

Die Versicherungs

Agentur

Nummer 1, 2011

www.ivva.at

Interessenverband der österreichischen Versicherungsagenten

Ausgleichsanspruch oder Provisionsweiterzahlung? Welche Variante ist zu empfehlen?

Überalterungs- und Nachfolgeprobleme der Versicherungsagenten

Pläne der EU zur Überarbeitung der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie

Ein Interview mit Aussagen, die Bände sprechen. Sind Auswirkungen auch für unseren Berufsstand zu befürchten?

Zur Anlasskündigung des Handelsvertreters

Überalterungs- und Nachfolgeprobleme der Versicherungsagenten

Teil 2 der qualitativen Studie zu unserem Berufsstand

Überalterung 2010/ Prognose für 2020

Die selbständigen Versicherungsagenten bilden mit über 9.000 Aktiven in Österreich (personell) die zweitstärkste Vertriebsschiene. Danach folgt der angestellte Außendienst mit rd. 12.000 Aktiven, vor den Maklern mit knapp 4.000 Aktiven. Im Jahre 2010 waren bei den selbständigen Agenten 40% älter als 50 Jahre. In den Altersgruppen bis 40 Jahre befinden sich nur 21%.



DDr. W. Rohrbach

Bis zum Jahre 2020 wird die **Zahl der Agenten um bis zu 15% schrumpfen**. Bedingt durch Pensionierungen und Mangel an Nachwuchs. Gleichzeitig wird der Anteil der über 50-jährigen aktiven Agenten (ohne Zuführung von Migranten) auf 61%

ansteigen. Gleichzeitig wächst die Gesamtbevölkerung Österreichs migrationsbedingt von 8,4 auf 9 Millionen Menschen.

Ungleichbehandlung von Agenten und Maklern

Obwohl mit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in Österreich (2005) der Überbegriff des "Versicherungsvermittlers" für Agenten und Makler eingeführt wurde und somit eine hierarchische Gleichstellung erfolgte, lassen die derzeitigen gesetzlichen Rahmenbedingungen eine ungleiche Behandlung der Agenten im Vergleich zu den Maklern zu. Markanteste Beispiele sind die „**Provisionsverzichtsklauseln**“ in vielen Agenturverträgen, besonders bei Generalagenten. Kündigt ein Agent seinen Agenturvertrag, hat er keinerlei Ansprüche auf Folgeprovisionen und sonstige Zahlungen für Vermittlungen.

Auch wenn viele seiner vermittelten Verträge noch jahrelang laufen und dem Versicherer Umsatz und Gewinn bringen. Solche Klauseln gelten nicht für Makler oder den angestellten Außendienst. Seit 2001 drängen das Bundesgremium und auch der IVVA auf Beseitigung dieser Art von Benachteiligung.

Trend zur Großagentur (Generalagentur)

Immer öfter führen Versicherungsunternehmen mit eigenen Außendienstmitarbeitern Umstellungen auf „selbständige Agenten“ durch. Doch nicht dem Einzelpersonnenunternehmen gilt das Hauptaugenmerk. Mit Hilfe der Versicherer werden attraktiv ausgestattete Agenturräumlichkeiten geschaffen und es gelingt, Agentengruppen (von 6 - 20 Personen) zu Sozietäten, General- oder Großagenturen zu verschmelzen.

Die Vorteile solcher Größenordnungen sind aus dem Ausland bekannt. Geringere Pro-Kopf-Ausgaben und größere Flexibilität bei Terminplanung und -einholung. Aber auch die Erledigung eines kumulierten Arbeitspensums (aus Beratung, Risikoanalyse, Kfz-Anmeldung,



Hilfe im Schadenfall, etc.) lässt sich leichter bewerkstelligen.

Gegensteuerungsmaßnahmen offener die Studie auch in Bezug auf die Probleme am Versicherungsmarkt hinsichtlich Informationsmängeln und schlechter Beratung. Und zwar in Richtung:

Agenturnachfolge über GmbH-Gründung

Da auch nach der neuesten gesetzlichen Regelung gemäß § 26c Abs. 1 HVertrG (für Agenturverträge, die nach dem 31. 7. 2010 abgeschlossen wurden) Abschlagszahlungen bis zum völligen Provisionsverzicht vereinbart werden können, schlug ein steirischer Generalagent im Experteninterview zur Studie vor: "dass Agenturverträge nicht mit physischen Einzelpersonen abgeschlossen werden, sondern über eine (eventuell neu zu gründende) GmbH. Scheidet der Agent später (z.B. wegen Pensionierung) aus, **bleibt der Kundenbestand der GmbH**, dh. dem Nachfolger erhalten."

Provisions- bzw. Honorierungssystem

Im Versicherungsvertrieb gibt es Diskussionen über die beste Art der Vergütung für Neuabschlüsse. Einerseits das Provisionssystem, andererseits das Honorarsystem. In den Fällen, in denen der Vermittler im Auftrag des Kunden tätig wird, würde ein Honorar eine direkte Gegenleistung für die Beratungs- und Vermittlungsleistung darstellen. Hier wird die tatsächliche Leistung des Vermittlers (Aufklärung, Beratung, Betreuung) transparent und entsprechend entlohnt. Somit ist dieses System eher auf die Versicherungsmakler abgestimmt. Allerdings findet das Honorarsystem wenig Akzeptanz am Markt. Für Versicherungsagenten als Repräsentanten des Versicherers ist das Provisionssystem (Auftraggeber bezahlt die Leistung) ideal.

*Univ.Prof. DDr. W. Rohrbach,
Mitglied des wissenschaftlichen Beirates
des IVVA*

Pläne der EU zur Überarbeitung der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie

Das Arbeitspapier der EU-Kommission sorgt für Aufregung in der Branche. Die Kommission holt Meinungen ein, um die größten Schwächen der Richtlinie (IMD) zu beheben.

Wobei wir der Meinung sind, dass Österreich die Richtlinie vorbildlich umgesetzt hat. Verbessern könnte man jedoch die Trennung von Versicherungs- und Bankprodukten. Hier entsteht durch Kooperationen von Banken und Versicherungen, eine Verquickung von Vertriebswegen. Dadurch kommt es zu Überschnei-



Europäisches Parlament

dungen von Gesetzen. Man wird daher versuchen speziellen Versicherungsprodukten, die EU-Richtlinie für Finanzinstrumente (2004/39/EG MiFID, in Österreich im WAG 2007 umgesetzt) drüber zu stülpen.

Die EU-Kommission wäre gut beraten, **eine klare Trennung von Versicherungs- und Bankprodukten** anzustreben. Ein besonders wichtiger Schritt wäre, Mindeststandards für die Ausbildung in allen Ländern zwingend vorzugeben. Derzeit führt die Bestimmung im Art.4 der Richtlinie zu unterschiedlichster Ausbildungsqualität in den verschiedenen EU-Ländern.

Eine wichtige Änderung wäre die Einbeziehung von Versicherungsunterneh-

men und deren angestellte Vermittler. Der Konsument hat ein Recht auf umfangreiche Information. Auch von diesem Vertriebsweg. Nur dem selbständigen Vermittler umfangreiche Pflichten aufzuerlegen, erscheint uns wettbewerbsverzerrend. Der Produktgeber muss auf jeden Fall direkt in die Informationspflichten eingebunden werden.

Die größte Sorge bereitet der Branche **die angedachte Offenlegung der Vertriebskosten**. Davor können wir nur warnen. Keine andere Branche muss ihre Gewinnspanne oder Deckungsbeiträge offenlegen. Die Rabattwünsche von Käufern sind ohnehin schon sehr ausgeprägt. Genaue Kenntnisse über Aufschläge würden drastische Folgen für Verkäufer und Vermittler bringen. Dieses Ziel muss daher vehement von allen Beteiligten abgelehnt werden.

Zum Schluss noch ein wichtiger Punkt: Die Ausnahmebestimmungen der Richtlinie. Diverse Ausnahmebestimmungen führen, wie die Praxis zeigt, oft zu Missbrauch. Daher muss gelten:

Alle an der Vermittlung Beteiligten, müssen eine qualitativ hochwertige Ausbildung vorweisen können. Das liegt im Interesse unserer Kunden, also der Konsumenten. Aber letztlich auch für unseren ganzen Berufsstand wichtig. Da die Tätigkeit schlecht ausgebildeter Vermittler das Image unserer ganzen Branche negativ beeinflusst.

Eine entsprechende Stellungnahme hat der IVVA der zuständigen Stelle in der EU-Kommission übermittelt. Denn jede Meinung zählt!

Jede Mitgliedschaft stärkt unsere Durchsetzungsfähigkeit und fördert die Solidarität mit unserem Berufsstand. Auch freuen wir uns über jeden weiteren Newsletter-Leser! Einfache Anmeldung auf unserer Homepage www.ivva.at

IMPRESSUM Herausgeber: IVVA, Interessensverband der österreichischen Versicherungsvermittler, Bahnhofplatz 3, 2340 Mödling. Tel.: 0664/208 21 33
Chefredaktion: Günter Wagner Designkonzept, Layout, Grafik: Atelier Hrabe, 01/407 36 20 Druck: Klampferdruck

Editorial

Werte Kolleginnen, werte Kollegen,

gleich zu Beginn möchte ich Sie davon informieren, dass der **neu geschaffene IVVA - Campus** eröffnet wurde. Erste Infos dazu finden Sie in der Zeitung auf Seite 6. Fortbildung und Wissen sichert Ihre berufliche Existenz. Dabei möchte Sie der IVVA unterstützen. Daher bieten wir Ihnen eine besondere Form der Weiterbildung sowie außergewöhnliche Treffen („Prominenz im Dialog“) an. Für Jedermann zugänglich. **Und zu besonders günstigen Konditionen für IVVA-Mitglieder.**



Helmut Schlechticky

Alle Details, wie man Mitglied wird (Jahresgebühr ab 15 €) und was Ihnen der IVVA-Campus anbietet, finden Sie auf www.ivva.at. Mit dem zweiten Teil der Studie „Überalterungs- und Nachfolgeprobleme der Versicherungsagenten“ eröffnen wir die aktuelle Zeitung. Einen besonderen Schwerpunkt legen wir auf die Situation nach der Kündigung des Agenturvertrages. Zwei Artikel beschäftigen sich mit dieser schwierigen Situation im Leben einer Agentin/eines Agenten. Wir versuchen herauszuarbeiten, ob **Ausgleichsanspruch oder Provisionsweiterzahlung** sinnvolle Lösungen sein können. Und informieren über einen Sonderfall, nämlich die Anlasskündigung des Agenten.

Ein Bericht aus den Bundesländern möge als Auflockerung zwischen den schwierigen juristischen Themen dienen.

Zum Schluss wagen wir noch einen **Blick in die Zukunft**. Einerseits berichten wir über die Pläne der EU (Überarbeitung der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie). Andererseits hinterfragen wir die Sinnhaftigkeit eines Plans des Maklerobmannes, nämlich auf die fondsgebundene Lebensversicherung künftig zu verzichten. Und damit Marktchancen zu Gunsten der Vermögensberater aufzugeben. Wogegen wir Agenten Widerstand leisten werden.

Interessantes Schmökern wünscht Helmut Schlechticky und das gesamte IVVA-Team

PS: Schauen Sie doch regelmäßig bei www.ivva.at vorbei. Wöchentliche News sind dort zu finden ...

Ein Interview mit Aussagen, die Bände sprechen.

Sind Auswirkungen auch für unseren Berufstand zu befürchten?

Ein Interview der Obleute KR Göttl und Riedlsperger in einer Maklerzeitung lässt wieder alle Alarmglocken schrillen. Während Obmann Göttl – klarerweise – keinerlei Rechte aufgeben möchte, **denkt Obmann R. laut darüber nach, dass seine Mitglieder künftig auf die fondsgebundene Lebensversicherung(LV) verzichten sollen.** Was denkt sich der Obmann der Makler dabei und was sagen seine Mitglieder dazu?

Da Versicherungsvermittler in beiden Formen (also Agent oder Makler) in vielfacher Hinsicht in einem Boot sitzen, lassen solche, unverständliche Aussagen des Makler-Obmannes Schlimmes befürchten. Und sind es wert auch von uns Agenten genauer betrachtet zu werden.

Da diese Aussagen völlig unglaublich klingen,

kommt. Welcher Makler sieht es positiv, wenn er künftig ein – wesentliches – Produkt nicht mehr vermitteln dürfen soll? Obwohl es bisher in seinem Gewerbeumfang enthalten ist. **Warum soll eine Neu-Ordnung der Gewerbe-Berechtigung zulasten der Versicherungsvermittler gehen?**

Was erhalten der Obmann und seine Mitglieder als Gegenleistung für diesen Verzicht auf Marktchancen? Lt.

Obmann Göttl nichts. KR Göttl sagt in diesem Interview klipp und klar:

„Wir werden eine Reduzierung unserer Hauptberufsrechte nicht akzeptieren. ... Ob die Versicherungsmakler ihrerseits auf Berufsrechte verzichten oder nicht, tangiert uns nicht“.

Und auf die Frage des Reporters ob künftig Versicherungsmakler, die fondsgebundene Lebensversicherungen verkaufen möchten,

„zusätzlich die Gewerbeberechtigung als Vermögensberater“ benötigen, antwortet der Makler-Obmann mit „Ja – wenn er die Materie beherrscht, wird die Prüfung ja kein Problem darstellen“. Dass sich die **Wirtschaftskammer über doppelte Gewerbeberechtigungen** und ein Mehr an Kammerumlage freut, kann man durchaus verstehen. Ob das das einzelne (Makler) Mitglied auch so sieht, kann man durchaus bezweifeln.

Wie schon mehrmals im letzten Jahr fragt der IVVA:

Warum gibt der Makler-Obmann freiwillig Marktchancen (= Umsatz und

Gewinn seiner Mitglieder) her, obwohl er nichts erhält?

Absolut verständlich ist, dass Obmann Göttl nichts hergibt. So agiert ein Interessensvertreter. Er verlangt sogar zusätzliche Rechte für seine Berufsgruppe. Wir erinnern uns an seine Forderung, dass Vermögensberater sämtliche KFZ- Sparten, Haushalt und Eigenheim sowie Gebäudebündelversicherungen wieder im Nebenrecht vermitteln können sollten. Diesen Forderungen der Vermögensberater hat Obmann Riedlsperger zugestimmt. Darüber berichteten wir in IVVA Aktuelles 11/08 sowie 1/09 und in der IVVA Zeitung 4/08 und 2/10 ausführlich. **Alles auf unserer Homepage www.ivva.at nachzulesen ...**

Spannend, ob die oben beschriebenen Pläne wirklich Realität werden und ob die Makler bereit sind, dieses Geschäft aufzugeben und ihrem Obmann zu folgen.

Das Bundesgremium der Agenten und der IVVA werden jedenfalls freiwillig keine Berechtigungen abgeben! Auch wenn die Obleute Göttl & Riedlsperger beim Wirtschaftsminister geeint auftreten und versuchen sollten, Ihre Pläne umzusetzen und die Agenten als Blockierer hinzustellen:

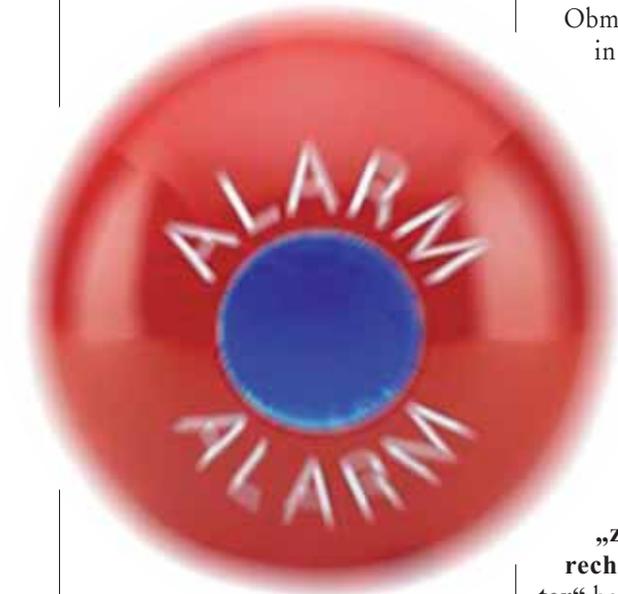
In einer Demokratie muss man sich mit allen Betroffenen zusammen setzen und kann nicht über ihre Köpfe hinweg entscheiden.

Im Übrigen freuen wir uns, dass Obmann R. sich in Alpbach unserer Meinung angeschlossen hat, dass das **Konzept des Allfinanzberater nicht zeitgemäß** ist und daher keinesfalls angestrebt werden sollte. Siehe sein entsprechendes Zitat in der Maklerzeitung vom September.

Werte Leser, wir freuen uns schon auf Ihre zahlreichen Rückmeldungen, um zu erfahren, ob Sie bereit wären auf die fondsgebundene Lebensversicherung in Ihrem Gewerbeumfang zu verzichten, wie das der Makler-Obmann anstrebt.

bringen wir hier **Original-Zitate aus der Makler-Zeitung.** Auf die Frage des Redakteurs „Herr R., Sie haben sich ... dafür stark gemacht, dass die Versicherungsmakler sich auf die klassische Lebensversicherung konzentrieren sollen, während den Finanzdienstleistern die fondsgebundene überlassen werden soll“ antwortet Hr. R., dass er „überwiegend sehr positive Rückmeldungen erhalten habe“.

Eine Aussage, die uns sehr seltsam vor-



Ausgleichsanspruch oder Provisionsweiterzahlung? Welche Variante ist zu empfehlen?

Diese Frage stellt sich im Falle der Trennung vom Versicherer. Zu unterscheiden ist, wer sich von wem trennt. Im Handelsvertretergesetz (HVertrG) ist das in den § 24 und 26 geregelt. § 24 ist zwingend, § 26c ist dispositiv(nicht zwingend).



Wann Ihnen welche Variante rechtlich zusteht, versuchen wir zu beleuchten:

Variante Provisionsweiterzahlung § 26c:

Die Provision wird weiterbezahlt, wenn Sie keine Provisionsverzichtsklausel in Ihrem Vertrag haben. Aber: Es kann ein Abschlag vereinbart worden sein, weil man die Kunden nicht mehr betreut (siehe § 26c Abs.2 Betreuungsprovision). Und der Versicherer wird den Kundenstock einem neuen Vermittler übergeben, der bestehende Verträge konvertiert und neu gestaltet. Das kann jedes Jahr Ihre Folgeprovision verringern.

Ein Rechenbeispiel:

Annahme: Es wurde ein Abschlag von 20 % vereinbart, weil Sie keine Kunden mehr betreuen: Folgeprovision 23.000 € minus 20% ergibt 18.400.- Durch den fleißigen Nachfolger verlieren Sie im ersten Jahr 1.500 € und ab dem zweiten Jahr jährlich 2.000 €. **Ergibt nach 5 Jahren eine Folgeprovision von 64.500,-**

Variante Ausgleichsanspruch (AA) § 24+26d:

Einen Ausgleich erhält man dafür, dass man Aufbau-Arbeit geleistet hat (Vermittlung neuer oder Erweiterung alter Verträge), die der Versicherer weiter nutzen kann. Einen AA gibt es **NUR für Folgeprovisionen**, die durch die Beendigung des Agenturvertrages entgehen. Den Verlust errechnet man über den sogenannten Rohausgleich. Hierfür rech-

nen sie die noch ausstehenden Folgeprovisionen hoch. Sie schätzen die durchschnittliche Laufzeit der vermittelten Verträge. Bei 5 Jahren und **Folgeprovision** pro Jahr von 23.000.- ergibt sich ein **Rohausgleich von 115.000,-**

Ein schöner theoretischer Betrag, der aber leider nicht ausbezahlt wird:

Denn die Versicherer berechnen den Rohausgleich anders. Sie wählen oft den **erstmöglichen Kündigungstermin**. Bei KFZ-Verträgen ein Jahr bzw. bei Konsumentenverträgen 3 Jahre. Entspricht oft nicht der Realität, bringt aber dem Versicherer Vorteile. Und noch ein „Problem“ gibt es: Der Ausgleichsanspruch ist laut § 24 HVertrG **gedeckt** (wenn der Agent keine günstigere Vereinbarung ausverhandelt hat). Und zwar mit höchstens einer Jahresvergütung, die aus dem Durchschnitt der letzten fünf Jahresprovisionen errechnet wird. Zur Berechnung werden **alle Provisionseinkünfte, auch Einmalprovisionen**, herangezogen. Ein Beispiel: Provision: $33.000 + 35.000 + 32.000 + 36.000 + 34.000 = 170.000 : 5 = 34.000,-$

Sie sehen also: Durch die Deckelung kann sich zwischen Rohausgleich und AA eine **große Differenz** ergeben! In unserem Beispiel wäre es wirtschaftlicher die Provisionsweiterzahlung und nicht den Ausgleichsanspruch zu wählen. Die persönliche Situation kann aber nur jeder Agent selbst einschätzen.

Der rechtliche Überblick:

Für Ihre Zukunft als Unternehmer ist entscheidend, welchen Vertrag Sie mit Ihrem(n) Versicherer(n) ausverhandeln. Keine 100% Provisionsverzichtsklausel akzeptieren. Sie kettet sie an Ihren „Ver-

tragspartner“. Und bei Selbstkündigung verlieren Sie Ihre wirtschaftliche Existenz, weil Sie keine Provisionen mehr erhalten.

Wenn der Versicherer das Vertragsverhältnisses beendet, kommt § 24 des HVertrG zur Anwendung. Für uns Agenten wurde der § 24 durch den § 26 d adaptiert. Wir erhalten einen Ausgleichsanspruch, wenn dem „Versicherer **neue Verträge vermittelt oder bestehende wesentlich erweitert wurden** und zu erwarten ist, dass der Versicherer daraus auch künftig erhebliche Vorteile zieht. Den genauen **Wortlaut** der wichtigen Paragraphen im Handelsvertretergesetz finden Sie unter www.ivva.at !

ACHTUNG: Der Ausgleichsanspruch ist im § 24 zwingend geregelt, **gilt aber nur** wenn der **Versicherer kündigt**, der Agent in Pension geht oder aus Krankheitsgründen oder Tod das Gewerbe nicht mehr ausüben kann.

Bei **Kündigung durch den Agenten** hilft § 24 nicht. Außer es tritt eine Sondersituation ein: Wenn der Agent eine **Auflösung nach wichtigem Grund bzw. begründetem Anlass** (siehe Beitrag Seite 7) durchsetzen kann. Das ist jedoch aufwändig, weil es ohne Prozess sicher nicht abgehen wird.

Und nun zum § 26: Er regelt, dass wir Agenten unter das Handelsvertretergesetz fallen. Und uns eine **Folgeprovision für unsere Arbeit zusteht**. **Leider** ist dies im § 26c „dispositiv“ geregelt. Das bedeutet, dass durch den Agenturvertrag Änderungen vereinbart werden dürfen. Durch die

Real-Verhältnisse (kleiner Agent versus mächtigem Versicherungskonzern) nutzten einige Versicherer diesen § 26c, um mit Provisionsverzichtsklauseln die Folgeprovision auszuschließen.

Daher drängt der IVVA und unsere Berufsvertretung seit Jahren darauf, diesen § 26c zwingend zu gestalten. Daher: Achten Sie auf die Details des Agenturvertrages.

Der IVVA überprüft Ihren Agenturvertrag. Ein e-mail an verband@ivva.at genügt. Und unter www.ivva.at finden Sie alle uns bekannten Agenturverträge!



Neujahrsempfang der Vorarlberger Agentinnen und Agenten

Als Gast wurde Bundesobmann KR Peter Salek begrüßt. Seine Ansprache war dem Thema „Herausforderung Versicherungsagentur“ gewidmet.

Obmann Salek sprach von einem **Berufstand mit Zukunft**. Denn wir haben die

Zweit- und Nebenberuflichkeit seit Jahren bereits hinter uns gelassen. Dennoch ist das eine Altlast, die so manchen Versicherer noch zu gewohnheitsmäßigem Verhalten gegenüber seinen Agenten verleitet. Niederschlag findet dieses Verhalten, in längst **nicht mehr zeitgemäßen Agenturverträgen**. Diese beinhalten oft noch immer eine 100% Provisionsverzichtsklausel oder Folgeprovisionen mit der Bezeichnung Betreuungsprovisionen.

Ein Umstand den Salek seit vielen Jahren beim Gesetzgeber als Änderungs-Notwendigkeit immer wieder aufzeigt. Wobei der erste Durchbruch 2006 mit der Einbindung des Agenten ins HVertrG eingeleitet worden ist.

Im Sommer 2010 wurde ein zweiter Schritt gesetzt. Das war eher eine Korrektur des Gesetzes, als eine weitere Errungenschaft. Massive Interventionen des Versicherungsverbandes verhinderten wieder eine klare und faire Gesetzeslage für den Agenten.

Sehr emotionell wurde von Obmann Salek der Wunsch **nach mehr Solidarität im Berufstand** vorgetragen.

Dies sei ein Mangel, der es uns nicht ermögliche, unsere gemeinsame Stärke gegenüber unseren Versicherern auszuspielen. Eine solch gelebte Solidarität stärke auch die Vertreter der Kammer, aber auch

die Lobbying-Aktivitäten des Interessenverbandes IVVA.

Besonders werden hier jene Häuser angesprochen, die Ausschließlichkeitsagenten mit unzeitgemäßen Agenturverträgen ans Haus zu binden versuchen. Als ein Beispiel von Solidarität, wurde der **von Allianz-Agenten gegründete Agentur-Verbund hervorgehoben**. Nach dem Motto: Der Einzelne wird oft ignoriert oder gemobbt, gemeinsam aber können wir unsere Ziele erreichen.

Salek verwies auf die neue Homepage des IVVA. www.ivva.at. Ein Informations- und Kommunikationsportal. Hier solle sich jeder Agent als Leser des Newsletters oder sogar als Mitglied eintragen. Als **besondere Serviceleistung** wird den IVVA-Mitgliedern eine Analyse ihres Agenturvertrages angeboten.



Der IVVA-Campus ist für Sie geöffnet. Individuelle Weiterbildung zum Spitzenpreis.

Die IVVA bietet ab sofort eine besondere Form der Weiterbildung sowie außergewöhnliche Treffen („Promis im Dialog“) an.

Fortbildung und Wissen sichert Ihre berufliche Existenz. Der IVVA möchte Sie dabei unterstützen. Für Jedermann und zu besonders günstigen Konditionen für IVVA-Mitglieder. Details, wie man Mitglied wird (Jahresgebühr ab 15 €) finden Sie auf www.ivva.at.



Was unterscheidet den IVVA-Campus von anderen?

- ❶ **Moderne & individuelle Lernmethode**
 - Ganz nach Ihrem Bedarf, nach Ihrem Zeitbudget
 - Vorab-Einarbeiten in den Stoff **von zu Hause oder dem Büro aus**
 - dabei **24-Stunden-online-Lernbegleitung** durch Profis
 - **individueller Vorab-Test** als Standortbestimmung
 - eintägiges **Intensiv-Training in Kleingruppen** (max. 12 Teilnehmer)
- ❷ **Top-Referenten & Prominenz im Gespräch**
 - Fach-Seminare für Ihre tägliche Praxis
 - Persönlichkeitsbildende Seminare
 - Gespräche in kleinem Rahmen mit Prominenz unserer Branche
 - Top-preise
- ❸ **Das IVVA-Gütesiegel**
 - Hilft SIE und unseren Berufsstand **deutlich von Anderen abzuheben**
 - wird an Sie bzw. Ihr Unternehmen verliehen
 - optimiert Ihre Außenkommunikation
 - **signalisiert Ihren Kunden Kompetenz und ständige Weiterbildung**



Alle Details zum IVVA-Campus, die moderne und individuelle Lernmethode sowie die einzelnen Seminar-Angebote finden Sie unter www.ivva.at.

Zur Anlasskündigung des Handelsvertreters

Nach Ende des Vertragsverhältnisses gebührt dem Handelsvertreter (und damit dem Agenten) unter bestimmten, im Gesetz aufgezählten Voraussetzungen ein angemessener Ausgleichsanspruch. Dieser wird dem Handelsvertreter jedoch verwehrt, wenn er gemäß § 24 Abs 3 Z 1 HVertrG das Vertragsverhältnis von sich aus gekündigt hat. Die Ausnahme von der Ausnahme: Trotz Eigenkündigung gebührt dem Handelsvertreter ein Ausgleichsanspruch, wenn - dem Unternehmer (Versicherer) zurechenbare - Umstände dem Handelsvertreter zur Kündigung begründeten Anlass gegeben haben. Selbst wenn diese keinen wichtigen vorzeitigen Auflösungsgrund darstellen.

Bereits aus § 24 Abs 3 Z 1 HVertrG ergibt sich, dass eine Kündigung oder vorzeitige Auflösung auch ohne wichtigen Grund im Sinne des § 22 HVertrG gerechtfertigt sein könne. Daraus ergibt sich weiters, dass **bereits ein begründeter, der Unternehmenssphäre zuzuordnender Anlass ausgleichswahrend wirken kann**. Es reicht, wenn der Handelsvertreter durch ein Verhalten (Tun oder Unterlassen) des Unternehmers in eine für den Handelsvertreter nach Treu und Glauben nicht haltbare Situation (siehe Beispiele weiter unten) kommt.

Nach dem Wortlaut des Gesetzes müssen diese Gründe dem Handelsvertreter „Anlass“ zur Auflösungserklärung gegeben haben. Daraus folgt, dass diese Umstände dem Handelsvertreter bei Ausspruch der Kündigung bzw. vorzeitiger Auflösung bereits bekannt sein müssen bzw. der Handelsvertreter von deren Vorliegen ausgehen muss.

Nach der Judikatur (OGH in 8ObA5/04z vom 12. 3. 2004) sowie der herrschenden Meinung muss der begründete Anlass das Motiv für die Eigenkündigung des Handelsvertreters gewesen sein. Der Begriff „Anlass“ ist daher dahingehend auszule-

gen, dass nur die innere Motivation, d.h. der Beweggrund für den Handelsvertreter relevant ist:

So sind an einen „begründeten Anlass“ **geringere Anforderungen** zu stellen als an das Vorliegen eines wichtigen Grundes gem. § 22 HVertrG. Der Anlass für eine Kündigung muss in Umständen des Unternehmers begründet sein. **Diese Umstände müssen dem Unternehmer zurechenbar sein und in seiner Sphäre liegen**. Dies bedeutet aber nicht, dass der Unternehmer diese **Umstände auch ver-**



schuldet haben muss. Es kann sich um ein bestimmtes Verhalten des Unternehmers handeln, ebenso um wirtschaftliche Gründe auf Seiten des Unternehmers. In 8ObA5/04z werden beispielsweise unter Hinweis auf die Entscheidung des Berufungsgerichtes genannt: Das ungebührliche Vorenthalten bzw. Schmälern von Provisionen, das Vorenthalten von Informations- und Werbematerial sowie Interventionen von Führungskräften des Unternehmers bei Kunden des Handelsvertreters zur Herabwürdigung der fachlichen Eignung des Klägers. **Ein weiteres Beispiel** sind die mit der Verkleinerung des Vertre-

tungsgebietes verbundenen erheblichen Provisionsrückgänge. Sogar ein rechtmäßiges bzw. vertragsgemäßes Verhalten des Unternehmers kann daher dem Handelsvertreter einen begründeten Anlass für die vorzeitige Auflösung geben. Es **bedarf keines objektiv vertragswidrigen Verhaltens des Versicherers** für eine ausgleichswahrende Auflösung.

Der Auflösungsgrund des „begründeten Anlasses“ soll sohin dem Handelsvertreter eine Möglichkeit der Beendigung einräumen, sodass er nicht nur in den im Gesetz in § 22 HVertrG taxativ aufgezählten Fällen kündigen darf. Ob ein derartiges Verhalten oder Gründe vorliegen, hängt vom jeweiligen Einzelfall ab. Es ist aber darauf abzustellen, ob sich die vom Unternehmer geschaffenen Tatsachen aus der Sicht des Handelsvertreters so darstellen, dass ihm ein weiteres Festhalten am Vertrag unzumutbar erscheinen musste. Der Handelsvertreter sollte sohin sinnvoller Weise vor Ausspruch einer auf einen begründeten Anlass gestützten Kündigung den Unternehmer auf die Gründe hinweisen, welche für den Handelsvertreter ein Festhalten am Vertrag unzumutbar machen.

Anders ist die Auffassung in Deutschland zu der nahezu wortgleichen Bestimmung des § 89b HGB. Hier sind Hopt sowie Brüggemann der Auffassung, dass der begründete Anlass kein Motiv darstellen muss. Es wird als ausreichend angesehen, wenn die Gründe bei Ausspruch der Auflösungserklärung bereits objektiv gegeben sind.



RA Mag. Stephan Novotny

Mag. Stephan M. Novotny
Rechtsanwalt,

Akademischer Versicherungskaufmann
Weiburggasse 4/2/22, 1010 Wien

Tel: 01 512 93 37

Fax: 01 512 93 37 93

kanzlei@ra-novotny.at



Dr. Peter Loisel

Herr Dr. Loisel, die VAV konzentriert sich seit Jahren auf den Vertrieb über unabhängige Vermittler, was in der Branche oft mit „Makler“ gleichgesetzt wird. Wie beschreiben Sie das Verhältnis der VAV zu Versicherungsagenten?

Dr. Peter Loisel: Wie wir wissen, nehmen Konsumenten den Status eines Versicherungsberaters kaum wahr. Laut einer Studie der Arbeiterkammer Niederösterreich zählt die Beratungsqualität der Agenten zur besten in der Branche. Das ist für uns wichtig, denn die qualitativ hochwertige Beratung unserer Kunden durch unsere Vertriebspartner ist unser oberstes Gebot. Daher machen wir in der Betreuung auch keinen Unterschied zwischen Makler und Agent. Beide Unternehmensformen werden bei der VAV gleichwertig gesehen. Wo wir allerdings etwas genauer hinschauen, ist, wenn wir Einreichungen von Ausschließlichkeitsagenturen anderer Versicherer erhalten: Hier prüfen wir die Qualität des Risikos. Aber ansonsten sind uns Agenten genauso „lieb“ wie Makler – wir verzeichnen in unserem Bestand mit rund 15 % übrigens auch einen relativ hohen Anteil an Agenten.

Was vielen Inhabern von Versicherungsagenturen sauer aufstößt ist, dass viele Gesellschaften nach Beendigung des Agenturvertrages die Auszahlung der Folgeprovisionen stoppen. Wie wird das bei der VAV gehandhabt?

Hier handelt es sich meines Erachtens um eine Ungleichbehandlung im Vergleich zu den Maklern. Denn die Arbeit des Agenten ist dem Grunde nach die gleiche wie die des Maklers, außer, dass mit einer kleineren Anzahl von Gesellschaften gearbeitet wird. Aber bei Verkaufsgespräch, Sondierung des passenden Angebotes und Abwicklung mit dem Versicherer wird die

Die Zusammenarbeit mit Versicherungsagenten ist für die VAV von zunehmender Bedeutung. Wie die Kooperation zukünftig noch weiter ausgebaut werden soll, erläutert **Dr. Peter Loisel**, Vorstand für Vertrieb und Marketing der VAV Versicherung im Gespräch.

„Wir machen bei der Fortzahlung der Provision keinen Unterschied und garantieren Kundenschutz“

gleiche Arbeit geleistet. Es gibt daher keinen Grund, bei der Provisionszahlung einen Unterschied zu machen. Und wir tun das auch nicht: Bei uns werden die Provisionen so lange ausbezahlt, wie der Versicherungsvertrag besteht, unabhängig davon, ob der Agenturvertrag aufrecht ist oder nicht. Mindestens so wichtig für die Wahl eines Versicherungspartners ist aber aus unserer Sicht auch die Frage, ob die Versicherung nach der Beendigung des Agenturvertrages die Verträge durch den eigenen Außendienst (egal ob Angestellte oder selbständige Agenturen) bearbeiten lässt.

Da die VAV keinen eigenen Außendienst einsetzt, können wir ganz klar versprechen, dass wir auch nach Beendigung des Agenturvertrages die Kunden nicht aktiv „bearbeiten“ – somit ist 100 % Kundenschutz garantiert. Das stellt einen klaren USP für die Zusammenarbeit mit Agenturen mit der VAV dar.

Welche Tipps haben Sie für die Agenten für das Versicherungsjahr 2011?

Ich empfehle Ihnen, sich die Produkte der VAV genauer anzuschauen. Unsere Produkte sind in vielen Bereichen mit besonders guten Deckungen und Rabattmöglich-

keiten ausgestattet. Aktuell ist im Moment der KFZ-Tarif, den wir 2011 neu aufgelegt haben. Er bietet eine Reihe von einzeln abschließbaren Zusatzdeckungen, wie beispielsweise einen jährlichen Freischaden in der KH oder den Neuwertersatz in der Kasko. Auch die Deckung der groben Fahrlässigkeit sei erwähnt – es gibt in Österreich nur drei Versicherer, die diesen Einschluss ermöglichen und die VAV hat die Deckung in Österreich eingeführt. Hinweisen möchte ich in diesem Zusammenhang auf die Bonus-Provision, mit der Agenten bis zu 100 % mehr Provision auf KFZ-Verträge bei ausgewählten Fahrzeugmodellen erhalten. Neben acht der Top-10 zugelassenen Autos aus 2010 wird heuer auch bei den Limousinen des Audi A6 und der Mercedes E-Klasse die Bonus-Provision ausbezahlt.

Ein weiterer Tipp von mir ist der Motorrad-Tarif: Erstmals seit einigen Jahren hat die VAV den Tarif neu aufgelegt und ist speziell im Segment der „Chopper“, „Cruiser“ und Tourenmotorräder besonders attraktiv. Ein Beispiel: Die 1200er BMW versichern wir schon ab 98 Euro für die Haftpflicht und der Vollkasko-Prämiensatz von 7 % kann sich ebenfalls sehen lassen.

VAV 
VERSICHERUNGEN