



# VERSICHERUNGSAGENTENVERTRAG

## LEITFADEN FÜR EINEN MUSTERVERTRAG

Unter Mitwirkung von RA Dr. Punz

Adaptiert von Dr. Gleißner im November 2005,  
zuletzt aktualisiert von Mag. Breiteneder im Mai 2017

Stand: Mai 2017

## VORWORT

Dieser „Leitfaden für den Mustervertrag der Versicherungsagenten“ ist der Versuch der Darstellung von ideal-typischen Bestimmungen für das Vertragsverhältnis zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsagenten. Bei der Erarbeitung wurde auf die Ausgewogenheit der Rechte und Pflichten beider Vertragspartner geachtet.

Der „Leitfaden für einen Mustervertrag für Versicherungsagenten“ versteht sich als Empfehlung für Praktiker und basiert auf den allgemeinen Rechtsgrundsätzen des Versicherungsvertragsgesetzes und dem Handelsvertreterrecht.

Dieser Leitfaden wurde beschlossen vom Bundesgremialausschuss der Versicherungsagenten am 03.05.2001 und entsprechend der gesetzlichen Änderungen im Februar und November 2005 sowie im Mai 2017 adaptiert.

## § 1

### VERTRAGSGEGENSTAND - ÜBERNAHME EINER VERTRETUNG

1. Das Versicherungsunternehmen betraut den Versicherungsagenten nach Maßgabe der Bestimmungen dieses Vertrages im Sinn des § 43 Versicherungsvertragsgesetz damit, für das Versicherungsunternehmen Versicherungsverträge - und nach Maßgabe einer entsprechenden speziellen Vereinbarung auch andere Produkte - zu vermitteln.
2. Der Versicherungsagent ist auch bevollmächtigt
  - Anträge auf Abschluss, Verlängerung oder Änderung eines Versicherungsvertrages sowie den Widerruf solcher Anträge entgegen zu nehmen.
  - Die Anzeigen, welche während der Dauer des Versicherungsverhältnisses vorzunehmen sind sowie Kündigungs- und Rücktrittserklärungen oder sonstige das Versicherungsverhältnis betreffende Erklärungen vom Versicherungsnehmer entgegen zunehmen.
  - Die von dem Versicherungsunternehmen ausgefertigten Versicherungsscheine oder Verlängerungsscheine (=Versicherungspolizzen) auszuhändigen.
  - Prämien nebst Zinsen und Kosten anzunehmen, sofern er sich im Besitz einer von dem Versicherungsunternehmen unterzeichneten Prämienrechnung befindet; es genügt hier die Nachbildung der eigenhändigen Unterschrift. Dieses Recht muss er dem Kunden mitteilen, das Kundenkonto ist der Gewerbebehörde nachzuweisen.
3. Der Versicherungsagent ist nicht berechtigt, über Annahme oder Ablehnung von Versicherungsanträgen zu entscheiden, Deckungszusagen zu erteilen oder sonst das Versicherungsunternehmen durch irgendwelche sonstige Erklärungen zu verpflichten. Dies alles unter dem Vorbehalt, dass ihm nicht im Einzelfall oder generell in einem bestimmten Versicherungszweig eine entsprechende Vollmacht erteilt wurde.

## § 2

### RECHTSSTELLUNG DES VERSICHERUNGSAGENTEN

1. Der Versicherungsagent ist selbständiger Unternehmer im Sinn der §§ 94 Z 76, 137 ff GewO. Daraus folgt, dass der Versicherungsagent
  - vor Aufnahme seiner Tätigkeit eine Gewerbeberechtigung für die Ausübung des Gewerbes "Versicherungsagent" begründet und ins Vermittlerregister eingetragen wird und
  - er als Selbständiger auch für die Einhaltung aller gewerbe-, steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Bestimmungen selbst verantwortlich ist.
2. Für das Agenturverhältnis gilt das Handelsvertretergesetz.
3. Über Zeitumfang und Art der Durchführung seiner Tätigkeit kann der Versicherungsagent frei bestimmen.

## § 3

### PFLICHTEN DES VERSICHERUNGSAGENTEN

1. Der Versicherungsagent ist verpflichtet mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes durch seine Tätigkeit die Geschäfte des Versicherungsunternehmens zu fördern. Er hat sich dabei um die Vermittlung von Versicherungsverträgen des Versicherungsunternehmens, gegebenenfalls auch anderer Produkte, sowie um die Erhaltung, Pflege und Aktualisierung des bereits vorhandenen Bestandes zu bemühen. Der Versicherungsagent wird auch alle Informationen über die Risikobeurteilung beim Kunden, die ihm zukommen, an das Versicherungsunternehmen weiterleiten. Auch nach Abschluss des Vertrages wird er von sich aus dem Versicherungsunternehmen jede ihm zukommende Information weiterleiten, die für die Beurteilung des Vertragsverhältnisses als wesentlich erscheint.
2. Gemäß § 137f Abs 1, 2 GewO hat der Versicherungsagent auf den im Geschäftsverkehr verwendeten Papieren und Schriftstücken deutlich sichtbar im Kopf oder in der Fußzeile jeweils seinen Namen, Anschrift, die GISA-Zahl, die Bezeichnung "Versicherungsagent" sowie die Agenturverhältnisse zu Versicherungsunternehmen anzugeben. Ihn treffen die Informationspflichten nach § 137f GewO sowie die Beratungs- und Dokumentationspflichten nach § 137g GewO.
3. Sollte neben dem in Z 1 beschriebenen Kernbereich seiner Tätigkeit der Versicherungsagent durch Einzelvereinbarung verpflichtet werden, weitere Tätigkeiten für das Versicherungsunternehmen zu übernehmen, so sind diese gesondert zu vergüten.
4. Hinsichtlich anderer Versicherungsunternehmen, deren Vertretung er übernommen hat, wird der Versicherungsagent Verträge im Bestand dieser anderen Versicherungsunternehmen nach Möglichkeit respektieren.
5. Der Versicherungsagent darf keine werblichen Aussagen treffen, die über die vom Versicherungsunternehmen getroffenen hinausgehen. Das Versicherungsunternehmen ist berechtigt, Richtlinien für eine geschäftliche Tätigkeit zu erlassen, welche darauf zielen, dass die Versicherungsagenten des Versicherungsunternehmens nach außen einheitlich auftreten. Werbliche Aktivitäten im Sinne einer klassischen Werbung sowie das Auftreten nach außen im Allgemeinen werden zwischen dem Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsagenten abgestimmt.
6. Der Versicherungsagent kann im Rahmen seines Betriebes Arbeitnehmer beschäftigen und auch selbständige Subagenten einsetzen. In jedem Fall ist die fachliche, gewerberechtliche (§ 137b GewO) und finanzielle Eignung dieser Personen zu überprüfen. Dem Versicherungsunternehmen sind die Subagenten namentlich mitzuteilen.

## § 4

### HAFTUNG

1. Grundsätzlich haftet das Versicherungsunternehmen dem Versicherungskunden für das Verschulden des Versicherungsagenten.
2. Sollte das Versicherungsunternehmen aus einem Verschulden des Versicherungsagenten heraus gemäß § 1313a ABGB durch einen Kunden in Anspruch genommen werden, so wird das Versicherungsunternehmen nur im Falle des Vorliegens von Vorsatz des Versicherungsagenten Regress nehmen.

3. Sollte der Versicherungsagent - wenn auch zusammen mit dem Versicherungsunternehmen - aus einem fahrlässigen Verschulden bei der Vermittlung von Verträgen über Produkte des Versicherungsunternehmens, durch einen Kunden in Anspruch genommen werden, so stellt ihn für diese Ansprüche das Versicherungsunternehmen vollkommen schad- und klaglos und ist auch verpflichtet, auf seine Aufforderung hin, in eventuellen Prozessen als Nebenintervenient auf der Seite des Versicherungsagenten beizutreten.
4. Das Versicherungsunternehmen bestätigt die Haftungserklärung nach § 137c Abs 2 GewO. Variante Mehrfachagent: Ein Haftungsnachweis nach § 137c Abs 1 GewO (Berufshaftpflichtversicherung bzw. Deckungsgarantie) liegt vor.

## **§ 5**

### **BESONDERE PFLICHTEN DES VERSICHERUNGSUNTERNEHMENS**

1. Dem Versicherungsagenten wird - um keine unfairen Wettbewerbsverzerrungen zwischen verschiedenen Absatzmittlern entstehen zu lassen - dadurch Kundenschutz gewährt, dass allen Kunden die gleichen Konditionen gewährt werden.
2. Das Versicherungsunternehmen hat den Versicherungsagenten bei seiner Geschäftstätigkeit stets zu unterstützen. Insbesondere werden ihm alle notwendigen Informationen - auch im Einzelfalle - erteilt, die der Versicherungsagent über die Produkte bzw. den einzelnen Kunden (z.B. Schadensverlauf) benötigt.
3. Das Versicherungsunternehmen wird dem Versicherungsagenten unentgeltlich und unverzüglich alle allgemeinen Informationen über die Produkte sowie Hilfsmittel zur Verfügung stellen, die dieser für seine Tätigkeit benötigt. Insbesondere spezielle Ausstattungswünsche des Versicherungsunternehmens.
4. Das Versicherungsunternehmen wird dem Versicherungsagenten auch stets über neue Produkte und Produktänderungen informieren und entsprechende Schulungen veranstalten.
5. Das Versicherungsunternehmen darf Direktgeschäfte mit Kunden abschließen. Ist der Kunde vom Versicherungsagent ordnungsgemäß betreut, erhält der Versicherungsagent die Provision aus dem Direktgeschäft. Betreut der Versicherungsagent den Kunden trotz mehrfacher gegenteiliger Aufforderung durch das Versicherungsunternehmen mangelhaft (z.B. wiederholte Kundenbeschwerden, nachweisliche Vernachlässigung), verliert der Versicherungsagent seinen Provisionsanspruch aus Direktgeschäften.

## **§ 6**

### **PROVISION - SONSTIGES ENTGELT**

1. Der Versicherungsagent erhält für seine Vermittlungstätigkeit eine Provision.
2. Das Versicherungsunternehmen ist zur Zahlung einer Provision für die gesamte Laufzeit des vermittelten Vertrages (sowie bei automatischer Verlängerung des Vertrages) verpflichtet. Dies für den Fall, dass das Geschäft durch die verdienstliche Tätigkeit des Versicherungsagenten mit dem Versicherungsnehmer bzw. Kunden zustande kommt. Ein Anspruch auf Provision entsteht dem Grunde nach, wenn und soweit der Versicherungsnehmer bzw. Kunde die Erstprämie bzw. Erstzahlung geleistet hat, oder leisten hätte müssen, hätte das Versicherungsunternehmen ihre Verpflichtung erfüllt. Die Höhe der Provision ergibt sich aus der beiliegenden Provisi-

onstabelle, welche einen integrierenden Bestandteil dieses Vertrages darstellt. Die Abrechnung der Provisionsansprüche durch den Versicherer hat längstens einen Monat nach der Entstehung des Provisionsanspruchs zu erfolgen. Die Fälligkeit tritt an dem Tag ein, an dem die Abrechnung erfolgt oder spätestens zu erfolgen hat.

3. Das Versicherungsunternehmen ist nur aus schwerwiegenden Gründen, unter besonderer Berücksichtigung der Interessen des Versicherungsagenten berechtigt, zu dessen Ungunsten die Provisionstabelle zu verändern.
4. Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass die Vermittlungsprovision wie folgt zahlbar sein kann:
  - Einmalprovision
  - Abschluss- und hernach Folgeprovision
  - Periodisch gleich bleibende Provisionsauszahlungen
5. Mit der Provision sind grundsätzlich sämtliche Aufwendungen des Versicherungsagenten abgegolten, die mit seiner Vermittlungstätigkeit zusammenhängen.
6. Abweichend von der Regelung gemäß Z 5 sind Tätigkeiten des Versicherungsagenten, welche nicht unmittelbar die Vermittlung selbst betreffen - wie etwa Abwicklung an Schadensfällen etc. - von Versicherungsunternehmen gesondert zu vergüten. Die entsprechenden Sachverhalte und Vergütungsansprüche finden sich in der Provisionstabelle angeschlossen.

## **§ 7**

### **TÄTIGKEITEN FÜR WEITERE VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN**

1. Ein Versicherungsagent kann nur vom Versicherungsunternehmen damit betraut werden, Versicherungsverträge zu vermitteln. Er ist grundsätzlich berechtigt, die Produkte mehrerer Versicherungsunternehmen anzubieten. Dem Agenten steht es jedoch frei, Einschränkungen bezüglich seiner Vertretungen zu vereinbaren.
2. Im Übrigen ist der Versicherungsagent frei in der Vermittlung oder der Mitwirkung im Vertrieb ergänzender Produkte aus dem Finanzdienstleistungsbereich.
3. Eine sonstige berufliche Tätigkeit ist dem Versicherungsagenten in jedem Fall gestattet. Klargestellt wird, dass der Versicherungsagent nicht verpflichtet ist, seine vertragliche Tätigkeit als Hauptberuf auszuüben.

## **§ 8**

### **DAUER DES VERTRAGES - KÜNDIGUNG**

1. Der Vertrag ist auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Beide Vertragsteile können diesen Vertrag zum Ende eines Kalendermonats unter Einhaltung der Kündigungsfristen nach § 21 Abs 1 Handelsvertretergesetz kündigen.
2. Der Versicherungsagentenvertrag kann jederzeit ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem Teil aus wichtigem Grunde gelöst werden, wobei als wichtige Gründe insbesondere analog diejenigen des § 22 Abs. 2 Handelsvertretergesetz bzw. § 22 Abs. 3 Handelsvertretergesetz heranzuziehen sind.
3. Als wichtiger Grund auf Seiten des Versicherungsagenten gilt auch, wenn das Versicherungsunternehmen gegen die Grundsätze des Kundenschutzes, die im Rahmen dieser Vereinbarung festgelegt sind, beharrlich verstößt.

## **§ 9**

### **ANSPRÜCHE BEI BEENDIGUNG DES VERTRAGES**

1. Für noch nicht fällige und ausgezahlte Folgeprovisionen gilt, dass diese - bei jeder Art von Vertragsbeendigung - bis zum Ablauf des vermittelten Vertrages incl. automatischer Verlängerung vom Versicherungsunternehmen weiter zu bezahlen sind.
2. Folgeprovisionen können um einen Prozentsatz für die Betreuung, der im Vorhinein zu vereinbaren ist, gekürzt werden.
3. Der Versicherungsagent ist berechtigt, einem anderen Versicherungsagenten, der entweder bereits für das Versicherungsunternehmen tätig ist oder aber hinsichtlich dessen sich das Versicherungsunternehmen bereiterklärt hat, einen Agenturvertrag abzuschließen, seinen Bestand entgeltlich anlässlich der Beendigung seines Vertragsverhältnisses zum Versicherungsunternehmen zu übertragen. In diesem Fall entfallen der Anspruch auf Auszahlung der Folgeprovisionen gemäß Z 1 sowie der Ausgleichsanspruch gemäß § 10.

## **§ 10**

### **AUSGLEICHANSPRUCH**

Bei Beendigung des Vertragsverhältnisses gebührt unter sinngemäßer Anwendung des § 24 und § 26 d Handelsvertretergesetz ein Ausgleichsanspruch<sup>1</sup>, der gemäß der Tabelle "Berechnung des Ausgleichsanspruches" zu berechnen ist und binnen eines Monats nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zur Bezahlung fällig ist.

## **§ 11**

### **RECHTSFORMÄNDERUNG**

Sollte der Versicherungsagent beabsichtigen, seine Aktivitäten in einer anderen Rechtsform - etwa durch Gründung einer Personen- oder Kapitalgesellschaft weiterzuführen, so ist er dazu berechtigt; es sei denn, dass für das Versicherungsunternehmen wichtige Gründe dagegen sprechen. Der beherrschende Einfluss auf die Gesellschaft muss aber immer beim Versicherungsagenten als natürliche Person verbleiben.

## **§ 12**

### **Rückgabe der GESCHÄFTSUNTERLAGEN**

Bei Beendigung dieses Vertrages hat der Versicherungsagent sämtliche von dem Versicherungsunternehmen zur Verfügung gestellte Unterlagen - sofern diese nicht verbraucht wurden - zurückzustellen. Der Versicherungsagent kann jene Unterlagen, die er aus steuerlichen Gründen oder zur Beurteilung seiner Ansprüche braucht, behalten.

---

<sup>1</sup> Bei voller Fortzahlung der Folgeprovision gemäß § 9 entfällt der Ausgleichsanspruch.

## § 13

### ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN

1. Dieser Vertrag und seine Beilagen geben die von den Vertragsteilen getroffenen Absprachen in Bezug auf den Vertragsgegenstand richtig und vollständig wieder. Nebenabsprachen bestehen nicht.
2. Änderungen und / oder Ergänzungen bedürfen zu ihrer Rechtswirksamkeit der Schriftform. Die Schriftform ist auch für das Abgehen von diesen Bestimmungen erforderlich. Mitteilungen, die in diesem Vertrag vorgesehen sind, haben mittels Briefes zu erfolgen, wobei zur Berechnung und Wahrung von Fristen der Poststempel des österreichischen Postamtes maßgeblich ist. Für die Schriftform genügt auch ein Fax oder E-Mail.
3. Die Beilagen sind wesentliche und integrierende Bestandteile dieses Vertrages.
4. Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages ungültig, nichtig oder unvollziehbar sein oder werden, wird dadurch die Wirksamkeit der übrigen Vertragsbestimmungen nicht berührt. Die Vertragspartner verpflichten sich, die unwirksame, nichtige oder unvollziehbare Bestimmung durch eine andere den wirtschaftlichen Absichten der Vertragsteile entsprechende Bestimmung zu ersetzen. In gleicher Weise ist vorzugehen, wenn dieser Vertrag künftig auftretende Sachverhalte nicht regelt und der Ergänzung bedarf.
5. Ausschließlicher Erfüllungsort und Gerichtsstand ist der Firmensitz des Versicherungsagenten. Es gilt österreichisches Recht, wobei ausdrücklich festgehalten wird, dass das Handelsvertretergesetz in der jeweils geltenden Fassung, sollte nicht eine gesetzliche Sonderregelung für den Versicherungsagenten in Kraft treten, auf diesen Vertrag, dort wo keine expliziten Regelungen getroffen wurden, sinngemäß anzuwenden ist.

## § 14

### AUSFERTIGUNGEN

Dieser Vertrag wird in zwei Ausfertigungen errichtet, wobei jede Ausfertigung ein Original darstellt.

#### Anlagen:

- Provisionstabelle
- Berechnung des Ausgleichsanspruches

*(Sollte vom Vertragspartner ausgehändigt werden.)*



# ERLÄUTERUNGEN

ZUM

## MUSTERVERTRAG FÜR VERSICHERUNGSAGENTEN

### VORBEMERKUNGEN

Zu bemerken ist, dass in den Rechtsverhältnissen der einzelnen Versicherungsagenten zu den jeweils Versicherungsunternehmen erhebliche Differenzen sachlicher und rechtlicher Art bestehen.

Die Ausgestaltung der entsprechenden Verträge ist keinesfalls vergleichbar.

Um Ordnung im Wettbewerb herzustellen und auch die Rechtsposition des Agenten den gesetzlichen und von der Judikatur entwickelten Bestimmungen entsprechend zu vereinheitlichen, ist es angebracht, einen Mustervertrag als Richtschnur zu entwickeln, der die Hauptpunkte für ein gedeihliches Miteinander der Versicherungsunternehmen mit ihren Versicherungsagenten umfassen soll.

Im Einzelnen:

#### **§ 1**

#### **VERTRAGSGEGENSTAND - ÜBERNAHME EINER VERTRETUNG**

Die Bestimmung bringt eine Klarstellung der Rechte und Pflichten des Agenten - grundsätzlicher Aufgabenbereich - auch im Sinn des § 43 VVG. Klargestellt hat die Rechtsprechung inzwischen, dass der Versicherungsagent die Rechte und Pflichten nach dem Handelsvertretergesetz hat.

#### **§ 2**

#### **RECHTSSTELLUNG DES AGENTEN**

Hier handelt es sich um eine Klarstellung auch im Hinblick auf die öffentlich-rechtlichen Bestimmungen des VVG. Klargestellt wird, dass der Agent tatsächlich rechtlich und wirtschaftlich selbständig zu sein hat, insbesondere über die Art und Durchführung seiner Tätigkeit sowie seine Zeiteinteilung selbst bestimmt. Der Agent soll keinesfalls in eine arbeitnehmerähnliche Stellung gedrängt werden, die ihm seine Selbständigkeit nimmt. Insbesondere ist auch nicht enthalten, ob der Agent tatsächlich im Hauptberuf Agent für das Versicherungsunternehmen ist; letztlich haben die Partner im Vorfeld einer Vertragsaufnahme abzuklären, ob das Hauptgewicht der wirtschaftlichen Tätigkeiten des Agenten in seinem Agenturverhältnis oder aber in anderen Einkommensquellen liegt.

### **§ 3**

#### **PFLICHTEN DES AGENTEN**

Die grundsätzlichen Pflichten des Agenten werden klargestellt. Insbesondere wird klar gestellt, dass der Agent hauptsächlich mit der Vermittlung von Versicherungsverträgen (und anderen Verträgen über Produkte des Versicherungsunternehmens) betraut ist, was wiederum bedeutet, dass er (siehe § 3 Z 2) keinesfalls im Kernbereich seiner Tätigkeit die Übernahme anderer Verpflichtungen für das Versicherungsunternehmen - wie etwa Schadensbegutachtungen und Abwicklungen etc. - zu übernehmen hat. Diese Aktivitäten sollen gesondert vergütet werden.

Wichtig ist auch, dass der Agent die Vertragsverhältnisse anderer Agenten zum selben Versicherungsunternehmen zu respektieren hat.

### **§ 4**

#### **HAFTUNG DES AGENTEN GEGENÜBER DEM VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN**

Hier soll klargestellt und ausdrücklich festgehalten werden, dass der Agent - schon deshalb, weil er im gewissen Sinne als verlängerter Arm des Versicherungsunternehmens tätig ist - von diesem weitgehend haftungsfrei zu stellen ist.

Jedenfalls muss der Versicherungsagent gegenüber der Gewerbebehörde einen Haftungsnachweis erbringen. Das kann die Haftungserklärung eines Versicherers, eine Berufshaftpflichtversicherung oder eine Deckungsgarantie sein. Für einen konkurrierenden Mehrfachagenten kommen nur die letzten zwei Optionen in Frage.

### **§ 5**

#### **BESONDERE PFLICHTEN DES VERSICHERUNGSUNTERNEHMENS**

Hier ist grundsätzlich folgendes - analog zum Handelsvertretergesetz - das ja nach der Judikatur auch für Versicherungsagenten und andere Absatzvermittler (zumindest analog) anzuwenden ist, festzuhalten, dass

- auch das Versicherungsunternehmen verpflichtet ist, den Bestand des Agenten zu respektieren
- ebenfalls analog zum Handelsvertretergesetz das Versicherungsunternehmen dem Agenten unentgeltlich die notwendigen Hilfsmittel (siehe Prospekte etc.) zur Verfügung stellt.

### **§ 6**

#### **PROVISION - SONSTIGES ENTGELT**

Auch hier wird wiederum klargestellt, dass im Kernbereich der Tätigkeit des Agenten dieser für seine Vermittlungstätigkeit Provision erhält, nicht aber für Nebentätigkeiten, welche gesondert zu entlohnen sind.

Klargestellt soll werden, dass - so wie in Deutschland nach der Judikatur des Bundesgerichtshofes - das Versicherungsunternehmen nicht ohne weiteres berechtigt ist, ohne Vertragsauflösung bzw. Kündigung die Provisionsregelungen zu verändern; dies darf nur unter besonderer Berücksichtigung auch der Interessen des Agenten und aus schwerwiegenden Gründen erfolgen.

## **§ 7**

### **WEITERE TÄTIGKEITEN DES AGENTEN**

Der Versicherungsagent ist selbständiger Unternehmer mit allen Risiken und Pflichten und sollte daher auch Spielräume nutzen können. Für die Regelung der konkurrierenden Tätigkeit des Versicherungsagenten kommt auch die in Deutschland verbreitete Ventillösung in Frage. Die Ventillösung ermöglicht es dem Agenten, einen Teil seines Bestandes (z.B. 15%) bzw. Kunden, die durch das Angebot des Versicherungsunternehmens nicht abgedeckt werden können, an andere Versicherer zu vermitteln.

Musterformulierung:

1. Der Agent hat das Recht, Versicherungen, die das Versicherungsunternehmen nicht deckt oder schriftlich abgelehnt oder aufgekündigt hat, oder Versicherungen, die von Bedingungen abhängig gemacht werden, die entweder das Versicherungsunternehmen oder der Antragsteller nicht akzeptieren, und Risiken, die mit einer abgelehnten Versicherung untrennbar verbunden sind, bei einem anderen Versicherer unterzubringen. Die schriftliche Ablehnung kann ersetzt werden durch eine entsprechende Erklärung des Leiters der Vertriebsabteilung von der zuständigen Geschäftsstelle des Versicherers.
2. Unabhängig von Punkt 1 stimmt das Versicherungsunternehmen zu, dass die Tätigkeit des Agenten für andere Versicherer bis zu 15% des Bestandes ausmacht. Der Agent ist zur Offenlegung verpflichtet.

Z 2 bringt eine Klarstellung, dass der Agent auch für andere Versicherungsunternehmen, Bausparkassen, Kreditinstitute, Finanzdienstleister tätig werden kann, sofern nicht diese entsprechenden Produkte auch vom Versicherungsunternehmen selbst angeboten werden.

## **§ 8**

### **DAUER DES VERTRAGES - KÜNDIGUNG**

Hier sind die Kündigungsfristen des § 21 HVertrG (1 - 6 Monate) zu beachten. Der Versicherungsagentenvertrag kann auch jederzeit ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist von jedem Teil aus wichtigem Grund gelöst werden. Beispiele: Verstoß des Versicherungsunternehmens gegen Grundsätze des Kundenschutzes ...

## **§ 9**

### **ANSPRÜCHE BEI BEENDIGUNG DES VERTRAGES**

Bei jeder Art von Beendigung des Vertrages muss die Provision bis zum vereinbarten Ablauf des Vertrages weiter ausbezahlt werden. Wenn der VA seinen Bestand an einen Nachfolger verkauft, erhält er keine Weiterzahlung der Provisionen. Bei Erhalt eines Ausgleichsanspruchs entfällt ebenfalls das Recht auf Provisionsweiterzahlung.

## **§ 10**

### **AUSGLEICHANSPRUCH**

Durch die Einführung der Bestimmungen der §§ 26a bis 26d Handelsvertretergesetz ist endgültig klargestellt, dass auch das Handelsvertretergesetz mit den in den zitierten Bestimmungen enthaltenen Änderungen Anwendung findet, also der Versicherungsagent grundsätzlich einen Ausgleichsanspruch bei Beendigung des Agenturverhältnisses hat. Das Gesetz lässt die konkrete Berechnung des Anspruchs offen, auch die Rechtsprechung hat für den Versicherungsagenten noch kein Modell entwickelt.

## **§ 11**

### **RECHTSFORMÄNDERUNG**

Hier soll klargestellt werden, dass der Agent grundsätzlich berechtigt ist, sein Unternehmen, in welcher Form immer in ein anderes Unternehmen einzubringen, sofern er dort weiterhin beherrschend beteiligt bleibt.