht bewusst geworden ist. Es werden Begründungen der Bankenlobby einfach als die einzig richtige Aussage hingenommen.

Warum verhindert Kammerpräsident Leitl Existenzabsicherung von Agenten? Wir haben Präsident Leitl um eine Erklärung gebeten und stellten u.a. folgende Fragen:

- Der Interessensausgleich, auf dem das Konzept der WK basiert, ist nun zum x-ten Male gescheitert. Was sagen Sie als Präsident dazu? Wie könnten Sie diese Patt-Situation aufbrechen?
- Sehen Sie eine Möglichkeit, eine Außenstehende Stelle (z.B. das Justizministerium) einzuschalten, um das Problem aus der WK auszulagern und vielleicht damit einer Lösung näher zu kommen?
- Ist nicht die WK als Institution gescheitert, gelänge es einer Partei durch jahrelange Blockade eines Interessensausgleiches, berechnete Forderungen der VA zu verhindern?
- Welche Schritte können die Standesvertreter der VA direkt unternehmen, um ihr Ziel zu erreichen?
- Sollte es ein moderner Staat sich nicht zur Aufgabe machen, für Chancen-Gleichheit zwischen ungleich starken Wirtschaftszweigen zu sorgen und die wirtschaftlich Schwächeren zu schützen?
- Die ÖVP, der Sie ja nahe stehen, hat christlich-soziale Wurzeln. Wie würden Sie die aktuelle Situation Versicherungen versus Agenten aus diesem sozialen Aspekt kommentieren?

Leider ist bis Redaktionsschluss keine Reaktion von Präsident Leitl eingetroffen. Wir informieren Sie in der nächsten Ausgabe über den weiteren Verlauf.

Von der Zugangsverordnung zur Gewerbeordnung

Eine Einladung des BMWFJ zum Thema ZugangsVO hat dazu geführt, dass weitere Gespräche zum Thema GewO-Novelle in der WKÖ stattfanden.

Gespräche im BMWFJ haben am 25. Mai eine neue Verhandlungsrunde der Versicherungsvermittler und Vermögensberater(VB) in der Wirtschaftskammer ausgelöst. Leider legten Makler und VB exakt die gleichen Entwürfe vor, die bereits 2008 die Gespräche zum Scheitern brachten (siehe Bericht Ausgabe 3/2008).

Agentenvorschlag

Das Bundesgremium, vertreten durch Obmann Peter Salek, brachte Gegenvorschläge als Grundsatzfragen ein. Wollen wir Vermittler eine klare Trennung von Bank- und Versicherungsprodukten oder die Wiedereinführung des Nebengewerbes? Leider wurden diese Vorschläge nicht ernsthaft diskutiert.

Forderungspapier

Das Gemeinschaftspapier der Makler und VB wurde in Einzelbereichen diskutiert.

Einigung gab es bei der Wiedereinführung des Doppelbetätigungsverbot. Die Maklervertreter wollen die Trennung des Vermittlergewerbes in Makler und Agenten. Bei der Novelle wurde die eigene Zeile für Makler in der GewO gestrichen. Derzeit gibt es aber eine klare Trennung die lautet: „Versicherungsvermittler idF Makler und Versicherungsvermittler idF Agent“ (siehe § 94 Z 76 GewO).

Allfinanzvermittler

Eine höchst umstrittene Forderung der VB ist die Erweiterung des Gewerbeumfangs auf alle Personenversicherungen. Dem nicht genug, will man auch noch im Nebengewerbe (korrekt „sonstiges Recht“ § 32 Abs. 6 GewO) auch die Sachversicherungen Kraftfahrzeuge, Haushalt-, Eigenheim-

und die Gebäudebündelversicherungen vermitteln dürfen.

Unterstützung der VB durch Maklervertreter

Wir Agenten verstehen nicht, warum die Obleute Riedlsperger und KR Mittendorfer die Forderungen der VB unterstützen. Damit wird doch ein Allfinanzvermittler geschaffen, den doch Obmann Riedlsperger strikt ablehnt? Weiters fordern Maklern und VB wieder das Verbot des konkurrierend tätigen Mehrfachagenten. Und einen Maklertreuhandler und –assistent, eine Forderung, die selbst in Maklerkreisen zu heftigen Diskussionen geführt haben soll.

Keine Zustimmung der Agentenvertreter

Dass unsere Standsvertretung diesen, für unseren Berufsstand nur negativen Auswirkungen, nicht zustimmen kann, liegt auf der Hand. Denn VB würden massiv durch die Möglichkeit zur Vermittlung aller Personenversicherungen profitieren. Mit Hilfe des Nebengewerbes können sie de facto das gesamte Sachgeschäft vermitteln.

Zugangsverordnung

Welche Auswirkungen hat diese ergebnislose Verhandlung auf die vom BMWFJ in Rechtskraft zu setzende ZugangsVO?. Für uns Agenten ist diese ZugangsVO wichtig, da ja unsere neue PrüfungstoffVO sonst nicht umgesetzt werden kann. Diese Verordnung regelt den Zugang und die Qualitätsanforderungen für die Ausübung unseres Agentengewerbes.

Editorial

Liebe Agentinnen, liebe Agenten!

Auch diese Ausgabe greift jene Themen auf, die unserem Berufsstand unter den Nägeln brennen und informiert Sie topaktuell. Z.B. fanden am 25. 5. wieder Gespräche mit Vertretern der Makler und Vermögensberater(VB) statt.

Details finden Sie im Artikel nebenan. In Kurzform:

Einer Erweiterung des Gewerbeumfangs des VB können wir zum Schutz des eigenen Berufsstandes nicht zustimmen. In Anbetracht der jüngsten Finanzprobleme sollten wir nicht den Allfinanzberater erschaffen (der alles können soll), sondern bewußt auf Qualität setzen. Auch die Wiedereinführung des sonstigen Rechts (§32/6 GewO) lehnen wir ab. Hier kann es eine Annäherung geben, wenn das Gewerbe des VB auch als sonstiges Recht für Versicherungsvermittler gilt.

Was bliebe uns Agenten?

Wir „bekommen“ das Verbot des konkurrierenden Mehrfachagenten und unser Mitbewerb wird massiv gestärkt. Uns drängt sich der Verdacht auf, dass VB und Makler einen „Vertrag zu Lasten Dritter“ geschlossen haben! Nämlich zu Lasten der Agenten!

Wir verhandeln selbstverständlich weiter, können aber auch mit der derzeitigen GewO sehr gut leben. Niemand kann von uns erwarten, dass wir einseitige Verschlechterungen für unseren Berufsstand akzeptieren. Gelingt eine saubere Lösung, von der alle drei Berufsstände profitieren, so sind wir an Bord!

Worüber berichten wir noch?

Nach wie vor fordern unsere Interessenvertreter von WK-Präsidenten Leitl eine klare Stellungnahme zum Thema HVertrG. Auch dazu mehr im Heft. Ein weiteres Mitglied unseres wissenschaftlichen Beirates wird vorgestellt und der 2. Teil des Artikels von Prof. Rohrbach schließt die begonnenen Überlegungen ab.

Die Bevollmächtigung durch unsere Kunden ist nach wie vor ein Dorn im Auge einiger Maklervertreter. Auch dazu ein aufklärender Input von kompetenter, juristischer Seite.

Und Aktuelles von unseren Mitgliedern aus den Bundesländern rundet das Menu ab. Bon appetit wünscht

Mit kollegialen Grüßen
Raimund Andexlinger,
Obmann des IVVA.



Raimund Andexlinger



KommR Peter Salek

Profitables Versicherungs-Kerngeschäft als Krisenresistentes Erfolgsprinzip

Teil 2 – Neoliberale Fehlsteuerungen



Prof. Rohrbach

Im ersten Teil seines Gastkommentars richtete Prof. Rohrbach den Appell an die Versicherungswirtschaft „Schuster bleib bei deinem Leisten“ und zeigte auf, worin das Kerngeschäft der Versicherungen liegt.

Wer die letzten 15-20 Jahre der mitteleuropäischen Versicherungsgeschichte einer kritischen Analyse unterzieht, wird feststellen, dass ein erheblicher Teil der Versicherungsunternehmen - trotz lobenswerter Teilerfolge - eine hartnäckige Anpassungs- und Strukturkrise erlebte. Mit der Last zahlreicher versicherungsfremder Dienstleistungen fand die Assekuranz oft nicht den erhofften Erfolg aus dem Zusatzgeschäft. Die durch das (in den 90-er Jahren) neue neoliberale Paradigma initiierten Liberalisierungsbestrebungen führten gegen Ende der 1980er-Jahre zu einem deregulierten Versicherungsbinnenmarkt. Die Wettbewerbsfreiheiten gingen mit einer deutlichen Reduktion der Prämientarife einher. Die versicherungstechnische Profitabilität des Kerngeschäfts erodierte zunehmend. Auf der Suche nach effizienten und zukunftssträchtigen Wertschöpfungspotentialen konnten die Versicherungsunternehmen von der für sie typischen Verbundproduktion profitieren. Getragen von blühenden Aktienmärkten generierten die Versicherungsunternehmen trotz defizitärem Kerngeschäft großzügige Einnahmen aus dem Kapitalanlagegeschäft und implementierten so das Wettbewerbsparadigma „Profitabilität durch Kapitalanlagen“. Die liberalisierten Rahmenbedingungen und die beträchtlichen stillen Reserven erlaubten den Unternehmen, ihre Europäisierung voranzutreiben.

Parallel zum in der Weltwirtschaft feststellbaren Trend von Brown- und Greenfield-Investitionen hin zu oftmals feindlichen Mergers & Acquisitions wechselten auch zahlreiche Versicherungsunternehmen im Laufe der 1990er Jahre ihren Besitzer (Europaweite Konsolidierungsphase). Der Einbruch der globalen Finanzmärkte im Jahr 2001 beendete diese Phase. Spekulative Finanzgeschäfte, ein historisch

Kreditnehmer, vor allem der Unternehmer, bekam und bekommt sein Geld immer schwerer - und "spielte" deshalb gern mit.

Die Beratungsgespräche degenerierten zu "Zuckergussinformationen" mit einem wohlfeilen Mix aus Bank- und Versicherungsdetails, in denen das Thema Risiko - wenn überhaupt - nur am Rande tangiert wurde. Fälle wie die Karibikverluste der



tiefes Zinsniveau und zum Teil massiv überhöhte Fehleinkäufe im Zuge der M&A-Welle hatten für die Versicherungsunternehmen schwerwiegende Eigenkapitalverluste. So wurden die in der vorangegangenen Wachstumsphase angehäuften finanziellen Reserven größtenteils vernichtet und das Wettbewerbsmodell „Profitabilität durch Kapitalanlagen“ erwies sich als nicht nachhaltig.

Die nächste Welle der Fehlsteuerungen entstand durch das Phänomen, das als "geänderte Kreditvergabepolitik" oder einfach Basel II in die jüngere Geschichte einging. Banken und Versicherungen entdeckten das Geschäft der Eigenveranlagung für sich: Kundengelder werden (statt in Kredite) in Wertpapiere und derivative Geschäfte gesteckt. Das schien sich eine Zeitlang zu lohnen: unkompliziert - ohne hohe Auflagen, ohne hohes Risiko oder bürokratischen Aufwand - wurden stabile Renditen erwirtschaftet. Der klassische

BAWAG brachten in Österreich schon vor Einsetzen der Weltfinanzkrise den Stein ins Rollen: Milliardenspekulationen sind eben nicht risikolos, sondern einfach nur unkompliziert und unreguliert. Banken und Versicherungen waren überproportional "hinter den Kulissen" engagiert. So gesehen gab und gibt es in Mitteleuropa nicht nur Opfer der "US-gefertigten" Weltfinanzkrise, sondern auch Mitverursacher, die herbe Kritik bei Konkurrenten in der Assekuranz ernteten. So schrieb am 18.11.08 das "manager-magazin.de" in der Rubrik Altersvorsorge unter dem Titel "Die Eier legende Wollmilchsau": Die Assekuranz spricht von der Quadratur des Kreises, der Eier legenden Wollmilchsau - die Alleskönnerin in Sachen Altersvorsorge steht vor Deutschlands Toren. Detaillierter berichtete am 22.12.08 der "Spiegel Online Versicherer": Münchener Rück übernimmt AIG-Sparte. Die Münchener Rück bedient sich aus den Überresten des angeschlagenen US-Versiche-



riers AIG. Die Deutschen übernehmen eine Sparte der ehemals weltgrößten Assekuranz.

Lehre aus den Fehlern: Rückbesinnung auf das Kerngeschäft!

In den gleichen und anderen Medien wurde im Zusammenhang mit der Finanzkrise seit Herbst 2008 "Rückbesinnung bzw. Konzentration der Versicherungswirtschaft auf das Kerngeschäft" gefordert. Einige Autoren appellieren, in der Krise auch eine Chance zu sehen. Da die Versicherungsbranche antizyklische Entwicklungsmerkmale aufweist, bieten Krisen nicht nur eine Chance. Vielmehr würde die Versicherungswirtschaft ohne Krisen, Unglücksfälle und Notsituationen gar keine Existenzberechtigung haben.

Im Rahmen der Konzentration auf das Kerngeschäft wird das Verständnis des neuen, versicherungstechnischen Handwerks der individuellen Prämienkalkula-



tion in Zukunft wesentlich zum Unternehmenserfolg beitragen. Dennoch kann angesichts der fortlaufenden Konzentration auf das Kerngeschäft eine zu extreme Vernachlässigung des Kapital- und Risikomanagements fatale Folgen für den langfristigen Unternehmensfortbestand haben. Um nämlich für jedes übernommene betriebswirtschaftlich relevante Risiko eine adäquate Eigenkapitaldeckung zu gewährleisten, lenken die neuen Solvabilitätsvorschriften den Blick auf die Eigenkapitalausstattung der Gesellschaften und stellen so neue Anforderungen an das gesamte Risikomanagementspektrum einer Versicherungsgesellschaft.

*Prof. Rohrbach,
Mitglied des IVVA-Beirates*

Wissenschaftlicher Beirat!

In der letzten Ausgabe haben wir Ihnen über die Konstituierung unseres wissenschaftlichen Beirates berichtet und zwei Mitglieder vorgestellt: Uni.Prof. Dr.Dr. Wolfgang Rohrbach sowie Ernst A. Swietly.

Heute freuen wir uns, Ihnen das dritte Mitglied des Beirates vorstellen zu können.

Dr. Wolfgang Punz, geboren 1963, studierte Rechtswissenschaften in Linz und ist Absolvent des Lehrgangs für Exportkaufleute an der Universität in Linz. Seit 1995 ist er als Rechtsanwalt in Wien tätig. Vorher bekleidete er diverse Funktionen in der Wirtschaftskammer Österreich, Sektion Handel.

Von 1995 bis 2000 als Einzelanwalt tätig, ist er seit Juni 2000 Partner der Alix Frank Rechtsanwälte GmbH, einer mittelständischen Anwaltsgesellschaft mit Schwerpunkt Wirtschaftsrecht in Wien. Dr. Punz ist Autor verschiedener Publikationen zum Kartell- sowie Marken-

und Urheberrecht. Bekannt sind z.B. „Vertragsrecht für Nichtjuristen“ oder

„Das österreichische Kartellrecht“. Er schreibt regelmäßig in diversen Fachzeitschriften und Periodika und ist überdies ein häufig gebuchter Vortragender bei verschiedenen Seminar-Veranstaltern. Tätigkeitsschwerpunkte von Dr. Punz sind das Wettbewerbs- und Kartellrecht, Vertrags- und Verwaltungsrecht und insbesondere das Vertriebsrecht. Und hier ist er auch im Recht der Versicherungsagenten tätig.



Dr. Wolfgang Punz

Alle sind gleich, manche sind gleicher ...

George Orwell hat in seinem Buch „Animal Farm“ gezeigt, dass schöne Ideen – nämlich dass alle gleich seien – reine Utopie sind. Daraus stammt das Zitat „Alle sind gleich, manche sind gleicher“. An dieses Zitat fühlt man sich erinnert, liest man Artikel wie „Bankenlobby schafft Änderung des Bankwesengesetzes“, wodurch bestimmte Passagen der GewO für sie nicht mehr gelten.

Seit 15.1.2005, der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie, sollten für ALLE Marktteilnehmer die gleichen Bedingungen gelten. Die Bankenlobby hat es nun aber geschafft,

dass sie uneingeschränkt Versicherungen vermitteln dürfen. Das ist eine klare Benachteiligung aller anderen Marktteilnehmer, also der Agenten, Makler, etc. Knapp 700 Banken haben im Nebenrecht VA und VM eingetragen.

Es darf nicht soweit kommen, dass sich die Banken einen immer größeren Anteil des Kuchens unter den Nagel reißen – noch dazu dadurch gefördert, dass sie



nicht alle Bestimmungen einhalten müssen, wie wir anderen. Banken sollen im angestammten Bereich bleiben und einen anderen Weg aus der selbstverschuldeten Krise suchen.

Und nicht auch noch unsere Geschäftsgrundlagen beschädigen!

Wir Agenten geben die Hoffnung noch nicht auf und hoffen auf ein gemeinsames Anknüpfen ALLER Vermittler gegen diese unglaubliche Bevorzugung des Bankensektors. Egal wie mächtig er ist: Agenten und Makler müssen an einem gemeinsamen Strang ziehen, sonst haben wir schon verloren!

Tiroler Versicherungsagenten blicken optimistisch in die Zukunft



Foto: „Die Fotografen“

FG-Obmann Helmut Emberger

„Rund 44 Prozent der befragten Versicherungsagenten beurteilen die wirtschaftliche Zukunft der Branche sehr oder eher positiv, 45 Prozent sagen, dass die Lage gleich gut bleiben wird“, zitiert Agenten-Obmann Helmut Emberger aus den Ergebnissen einer

IMAD-Umfrage, die im Auftrag der Fachgruppe durchgeführt wurde.

Die wirtschaftliche Stimmung unter den Agenten schätzen zwei Drittel als sehr

gut bzw. gut ein. Anders die Lage mit Blick auf die gesamte Versicherungsbranche: Nur 50 Prozent der befragten Agenten sagen, dass die Stimmung in der Versicherungsbranche sehr gut oder gut sei. Aktiv gegen die Krise

Fast 80 Prozent der Agenten sind mit dem Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2009 zufrieden. Emberger: „Natürlich macht sich auch bei den Agenten die globale Wirtschaftskrise bemerkbar. Die Umfrage hat aber deutlich gezeigt, dass die Branche den wirtschaftlichen Entwicklungen aktiv begegnet: unter anderem durch gezielte Marketingaktivitäten und durch verstärkte Akquisition.“

Service und Beratung

In Zeiten der Finanzkrise legen die Kunden laut Umfrage verstärkt Fokus auf Service und Beratung. Rund 81 Prozent der befragten Agenten sagten, dass Kunden vermehrt umfassenden Service einfordern, 85 Prozent orten kompetente Beratung als oberstes Gebot der Stunde. „Drei Viertel geben an, dass die Kunden gerade jetzt eine enge und langfristige Bindung zum Berater wollen“, analysiert Emberger.

„Diese Ergebnisse erklären auch den vorherrschenden Optimismus in der Branche“, erläutert Emberger, „die 1.000 Tiroler Versicherungsagenten haben die von den Kunden gewünschten Werte auch vor der Krise verinnerlicht und forcieren sie in Zeiten wie diesen noch mehr. Wir sind der seriöse und kompetente Tiroler Nahversorger in allen Versicherungsfragen.“

Landesgremium Niederösterreich: Tour durch die Bezirksstellen!

Auf positives Interesse stieß die Tour durch die Bezirksstellen der WKNÖ von Obmann KR Peter Salek und Geschäftsführer Dr. Harald Sippl. „Es ist immer gut, sich die rechtlichen Rahmenbedingungen des eigenen Berufs vor Augen zu führen. Natürlich, im Stress des täglichen Geschäfts geht das oft unter, aber wenn es hart auf hart geht, dann kommt es auf die rechtliche Beurteilung der Situation an“ erläutert KR Salek die Beweggründe für die Veranstaltungsreihe. Bei jeder Veranstaltung wurden 2 Themenblöcke präsentiert: Von Dr. Sippl die Auswirkungen der Einbindung des Versicherungsagenten in das Handelsvertretergesetz. Von KR Salek wurden zur Auffrischung, die

Informations- und Protokollpflichten der Gewerbeordnung referiert. In den anschließenden Diskussionsrunden kristallisierten sich bei allen Veranstaltungen zwei Themen als besonders heiße Eisen heraus. Die sog. „Provisionsverzichtsklauseln“, die sich leider noch immer in vielen Agenturverträgen befinden sowie der Konflikt über die „Agentenvollmacht“, der jedoch nur von manchen Vertretern der Versicherungsmakler geschürt wird. Zu beiden Themen hat KR Salek eine klare Botschaft „Akzeptieren Sie keine Provisionsverzichtsklauseln in Ihrem Agenturvertrag. Damit liefern Sie ihre gesamte wirtschaftliche Existenz dem Versicherungsunternehmen aus!

Zweitens: Die „Agentenvollmacht“ ist kein Thema, sie ist eine rein zivilrechtliche Vereinbarung, die das Gewerberecht nicht tangiert. Wir werden die Rechte unseres Berufsstandes von Maklervertretern nicht beschneiden lassen!“

Doch dies sind nicht die einzigen Aktivitäten der NÖ Versicherungsagenten: Zurzeit läuft die Werbekampagne 2009 auf HIT FM. Und es gibt im Laufe des Jahres Einschaltungen in der NÖN. Für **Do. 24. September** (persönliche Einladung folgt), ist eine große Veranstaltung auf der Schallaburg geplant, auf Ebene der Interessenvertretung geht es weiter um den „2. Schritt im Handelsvertretergesetz“!

In jedem Fall gut versichert - Die Versicherungsagentur als Nahversorger.



Im Bild v.li.: Hannes Rothböck, Regionaldirektor Gothaer-Versicherung, Elisabeth Steinbacher, Obmann-Stellvertreterin Landesgremium Salzburg der Versicherungsagenten

Das Landesgremium Salzburg der Versicherungsagenten setzte kürzlich seine Reihe von Praxisseminaren für die Mitglieder mit einer sehr interessanten Veranstaltung fort. Hannes Rothböck, Regionaldirektor der Gothaer Lebensversicherungs AG, referierte über Gothaer-Perikon, ein Versicherungsprodukt, das als fondsgebundene Risikoversicherung ein breit gefächertes Angebot zur Risikoversorge bietet. Das Leistungsspektrum

reicht von Hinterbliebenenversorgung im Fall des Todes über die Eigenvorsorge bei 46 schweren Krankheiten bis zur Pflege, Erwerbsunfähigkeit und langfristiger Versorgung im Fall einer Berufsunfähigkeit. Nähere Informationen finden Sie unter www.gothaer.at.

Die Reihe der Praxis-Seminare für Salzburger Versicherungsagenten wird weitergeführt.

Der Agenturvertrag

Eine freiwillige Übereinkunft zweier Parteien: Der Agent vermittelt im Auftrag seiner Versicherer deren Produkte. Ein Vertrag wird im Regelfall so verhandelt, dass beide Parteien zufrieden sind.

Ist das beim Agenturvertrag tatsächlich so?

Kann der Agent den Vertrag wirklich nach seinen Vorstellungen gestalten? Vieles lässt den Schluss zu, dass in den meisten Fällen nicht bewusst hinterfragt wurde.

Keiner unserer Befragten hat versucht, umstrittene Bezeichnungen, wie Betreuungs- oder Bestandsprovision abzuändern. Alle diese Provisionen haben den Nachteil, nicht im Ausgleichsanspruch (der gesetzlich zwingend vorgeschrieben ist), berücksichtigt zu werden. Eine klare Bezeichnung wäre Vermittlungsprovision, die als Einmalprovision, Abschluss- und Folgeprovision oder laufende Provision bezahlt werden kann.

Noch gravierender ist, dass keiner die Provisionsverzichts-Klausel abgelehnt hat. Einem Agenten steht nach den Bestimmungen des HVertrG eine Provision zu. Jedoch nicht zwingend und kann daher im Agenturvertrag zu Ungunsten des Agenten abgeändert werden. Speziell für den hauptberuflichen Ausschließlichkeitsagenten ist dieses Vorgehen höchst problematisch. Er verliert bei Wechsel seines Versicherers seine gesamte Folgeprovision und damit seine wirtschaftliche Existenz.

Veranlasst etwa die wirtschaftliche Unterlegenheit den Agenten diese Nachteile hinzunehmen? Wir raten, solche nachteiligen Klauseln nicht zu akzeptieren. Ihre Interessenvertretung steht gerne mit Rat zur Seite. Sinnvoll nur, wenn der Vertrag noch nicht unterschrieben wurde!

Die Lösung?

Wir Agenten werden selbstbewusster und verhandeln diese vertraglichen Nachteile weg oder der Gesetzgeber novelliert das HVertrG.

Genau das fordert Ihre Interessenvertretung seit Jahren, um die wirtschaftliche Abhängigkeit der Agenten von Ihren Versicherern zu reduzieren.

Recht

Der Streit um die Vollmacht des Versicherungsagenten

In jüngster Vergangenheit kam es immer wieder zu Diskussionen, ob Versicherungsagenten mittels Vollmacht ihrer Kunden, Versicherungsverträge abschließen oder kündigen dürfen. Oder ob sie bei anderen Versicherungen, als bei jener, für die sie tätig werden, mittels dieser Vollmacht Verträge auflösen können. Der Fachverband der Versicherungsmakler vertritt dazu einen ganz klaren Standpunkt: Dies sei nicht zulässig. Allerdings sprechen auch gute Argumente dafür, dass Kundenvollmachten für alle Vermittlertypen zulässig sind.

Den Versicherungsagenten wurde in diesem Zusammenhang vorgeworfen: Unzulässige Doppelvertretung, Übertretung des Gewerbeumfangs und Verstoß gegen das Vertretungsmonopol der Rechtsanwälte.

Das Tätigwerden des Agenten im Rahmen der ihm vom Versicherungsnehmer erteilten Vollmacht (kann ihn auch zur Kündigung von Versicherungsverträgen ermächtigen), kommt vor allem dem Kunden entgegen und verbessert das Kundenservice. Neu-Kunden wollen sich heutzutage nicht mehr selbst um die Auflösung von Verträgen bei ihren früheren Vertragspartnern kümmern. Dass Agenten von der Verwendung von Vollmachten ausgeschlossen sein sollen, leuchtet im Hinblick auf die Ähnlichkeit zur Tätigkeit des Versicherungsmaklers nicht ganz ein. Diese Beschränkung widerspricht der Vertragsfreiheit, denn ob ein Kunde den Agenten bevollmächtigt oder nicht, unterliegt seiner eigenen Entscheidung.

Zur Doppelvertretung: Diese kann nur bei Abschlussagenten vorliegen. Wenn ein Versicherungsagent nur vermittelt, so schließt er nicht auf Seiten des Versicherers ab. Eine Doppelvertretung, zu der es beim Abschlussagenten kommen kann, ist aber dann zulässig, wenn beide vertretenen Teile, d.h. der Versicherer und der Kunde, zustimmen. Zu einer maklerähnlichen Stellung kommt es dabei nicht, weil der Versicherungsagent ohnehin im Gespräch mit dem Kunden darauf hinweisen muss, dass er bestimmten Versicherern vertraglich verbunden ist und deren Interessen wahrnimmt. Zudem gibt § 43 VersVG

keine Antwort auf die Frage, ob Vollmachten zur Auflösung eines Vertrages bei Versicherern erteilt werden können. Die §§ 43, 45

VersVG definieren zwar den Vollmachtsumfang – dies dient aber dem Interesse des Kunden, der grundsätzlich keine Beschränkungen der gesetzlichen Vollmacht hinnehmen muss. Das bedeutet aber gerade nicht, dass der Kunde den Agenten nicht darüber hinaus bevollmächtigen könnte. Dabei ist zwischen dem Außenverhältnis, auf das sich die Vollmacht bezieht und dem Auftragsumfang, den der Kunde erteilt, zu unterscheiden. Bevor der Versicherungsagent also von seiner Vollmacht Gebrauch macht, muss er den Kunden kontaktieren, um den Auftragsumfang nicht zu überschreiten.

Durch die Möglichkeit des Tätigwerdens mittels Vollmacht wird die von der Gewerbeordnung vorgenommene Abgrenzung zum Makler nicht beeinträchtigt, da der Versicherungsagent ja zur Versicherungsvermittlung befugt ist. Auch ein Verstoß gegen das Vertretungsmonopol der Rechtsanwälte ist nicht gegeben: Wenn sich Versicherungsagenten der Gewerbeordnung konform verhalten, kann dadurch nicht in das Vertretungsmonopol der Rechtsanwälte eingegriffen werden.

3175 Zeichen

*Mag. Stephan M. Novotny,
Rechtsanwalt und Partner
Alix Frank Rechtsanwälte GmbH, Schot-
tengasse 10, 1010 Wien, Tel: 01/ 523 27 27*



RA Mag. Stephan Novotny

Die Continentale Lebensversicherung a. G., gegründet im Jahr 1892, ist seit mehr als 100 Jahren ein zuverlässiger Partner. Hohe fachliche Qualifikation und Kundennähe sind bei der Continentale Lebensversicherung a. G. Tradition.

Daneben legt die Continentale Lebensversicherung a. G. großen Wert auf Produkte, die den Kundenbedarf in den Mittelpunkt stellen. Unser Ziel ist es, unseren Kunden zukunfts- und sicherheitsorientierte Versicherungsprodukte anzubieten und durch eine individuelle Beratung eine persönliche und bedarfsgerechte Vorsorge und Absicherung zu ermöglichen.

Die Continentale Solide, sicher und zuverlässig

Wir unterstützen unabhängige Agenten weit über versicherungstechnische Fragen hinaus, denn Sie sind es, die im direkten Kontakt von Mensch zu Mensch unsere Versicherten beraten und begeistern.

Unsere Serviceleistungen für Sie:

- Überzeugende und innovative Produkte aus einer Hand
- Schlanke Informationswesen reduziert auf Ihren Bedarf
- Gezielte Verkaufunterstützung durch individuelle, speziell für Sie erarbeitete Lösungen
- Moderne Vertriebstechnik für Ihre Beratung und die Bedarfsanalyse Ihrer Kunden
- Praxisorientierte Weiterbildungsangebote für Ihre Beratungsleistung

Ihre Beratungsleistung steht im Vordergrund

Die Continentale setzt auf ausführliche Beratung. Denn wir sind davon überzeugt: Ein individuelles, passendes Ver-

sicherungspaket lässt sich am besten in einem persönlichen Gespräch schnüren. Deshalb legen wir sehr viel Wert auf die Schulung und Unterstützung unserer Vertriebspartner, die für unsere Kunden immer die ersten Ansprechpartner sind.

Nur dem Kunden verpflichtet

Als Versicherungsverein ist die Continentale nur dem Kunden verpflichtet. Und Kunden sind für die Continentale nicht nur Versicherungsnehmer, sondern auch die Vertriebspartner.

So bieten wir für die Vertriebspartner unternehmerische Rahmenbedingungen, umfassenden Service und Tarife, mit denen sie im Markt bestehen können. In ihrem Bestreben, optimal im Sinne der Versicherungsnehmer und Vertriebspartner zu handeln, wird die Continentale nicht von Aktionären, den Ansprüchen der Börse oder anderen äußeren Faktoren behindert.



Die Continentale – Ihr starker Partner

Leistungsstark und
Serviceorientiert

- Professioneller Vertriebsservice
 - Hilfreiche Beratungssoftware mit Erstellung von passenden Versorgungsvorschlägen und Anträgen
 - Professionelle Produkt- und Verkaufsschulungen
- Verantwortungsvolle Annahmepolitik
- Kompetente und schnelle Leistungsabwicklung
- Regelmäßig Bestnoten durch Rating-Agenturen

Continentale
Lebensversicherung a. G.
- Vertrieb Österreich -
office@continentale.at
www.continentale.at

