

# Die Versicherungs Agentur

Interessenverband der österreichischen Versicherungsagenten

www.ivva.at

## Wirtschaftskammer wahlen 2010 und die Agenten wählen ihre Landesvertreter

Wieso unterstützen die Makler den FDL-Wunsch nach einem Allfinanzberater? Sie schädigen damit die Marktchancen von Maklern und Agenten!

Nicht die Personen (Finanzdienstleister/ Versicherungsvermittler) sind das Übel. Sondern das gesetzliche Vergütungssystem – sprich die Zillmerung!

Irrwege im Versicherungsvertrieb oder wie schädige ich Agenturen...

Provisionsverzichtsklausel sittenwidrig? Hat aber der Agent eine Möglichkeit diese Klausel zu streichen?

Ein Blick zum Nachbarn  
Das Versicherungsvertragsgesetz ab 2009 in Deutschland

# Wieso unterstützen die Makler den FDL-Wunsch nach einem Allfinanzberater? Sie schädigen damit die Marktchancen von Maklern und Agenten!

Neben unserem Kampf um den 2. Schritt im Handelsvertretergesetz und damit die Zahlung der Folgeprovision im Kündigungsfall, war das letzte Jahr auch von einem zweiten großen Thema geprägt. Nämlich der Abwehr des Allfinanzberaters!

Der Allfinanzberater – ein großer Wunsch der FDL-Funktionäre – soll mit Zustimmung der Makler-Funktionäre ermöglicht werden. Es ist uns völlig unverständlich warum die Makler zustimmen und damit freiwillig einen Konkurrenten stärken, ohne dafür etwas zu erhalten. Unsere Vorwürfe beziehen sich auf **eine Vereinbarung zwischen den Funktionären Riedlsperger/ Mittendorfer und KR Göttl.** Laut dieser Vereinbarung sollen Vermögensberater künftig ALLE PERSONEN- und SACHVERSICHERUNGEN vermitteln dürfen.

Da wir dies nicht glauben konnten, schrieben wir in den letzten Wochen an alle Makler-Funktionäre entsprechende Briefe. Wir hinterfragten, ob sie mit der Vorgehensweise ihrer Funktionäre Riedlsperger und Mittendorfer wirklich einverstanden sind.

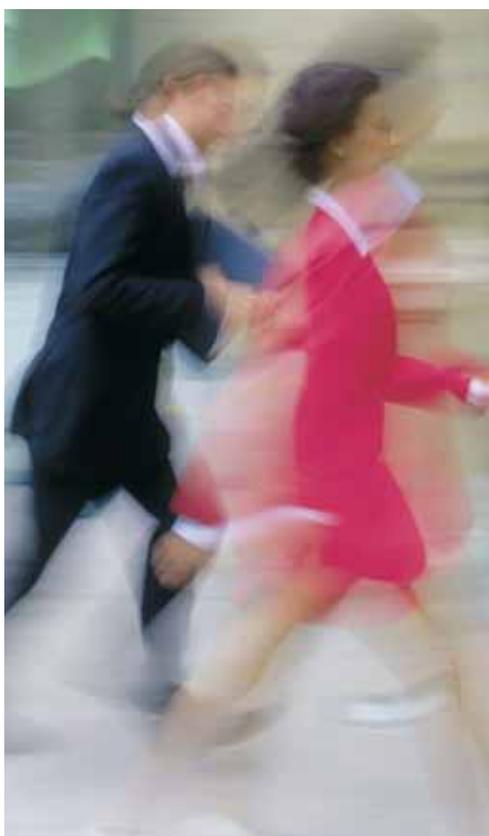
Dass die Funktionäre der Finanzdienstleister diesen Allfinanzberater liebend gerne hätten, können wir gut verstehen. Was motiviert jedoch die Makler diesem zuzustimmen?

## Allfinanzdienstleister als Mitbewerber

Im Versicherungsjournal wird Fachverbandsobmann Riedlsperger mit folgender Aussage zitiert: „...dass diese Zustände an die Vermögensberater offizielle Position des Fachverbandes der Makler sind, auch bestehen entsprechende Beschlüsse.“

Einem Artikel im Versicherungsjournal am 3.12., der genau diesem Thema gewidmet war (siehe: <http://www.versicherungsjournal.at/mehr.php?Nummer=5166>) folgten ungewöhnlich heftige Reaktionen in Form von Leserbriefen. Auch von Herrn Mittendorfer. Leider konnte/wollte er darin nicht aufklären, warum die Makler-Funktionäre den Vermögensberatern, neben Unfall- und Lebensversicherungen, noch weitere Versicherungen vermitteln lassen wollen und

damit die Konkurrenz fördern möchten. Er schrieb, dass man „...in der Demokratie Kompromisse suchen...“ müsse. Nun,



Kompromiss bedeutet nach allgemeinem Verständnis, dass man etwas hergibt, dafür aber im Ausgleich etwas erhält. Wir fragen uns nun, was die Makler für Ihre Zustimmung von den Vermögensberatern erhalten haben könnten. Beziehungsweise, warum wir Agenten diesem Plan zustimmen sollten? Und damit den Gewerbeumfang eines Mitbewerbers erweitern sollten. Damit unsere Marktchancen reduzieren. Und nichts im Ausgleich dafür erhalten sollen.

Wir selbständige Versicherungsvermittler haben mit den Banken bereits einen mächtigen Konkurrenten, der heuer vom Gesetzgeber bevorzugt wurde. Damit meinen wir jetzt nicht die Milliarden-

Geschenke im Zuge der Finanzkrise – wer glaubt noch an das Märchen, dass die Summen zurück gezahlt werden, wenn die Mehrheit der Banken nicht einmal die Zinsen zahlen kann... - sondern erinnern an die Änderung im Bankwesengesetz.

## Alle sind gleich, manche sind gleicher ...

Durch diese Änderung dürfen Banken jetzt uneingeschränkt Versicherungen vermitteln. George Orwell hat in seinem Buch „Animal Farm“ gezeigt, dass schöne Ideen – nämlich dass alle gleich seien – reine Utopie sind. An sein Zitat „Alle sind gleich, manche sind gleicher“ fühlte man sich erinnert, wenn man Artikel wie „Bankenlobby schafft Änderung des Bankwesengesetzes“ las. Denn dadurch galten bestimmte Passagen der GewO für sie nicht mehr. Und dies, obwohl seit 15.1.2005, der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie, für ALLE Marktteilnehmer die gleichen Bedingungen gelten sollten. Das ist eine **klare Benachteiligung aller anderen Marktteilnehmer**, also der Agenten, Makler, etc.

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!

Umso unverständlicher ist es also, wenn nun einem weiteren Konkurrenten am Markt, nämlich den Vermögensberatern, neue Rechte eingeräumt werden sollen. Daher lehnen wir Versicherungsagenten und der IVVA diese Erweiterung der Rechte der Vermögensberater ab. Wir treten für eine klare Trennung zwischen Finanz- und Versicherungsprodukten ein. Wer beide Gewerbe ausüben möchte, hat dafür beide Befähigungsnachweise zu erbringen.

Wir werden nicht kampfflos akzeptieren, dass einem Konkurrenten auf unsere Kosten mehr Rechte eingeräumt werden.

# „Unabhängigkeit“ des AWD vor Gericht!

## Langjährige Forderung unserer Interessenvertreter durch Urteil bestätigt!

Es bedurfte erst eines Gerichtsverfahrens, um auch das Thema der Unabhängigkeit ins rechte Licht zu rücken. Das Landesgericht Hannover hat das Maklerunternehmen AWD verurteilt. Es darf künftig die Bezeichnung „unabhängig“ nicht mehr zu verwenden.



Nach unserer Einschätzung führt die Bezeichnung Unabhängigkeit – die die Makler-Werbung gerne verwendet – beim Kunden zu einer falschen Erwartungshaltung. Was Makler können, bringt der Obmann der NÖ-Maklerschaft – in einem Beitrag im Versicherungsjournal – zu Papier und der Sache schon etwas näher: Makler sind unabhängig in der Auswahl des Versicherungsschutzes für ihre Klienten. Wobei hier zu hinterfragen wäre, in welchem Umfang der Makler die Produkte prüft. Sind es zwei oder fünf Versicherer oder ist es der gesamte österreichische Markt? Auch der gebundene Mehrfachagent ist in der Position, mehrere Versicherer seinen Kunden anbieten zu dürfen. Ist er jetzt auch schon unabhängig?

Leider wird die Bezeichnung „unabhängig“ von Kunden nicht immer präzise hinterfragt. Wir vom IVVA können eine wirtschaftliche Unabhängigkeit nicht erkennen. Der Makler ist ein selbständiger Vermittler, der seine Provision – wie auch der Versicherungsagent – vom Versicherungsunternehmen erhält. Dazu kommt noch, dass die Versicherer mit Reise- und Festveranstaltungen sowie

Bonuszahlungen, die bei bestimmter Umsatzgröße gewährt werden, die Maklerschaft umwerben.

Das Gerichtsurteil von Hannover bestätigt die langjährige Forderung unserer Interessenvertreter. Nämlich dass sich Makler nicht als unabhängig, sondern als „ungebunden“ zu bezeichnen haben. Eine einfache Lösung, die sofort einen langjährigen Meinungsstreit zwischen den Vermittlern beenden könnte. Jedoch glauben wir, dass Makler die nur auf Honorarbasis für ihre Kunden tätig sind, wie auch der Berater in Versicherungsangelegenheiten, sich nicht in die wirtschaftliche Abhängigkeit eines Versicherers begeben.

**Selbst der Oberste Gerichtshof** hat sich mit dieser Frage beschäftigt (OGH 7 Ob58/09). In aller Kürze: Eine bloße Rahmen-Provisionsvereinbarung mit einem Versicherer(VU) stellt kein Problem dar. Jedoch ein Antrag mit dem Logo des VU und der Namensaufdruck des Maklers auf dem Versicherungsschein, kann bereits beim Kunden zu der Annahme führen, es handle sich um einen gebundenen Vermittler dieses Versicherungsunternehmens.

Auch wenn es einigen Maklerfunktionären nicht gefällt, dass Thema des „unabhängigen“ Vermittler wird eine Fortsetzung haben.

## Editorial

### Liebe Agentinnen, liebe Agenten!

aufgrund der bevorstehenden Wertschöpfungskammerwahl erhalten Sie diese Ausgabe unserer Zeitung ungewohnt früh. Wir möchten die Gelegenheit nutzen, um Sie werte Leser über Neuheiten zu informieren und Ihnen vielleicht die Wahlentscheidung ein wenig zu erleichtern.



KommR Peter Salek

#### Ab 28. Feber finden die WK-Wahlen statt.

Sie haben 3 Tage Zeit, um Ihren Funktionären den Rücken zu stärken und sie zu motivieren, auch weiterhin inner- und außerhalb der WK für faire und zeitgerechte Rahmenbedingungen für unseren Berufsstand zu kämpfen.

Bitte nutzen Sie Ihre Stimme – investieren Sie 20 Minuten in eine erfolgreiche Zukunft.

Unser Leitartikel beschäftigt sich mit einer interessanten Frage: **Warum unterstützen die Makler-Funktionäre den Wunsch der Finanzdienstleister.** Nämlich den Allfinanzberater einzuführen, der alle Personen- und Sachversicherungen vermitteln dürfen soll. Womit ein Konkurrent auf unsere Kosten gestärkt würde. Dass wir gegen diese Pläne auftreten, ist wohl gut verständlich.

**AWD ist nicht unabhängig!** Das Landesgericht Hannover bestätigt unsere Ansicht, dass sich Makler nicht als unabhängig, sondern als „ungebunden“ zu bezeichnen haben.

Ein **Gastbeitrag** beschäftigt sich kritisch mit den Auswirkungen der **Zillmerung**. Nach diesem Verfahren, werden die Provisionen bei Versicherungen errechnet. Bis vor kurzem wurde die gesamte Provision über die gesamte Laufzeit sofort ausbezahlt. Der Autor kommt zum Schluss, dass dieses System falsche Anreize setzt (mehr Neuabschlüsse/Abwerben von Verträgen, anstelle langfristiger Kundenbetreuung) und fordert eine Änderung.

Ein Blick nach Deutschland zeigt die Auswirkungen des neuen Versicherungsvertragsgesetzes: Die Rechte der Verbraucher wurden gestärkt. Möglicherweise ein Hinweis, was auch bei uns realisiert werden wird?

Außerdem berichten wir über Irrwege im Versicherungsvertrieb und hinterfragen, ob die Provisionsverzichtsklausel im Agenturvertrag sittenwidrig ist. Hier besteht allerdings seit dem **einstimmigen Beschluss im Wirtschaftsparlament große Hoffnung**, dass das Justizministerium ein neues Gesetz vorlegt, das eine zwingende Provisionsweiterzahlung auch nach Beendigung des Agenturvertrages vorsieht. Damit würde unsere langjährige Forderung dank Hartnäckigkeit endlich erfüllt.

*Peter Salek*

Ihr Peter Salek

# Nicht die Personen (Finanzdienstleister/ Versicherungsvermittler) sind das Übel. Sondern das gesetzliche Vergütungs- system – sprich die Zillmerung!

Ein angestrebtes Verbot bzw. eine verschärfte Aufsicht von Finanzdienstleistern und Versicherungsvermittler löst nicht die Probleme der Falschberatung. Das Problem liegt bereits beim gesetzlichen Vergütungsansatz. Der Zillmerung.



Dr. Promberger

Das Zillmerungsverfahren beruht auf dem Berliner Mathematiker August Zillmer (1831 – 1893) und ist seit über 100 Jahren Standard bei der Provisionsvergütung der Lebensversicherer. Bei diesem Verfahren wird die gesamte Provision sofort zu Versicherungsbeginn dem Konto des Versicherungsnehmers angelastet. Berechnungsgrundlagen sind also Erstprämie und vereinbarte Laufzeit.

War der Zillmerungsansatz vor Jahren noch ein Instrument der Versicherer um die Abschlusskosten zu finanzieren, wurden in den letzten Jahren auch die Vermittlung von Investmentfonds und Zertifikate derart abgerechnet. Ziel war, dem Vertrieb einen höheren Provisionsanreiz zu geben und somit das Neugeschäft anzukurbeln.

Dieses Vergütungssystem treibt den Vermittler bzw. Außendienst und vor allem die Strukturvertriebe von einem Neugeschäft zum nächsten. Der Vertrieb wird dadurch motiviert hohe Erstprämien und lange Laufzeiten anzubieten. Der Anreiz für die Betreuung langfristiger Kunden (und somit eine Bindung aufzubauen) ist bei diesem Ansatz äußerst gering. Das System vermittelt den Eindruck, und dies wird leider auch oft so geschult, dass beim Vertrieb von Finanzprodukten schnelles Geld zu verdienen ist. Auch ist der **Anreiz für das Abwerben bestehender Verträge sehr groß**, da für einen Neuabschluss wieder volle Provisionen fließen.

## Eine System-Änderung...

Das Ziel muss eine ungezillmerte Verteilung der Abschluss- und Verwaltungskosten auf die gesamte Laufzeit bzw. zumindest eine Verteilung auf 10 Jahre

sein. Eine andere Möglichkeit wäre eine pauschale Erstvergütung im ersten Jahr und weitere jährliche Vergütungen solange der Vertrag besteht. Die Honorarvergütung könnte eine neue Variante darstellen.

Eine gesetzliche Regelung wäre nötig, da die Zillmerung nicht mehr zeitkonform ist. Auch liegt hier ein Widerspruch zur propagierten Flexibilität der Vorsorgeprodukte (Lebensphasenprodukte) vor. Die Produktentwicklung geht zu Teilauszahlungen, flexibler Prämienzahlung, flexiblen Zuzahlungen sowie zu flexiblen Laufzeiten auch in der klassischen Lebensversicherung. In Zeiten der Finanzkrise ist das ein immer wichtigerer Aspekt. Bindende Laufzeit und Prämienleistung ist nicht mehr vertretbar. Der Kunde bezahlt nämlich bereits bei Abschluss die gesamten Kosten für die gesamte Laufzeit und Erstprämie, obwohl dieser die Prämien bzw. Laufzeit jederzeit verändern kann. Eine flexible Prämie und Laufzeit kann nur über eine ungezillmerte Vergütung funktionieren.

Eine gesetzliche Verpflichtung dazu würde vor allem verantwortungsvolle Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister bevorzugen.

Bei diesen stehen Best Advice, langfristige Kundenbetreuung – und nicht die Provisionshöhe – im Vordergrund. Das System würde somit Rückkaufproblematik, Rückforderungen von Provisionen und Falschberatung sowie Haftungsrisiken stark minimieren. Die Offenlegung der Provisionshöhe wäre damit auch vom Tisch.

## Erster Schritt 2007.

Aus all' diesen Gründen und aufgrund der geringen Rückkaufswerte in den ersten 10 Jahren wurde 2007 vom Gesetzgeber das VVG geändert und eine Verteilung der Abschlusskosten auf mindestens 5 Jahre eingeführt.



Kein großer Wurf, da nur Kunden bevorzugt werden, die innerhalb von 5 Jahren aussteigen und somit – unverständlicherweise – keine verpflichtende Verteilung der Abschlusskosten gesetzlich vorgesehen wurde. Nur beim Rückkauf innerhalb von 5 Jahren werden die Abschlusskosten anteilig rückerstattet. Jedoch wirkt sich die Zillmerung gerade in den ersten Jahren negativ aus. Bei einer Lebensversicherung und langfristigen Vorsorge ist dies für alle Beteiligten kontraproduktiv, da der Rückkauf eigentlich vermieden werden sollte und die Vorabprovisionierung dadurch weiterhin in Anspruch genommen wird.

*Dr. Promberger ist Prokurist der APK-Versicherung, Lehrauftrag an der Universität Wien*

*Die APK- Versicherung bietet seit über 10 Jahren aus obigen Gründen nur ungezillmerte Provisionen an.*

# Irrwege im Versicherungsvertrieb oder wie schädige ich Agenturen...

## Eine zeitgemäße, faire gesetzliche Regelung ist hoch an der Zeit!

Was veranlasst Vertriebsvorstände oder Vertriebsdirektoren in Maklerzeitungen den Makler fast als Idealform des Vermittlergewerbes hoch zu loben? Noch dazu aus jenen Häusern, die eine starke Vertriebsschiene in der Form angestellter und selbständiger Versicherungsagenten haben. Hier der O-Ton aus einer Maklerzeitung:

„Wie können wir unsere Makler noch besser bedienen, wie können wir die Beziehung - im Sinne einer nachhaltigen Partnerschaft - noch weiter verbessern? Indem wir noch fleißiger werden, noch öfter direkt mit unseren Maklern reden, in der Abwicklung noch maklergerechter werden.“

Was mögen sich nun Agenten denken, die diesem Haus gute und langfristige Geschäfte vermitteln? Überhaupt dann, wenn der eigene Versicherer ihnen immer mehr an Einsatz und Kraft abfordert, um die Vorgaben doch noch bewältigen zu können. **Beim Einen**

**buckeln und beim Anderen treten**, kommt uns in den Sinn. Was dann sehr einfach ist, wenn der Getretene sich nicht wehren kann! Noch immer haben wir in Österreich für den selbständigen Agenten eine beschämende Rechtssituation. Der selbständige Agent hat keine ordentliche Kündigungsmöglichkeit seines Agenturvertrages, ohne Gefahr zu laufen, seine gesamte wirtschaftliche Exi-



stenz auf einen Schlag zu verlieren. Dieser Missstand entsteht durch die **Provisionsverzichtsklausel in den Agenturverträgen**, die den Agenten von den Versicherern aufgezwungen wird. Entweder der Agent akzeptiert diese Klausel oder es gibt keinen Vertrag! Gutachten namhafter Experten sprechen von sittenwidriger Beschränkung der Kündigungs- und somit der verfassungsrechtlich geschützten Erwerbsfreiheit des Vertreters.

### **Kündigung aus wichtigem Grund.**

Noch prekärer wird die Angelegenheit dann, wenn ein Agent seinen Agenturvertrag aus wichtigem Grund (§ 22 HVertrG) löst. Bei diesem Kündigungsgrund bleibt ihm - nach bestehender Gesetzeslage - zumindest der Ausgleichsanspruch erhalten. Ein wichtiger Grund kann sein, wenn der eigene Versicherer bei einem ordentlich betreuten Agentenkunden, einem Makler bessere Konditionen anbieten lässt. Dieses Vorgehen der Versicherer ist uns völlig unverständlich. Nicht nur, dass damit der hauseigene Agent beim Kunden unmöglich gemacht wird. Auch erhält das Haus weniger Prämie oder muss mehr Leistung anbieten.

Und einen Kunden, der eventuell rasch wieder verloren geht, weil dieser noch ein besseres Angebot erhalten hat. Dieses seltsame Verhalten der Versicherer ist leider kein Einzelfall, wie uns berichtet wird. Ein weiteres Handicap ist: So eine Vertragsauflösung kann der Agent nur im Rechtsstreit vor Gericht durchsetzen. Ein Unterfangen, das selbst bei klarer Beweislage in der Praxis aus Kostengründen vom Agenten nicht durchgestanden werden kann. Gegenforderungen, die womöglich das Hinzuziehen von Sachverständigen erfordert, treiben die Prozesskosten für den Agenten in eine existenzbedrohende Höhe. Daher akzeptieren Agenten oftmals Vergleiche.



Justizministerin, Mag. Bandion-Ortner

**Geschätzte Frau Bundesminister Bandion-Ortner**, vielen Dank für Ihre Bereitschaft sich der Sache anzunehmen und den Missstand durch eine entsprechende Gesetzesänderung zu beseitigen. Die Verhandlungen in Ihrem Haus haben Möglichkeiten einer zeitgemäßen Regelung aufgezeigt. Auch der einstimmige Beschluss des Wirtschaftsparlamentes in der WKO fordert eine solche Klarstellung zugunsten der Agenten im Gesetz. Auch der Justizausschuss würde eine entsprechende Gesetzesänderung mittragen, die dem Agenten als Unternehmer Rechtssicherheit bringt.

Es ist an der Zeit, dieses negative Kapitel in der Geschichte der Agenten endgültig zu schließen! Ein zeitgemäßes und faires Gesetz muss den wirtschaftlich Schwächeren schützen und seine Existenz absichern helfen!



# Provisionsverzichtsklausel sittenwidrig? Hat aber der Agent eine Möglichkeit diese Klausel zu streichen?

Viele Agenturverträge, speziell von den Versicherungsunternehmen UNIQA, ALLIANZ, WR. STÄDTISCHE, DONAU – dies ist keine vollständige Aufzählung - bedienen sich dieser Klausel. Sehr zum Nachteil des selbständigen Versicherungsagenten.

## Worin liegen die Nachteile?

Durch diese Provisionsverzichtsklausel hat der Agent kein ordentliches Kündigungsrecht, ohne in Gefahr zu laufen, seine komplette wirtschaftliche Existenz zu verlieren. Die Konsequenz dieser Klausel ist, dass der Agent bei Eigenkündigung keinen Anspruch auf Folgeprovision oder Ausgleichsanspruch hat.

Wieso können solche Vertragsinhalte überhaupt akzeptiert und damit wirksam werden?

Lesen die Agenten vor der Unterschrift nicht den Vertragsinhalt? Oder hat der Agent keine Möglichkeit diese Klausel zu streichen?

Wir haben uns umgehört. Unsere Befragung hat ergeben, dass diese Klausel nicht verhandelbar ist! Entweder sie wird akzeptiert oder der Vertrag kommt nicht zustande. Die meisten der Agenturverträge sind sozusagen „formulärmäßig“ und werden nicht im Einzelnen ausverhandelt.

Wie ist das juristisch einzustufen?

Der OGH hielt in arbeitsrechtlichem Zusammenhang fest, dass es einen Verstoß gegen die verfassungsrechtlich geschützte Erwerbsfreiheit (Art 6 StGG) darstelle, wenn dem Arbeitnehmer ein finanzielles Opfer in einem Ausmaß auferlegt wird, das die Kündigungsfreiheit wirtschaftlich in erheblichem Ausmaß beeinträchtigt. Solche Vereinbarungen seien daher gemäß § 879 ABGB sittenwidrig.

Diverse Gutachten namhafter Experten zu diesem Thema sprechen ebenfalls von Sittenwidrigkeit, Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung, Erzwingung unangemessener Geschäftsbedingungen, Ungleichbehandlung usw., die sehr ausführlich dargestellt werden. Es entsteht der Eindruck, dass in unserem Fall mangels gesetzlich klarer Regelung der Starke den wirtschaftlich Schwächeren seine Regeln aufzwingt. Ein Zustand der seit vielen Jahren durch unsere Standvertretung aufgezeigt wird. Daher fordern wir im Ministerium und Justizaus-

schuss eine Klarstellung im Handelsvertretergesetz (HVertrG)! Diese Forderung konnte viele Jahre lang nicht umgesetzt werden, weil die Versicherungswirtschaft in der Wirtschaftskammer den nötigen Interessenausgleich blockiert hatte.

Diese Hürde konnte mit dem einstimmigen Beschluss des Wirtschaftspräsidenten im Juni 2009 überwunden werden.

## ENDLICH!

Umgesetzt wurde der Beschluss durch das Schreiben von Präsident Leitl an die Justizministerin Bandion-Ortner. Darin wird das Ministerium ersucht, eine Gesetzesänderung einzuleiten, die eine zwingende Provisionsweiterzahlung auch nach Beendigung des Agenturvertrages zum Inhalt hat.

Geschätzte IVVA-Mitglieder, wir prüfen gerne Ihre aktuellen Agenturverträge. Senden Sie bitte Ihre Verträge - nur per Mail - an [verband@ivva.at](mailto:verband@ivva.at) Sie erhalten danach eine kurze Analyse.



WKO Präsident Leitl



KommR Peter Salek

Wir danken Präsident Leitl für diesen für unseren Berufstand so wichtigen Schritt. Aber vor allem der Ausdauer und Hartnäckigkeit unseres Obmannes Peter Salek ist es zu danken, dass wir endlich so weit gekommen sind.

Daher freuen wir darüber, dass Obmann Salek uns auch in den nächsten Jahren – „sofern er wieder das Vertrauen seiner Kolleginnen und Kollegen ausgesprochen bekommt, so Salek im O-Ton“ - zur Verfügung steht.

Auch wir vom IVVA-Team wünschen uns, dass seine Erfahrung als Interessenvertreter noch lange erhalten bleibt.

## IVVA ruft auf: Bitte gehen Sie zur Wirtschaftskammerwahl! Einmal in fünf Jahren benötigen Ihre Standsvertreter Ihre aktive Unterstützung.



Nutzen Sie Wahlrecht und stärken Sie die Personen ihres Vertrauens am 28.2. und 1.- 2. 3. 2010 mit Ihrer Stimme. Motivieren Sie Ihre Funktionäre für den Kampf um zeitgemäße und faire Rahmenbedingungen für unseren Berufsstand.

Eine hohe Wahlbeteiligung ist auch ein deutliches Zeichen an die Wirtschaftskammer.

Die Agenten sind etwa zu 80 Prozent Ein-Personen-Unternehmer (EPU's). Für diese Gruppe hat die Kammer bereits klare Signale im Bereich Rechtsicherheit für Unternehmer gesetzt.

Auch künftig muss und wird die WK Schwerpunkte für die EPU's setzen.

Vieles konnten die Interessenvertreter der Agenten bereits umsetzen, einiges wartet noch auf Erledigung.

Auf der Haben-Seite steht die Verteidi-

gung des Mehrfachagenten. Weiters die Klarstellung der Vollmachten für Agenten. Und vor allem der erste Schritt im HVertrG mit 1. Juli 2006. Dies trotz heftigem Widerstand der Versicherungswirtschaft. Zuletzt der einstimmige Beschluss im Wirtschaftsparlament. Damit wurde das Justizministerium aufgefordert, ein Gesetz zu erarbeiten, das die Provisionsweiterzahlung auch bei Kündigung regelt.

Die nächsten Ziele sind: Die Abwehr des Allfinanzberaters und damit weiterhin eine klare Trennung zwischen Bank- und

Versicherungsprodukten. Die neue Zugangsverordnung (liegt seit einem Jahr im Ministerium). Keine Provisionsverzichtsklauseln im Agenturvertrag.

Es ist oft eine langwierige und mühevoll Tätigkeit Beamte in Ministerien und Abgeordnete im Parlament von notwendigen Gesetzesänderungen zu überzeugen. Hier hilft nur: Hartnäckigkeit und Ausdauer.

Daher nochmals unsere Bitte an Sie: Setzen Sie ein Signal und motivieren Sie ihre Standsvertreter durch eine hohe Wahlbeteiligung! Lassen Sie bitte nicht zu, dass man diese Wahl mit jener der Studenten vergleicht und als ähnlich unwichtig interpretiert. Zeigen Sie, wie wichtig Ihnen eine starke Berufsvertretung ist.

### Recht

## Ein Blick zum Nachbarn Das Versicherungsvertragsgesetz ab 2009 in Deutschland

In Deutschland gibt es seit 2008 ein neues Versicherungsvertragsgesetz, welches größtenteils für Altverträge ab 2009 gilt. Es kommt eine ziemliche Umstrukturierung des Gesetzes und bringt viel mehr Verbraucherrechte als bisher.

### • Verschärfte Infopflichten, stärkere Verbraucherrechte

Vor Antrag auf Abschluss des Vertrages müssen die kompletten Versicherungsbedingungen dem Kunden bereits vorliegen. Auf diese Informationsrechte kann verzichtet werden. Beratung ist obligatorisch und muss vom Vermittler dokumentiert werden.

• **Auch den unterschriebenen Vertrag kann der Kunde nach der Unterschrift noch widerrufen**, binnen zwei Wochen nach Antrag bei normalen Versicherungen, bei Lebensversicherungen binnen 30 Tagen. Die Widerrufsfrist beginnt erst, sobald dem Neukunden sämtliche Unterlagen vorliegen (inklusive schriftlicher Widerrufsbelehrung).

### • Laufzeit und Kündigung

Verträge mit langer Bindung können spätestens zum Ende des dritten Vertragsjahres gekündigt werden. Bisher war dies in Deutschland erst zum Ende des fünften Vertragsjahres möglich.

Zudem gibt es Sonderkündigungsrechte, wenn sich die Prämie erhöht, aber die Leistung nicht verbessert wird oder gar der Versicherungsschutz herabgesetzt wird.

Auf Beitragserhöhungen muss das Versicherungsunternehmen spätestens einen Monat vorher hinweisen.

Im Fall der Vertragsbeendigung dürfen die geleisteten Prämienzahlungen nicht zur Gänze einbehalten werden, sondern müssen anteilig rückerstattet werden.

### • Alles oder nichts Prinzip vorbei

Bei grober Fahrlässigkeit des Kunden konnten in Deutschland Versicherte bisher keine Ansprüche geltend machen. Unbeaufsichtigt brennende Kerzen am Christbaum, etc. ...

Nunmehr wird die Leistung bei Fahrlässigkeit anteilig nach Schwere des Verschuldens gekürzt.

### • Lebensversicherung

Der Versicherer ist verpflichtet, dem Kunden eine Modellrechnung auszuhändigen. Die mögliche Leistung muss sich an realistischen Zinssätzen orientieren. Es muss darauf hingewiesen werden, dass es sich nicht um garantierte Zusagen, sondern um fiktive Berechnungen handelt. Nunmehr haben Kunden auch einen garantierten Mindestrückkaufwert. Die Kunden müssen zudem künftig zu 50 % an den stillen Reserven der Versicherung beteiligt werden.



*Dr. Wolfgang Punz  
A-1010 Wien, Biberstraße 3/8  
Telefon: +43 1 5132279 - Fax DW 30  
mobil: 0680 1187747  
web: <http://www.ra-punz.at>*

# Wirtschaftskammerwahlen 2010

## Versicherungsagenten brauchen eine starke Interessenvertretung!

*Herr KR Salek, Wirtschaftskammer-Wahlen stehen bevor, ein guter Zeitpunkt, um auf die vergangenen Jahre Ihrer Funktionsperiode zurück zu schauen.*

Es waren sicherlich anstrengende Jahre, die auch durch WK-interne Hindernisse geprägt waren. Die größte Hürde war, einen Interessensausgleich mit der Versicherungswirtschaft zu schaffen. Der Versicherungsverband hat die Verhandlungen jahrelang blockiert. Denn erst wenn dieses interne Kammervorgehen abgeschlossen ist, geht ein Auftrag an den Gesetzgeber.

*Konnte diese Hürde in der WKO überwunden werden?*

Ja, wir konnten mit Hilfe des Wirtschaftsparlamentes in der WKO diese Blockade überwinden. Unsere jahrelange Hartnäckigkeit hat sich endlich ausgezahlt. Besonders freut uns, dass WK-Präsident Leitl diesen einstimmigen Beschluss mitgetragen hat. Unseren herzlichsten Dank dafür.

*Wie soll es nun weitergehen?*

Kammerpräsident Leitl hat das Justizministerium aufgefordert, eine Änderung des Handelsvertretergesetzes herbei zu führen, die sinngemäß eine Provisionsverzichtsklausel in den Agenturverträgen unterbindet. Das wäre eine zeitgemäße und faire partnerschaftliche Lösung. Damit bekämen die Agenten endlich die gleiche Rechtssicherheit, wie Sie die Makler und sogar die Angestellten der Versicherungen, schon lange haben. Jetzt liegt es beim Ministerium und dem Justizausschuss im Parlament diese Anliegen von Präsident Leitl auch umzusetzen. Wir erwarten auch, dass uns in dieser Angelegenheit der Wirtschaftsbund unterstützt.

*Welche Erwartungen haben Sie bzgl. Kammerwahlen?*

Wir brauchen starke und aktive Interessenvertreter die auch in den nächsten Jahren unseren Berufsstand auf Landes- und Bundesebene vertreten. Es sollte nicht mehr passieren, dass Agentenfunktionäre des Sozialdemokratischen Wirtschaftsverbandes (SWV) nicht verhindern können, dass Abge-

ordnete der SPÖ mit einem Abänderungsantrag im Parlament den Mehrfachagenten abschaffen wollen. Ursache könnte die starke Präsenz der Maklervertreter im SWV sein.

*Wie geht es Ihnen mit den Maklervertretern?*

Schade, dass das Gesprächsklima mit einigen Herren nicht das Beste ist. Ein Umstand der mir sehr missfällt. Gerade wir selbständigen Vermittler sollten nicht streiten, sondern unsere Kräfte bündeln, um Fehlentwicklungen einzudämmen. Man hat in der Versicherungswirtschaft den Eindruck, dass die Gewinne der Aktionäre weit über die Interessen der Kunden gestellt werden. Uns sollte aber bewusst sein, dass wir alle nur mit zufriedenen Kunden langfristig unsere Existenz sichern können. Gerade der selbständige Vermittler, ob Agent oder Makler, soll sich dieser Gefahr bewusst sein. Das wäre nur ein Beispiel einer gemeinsamen Aufgabe.

*Es wurde der Interessensverband der Versicherungsagenten (IVVA) gegründet.*

*Warum?*

Hier haben wir uns zahlreiche Verbände (z.B. ÖVV, IV, Maklerverband) zum Vorbild genommen. Diese können ohne Hemmnisse seit Jahrzehnten auch außerhalb der Kammer auf ihre Interessen aufmerksam machen. Mit dem IVVA können auch wir Agenten Lobbying bei Gesetzgeber, Behörden und Medien betreiben.

*Versicherungen, aber auch die Funktionäre der Makler scheinen Sie in den letzten Jahren ziemlich beschäftigt zu haben...*

Ja, das stimmt, vergessen Sie aber nicht auf die Banken! Nicht nur mussten Sie im Vorjahr durch Milliarden-Zuschüssen gerettet

werden. Sondern sie erhielten auch Sonderrechte. Durch eine Änderung im Bankwesengesetz dürfen Banken jetzt uneingeschränkt Versicherungen vermitteln. Natürlich auf Kosten aller anderen Vermittler.

*Wer Sie kennt, weiß genau, dass Sie mit dem Erreichten nie zufrieden sind. Was ist noch zu schaffen?*

Da viele Kolleginnen und Kollegen als Ausschließlichkeitsagenten tätig sind, müssen deren Rechte gestärkt werden. Die Abschaffung der Provisionsverzichtsklausel in den Agenturverträgen ist hierfür ein wichtiger Schritt. Ganz wichtig wäre auch die rasche Umsetzung der Zugangsverordnung. Das Wirtschaftsministerium hat sie bereits 2008 zur Begutachtung ausgesandt. Umgesetzt konnte sie „dank Makler-Widerstand“ nicht werden. Damit wird aber die neue Prüfungsstoff-Verordnung ebenfalls blockiert. Hier muss endlich vom Ministerium reagiert werden. Auch die Verhinderung des Allfinanzberaters oder der Erhalt unserer Rechte als Vermittler für Bauspar- bzw. Leasingverträge (siehe § 138 Abs.3+4 GewO) stehen ganz oben auf unserer Agenda.

*Das führt mich zur abschließenden Frage: Stehen Sie wieder als Landes- und Bundesobmann zur Verfügung?*

Wenn unsere Wähler unser WB-Team in NÖ mit entsprechend großem Vertrauen ausstatten und die neugewählten Funktionäre auf Bundesebene mich weiter an ihrer Spitze haben wollen, ist es mir eine Ehre auch für die nächste Periode zur Verfügung zu stehen.

*Dann wünschen wir Ihnen und dem WB-Team alles Gute für 2010 und viel Erfolg bei der WK-Wahl.*



KommR Peter Salek



Engelbert Löcker  
Fachgruppenobmann



Elisabeth Steinbacher  
Fachgruppenobmann-Stv.



Bernhard Prossinger  
Fachgruppenobmann-Stv.

## Themen die Sie bewegen, sind Themen die uns bewegen!

Wir wissen: die Gewinnung von Neukunden und der wirtschaftliche Erfolg sind zentrale Anliegen eines jeden Unternehmers. Wir wollen Sie auch in den nächsten 5 Jahren dabei unterstützen.

### Unsere Ziele:

- Weiterbezahlung der Provision auch bei Eigenkündigung des Agenturvertrages
- Verstärktes Seminarangebot mit anerkannten Versicherungsfachleuten und Bestätigungen für die Gewerbebehörde, wie in der Gewerbeordnung gefordert
- Weitere Verbesserung des Branchenimages des Versicherungsagenten
- Steuerliche Entlastung des KFZ
- Rechtliche Unterstützung der Mitglieder bei Streitigkeiten aus dem Agenturverhältnis

Jetzt das Richtige unternehmen!

**W**  
WIRTSCHAFTSBUND  
SALZBURG



**Jetzt das Richtige  
unternehmen!**



## Schenken Sie uns weiterhin Ihr Vertrauen! Dieses Team kämpft für Ihre Anliegen:

**Peter Salek, Raimund Andexlinger, Horst Grandits –  
Ihr starkes und erfahrenes Team für schwierige Zeiten!**

Einiges wurde in den letzten Jahren bereits erreicht, manches bleibt noch zu tun. Stärken und motivieren Sie Ihre Funktionäre für den Kampf um faire Rechte unseres Berufsstandes durch eine hohe Wahlbeteiligung. Und: **Vertrauen Sie auch weiterhin unserem erfahrenen Team.**

### Für Sie erreicht:

- Erhalt des Mehrfachagenten, trotz Angriffen von Maklern und SPÖ-Fraktion
- Erster Schritt im HVertG bringt Verbesserung der Rahmenbedingungen
- Erhalt der Kundenvollmacht für Agenten
- Gründung des IVVA, um unsere Interessen bei Ministerien und Politik durchsetzen zu können ([www.ivva.at](http://www.ivva.at))
- Einstimmiger Beschluss aller Parteien im Wirtschaftsparlament (Sommer 09) für die gesetzliche Verankerung der Provisionsweiterzahlung

**„Von leeren Versprechungen können wir nicht leben. Von der Wirtschaft schon“.**

Dieser Aussage von WK-Präsident Christoph Leitl ist nichts hinzuzufügen. Außer, dass wir uns bei Ihm und dem Wirtschaftsparlament bedanken möchten, dass Sie einstimmig beschlossen haben, das Justizministerium aufzufordern, zeitgemäße Rahmenbedingungen für die selbständigen Versicherungsagenten zu erarbeiten und die zwin-

gende Provisionsfortzahlung bei Kündigung des Agenturvertrages vorzusehen.

Wirtschaftliche starke Gruppen (Banken, Versicherungen, usw.) haben unsere Ziele jahrelang blockiert: Vor allem jenes der verpflichtenden Provisions-Weiterzahlung (nach Beendigung der Partnerschaft mit dem VU). Dieses Recht gilt für Makler, auch für Angestellte der VU, nicht aber für uns. Diese Ungleichbehandlung muss aufhören.

### Um Wichtiges ist noch zu kämpfen:

- Keine Provisionsverzichtsklausel im Agentur-Vertrag
- Klare Trennung von Bank- (Vermögensberater) und Versicherungsprodukten (Makler/Agent)
- Reglementiertes Agentengewerbe mit Befähigungsprüfung als Berufszugang
- Neue Zugangsverordnung (liegt seit einem Jahr im Ministerium)
- Stärkung unseres Berufsstandes (80% EPU) gegenüber den Versicherungen, faire Rahmenbedingungen

Geschätzte Kolleginnen und Kollegen:

Um auch in Zukunft erfolgreich unsere Arbeit tun zu können, bitten wir Sie bei der Kammerwahl am 28. Februar, 1. + 2. März um Ihre Stimme und Ihr Vertrauen.

**Bitte wählen Sie das starke und erfahrene Team rund um Peter Salek.**



### Weiters kandidieren auf unserer Liste:

Mag. Felix Speiss, Uwe Schlager, Helmuth Schlechticky, Siegfried Jugovic, Gertraud Kessler, Thomas Ableidinger, Anton Schwarzhapl, Mag. Sandra Fürstl, Mag. Peter Feichtinger, Andreas Ginter, Manfred Friedl, Roman Rogotzki, Silvia Märtin, Thomas Krippel, Werner Panhauser, Richard Schall

**WKO WAHL 2010**  
**28. FEB., 1. & 2. MÄRZ**



Karlbeinz Hödl, Obmann



Peter Zötsch Obmann Stellvertreter



# Vertrauen Sie unserer Kompetenz.

## Erreicht:

- Starke Interessenvertretung bei der österreichischen Umsetzung der Vorgaben durch die EU-Vermittlerrichtlinie
- Novelle des Handelsvertretergesetzes – eigene Regelung für Berufsgruppe der Versicherungsagenten
- Klarstellung in Bezug auf das Nebengewerbe Versicherungsvermittlung – nun nur mehr als eingeschränkte Versicherungsagententätigkeit zulässig
- Schaffung eines eigenen und unabhängigen Befähigungsprüfungskurses in der Steiermark
- Finanzielle Beteiligung an einem Musterprozeß im Interesse aller Mitglieder
- Schaffung und Verleihung eines Qualitätssiegels der steirischen Versicherungsagenten
- Umsetzung einer Imagekampagne für die Marke „Versicherungsagentur“

## Ziele:

- Klarstellung Handelsvertreterrecht: Zuspruch eines Ausgleichsanspruchs bei jeder Form der Vertragsauflösung
- Landes- und bundesweite Imageaktivitäten zur Marke „Versicherungsagentur“
- Auszeichnung von Vorzeigebetrieben im Rahmen der Verleihung unseres Qualitätssiegels
- Klärung offener Rechtsfragen, beispielsweise im Zusammenhang mit der Verwendung von Vollmachten
- Starke Interessenvertretung gegenüber der Versicherungswirtschaft zur Stärkung der selbstständigen Versicherungsagenturen
- Aufbau eines unverwechselbaren Auftrittes und Aufzeigens der Stärken der selbstständigen Versicherungsagenturen beim Konsumenten

Der Aufbau und die Stärkung der Marke „Versicherungsagentur“ gegenüber den Partner „Versicherungen“ und gegenüber dem Kunden wird das Hauptbetätigungsfeld der Interessenvertretung in den kommenden Jahren. Dazu wurde bereits in einem ersten Schritt eine Imagekampagne mittels Radio-Spots umgesetzt. Parallel wurde ein Qualitätssiegel ausgearbeitet und beispielgebende Agenturen als „Dreifach-AAA“-Agentur ausgezeichnet. Die in der Steiermark umgesetzte Möglichkeit der Befähigungsprüfung im Bundesland sichert eine sehr gute Qualität in der Ausbildung der zukünftigen Kollegen und fördert die Entwicklungsmöglichkeiten bestehender Agenturen.

