
Wien, im Juni 2016

Sonder-Newsletter
des
Fachverbandes der Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungsangelegenheiten
zum Thema
Muster-Courtagevereinbarungen

Geschätzte Kolleginnen und Kollegen!

Die Courtagevereinbarung bildet üblicherweise die rechtliche Grundlage in der Zusammenarbeit zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die **konkrete inhaltliche Ausgestaltung der Courtagevereinbarung** parallel zu den gesetzlichen Regelungen als besonders wichtig und praktisch relevant dar. Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten hat bereits vor Jahren begonnen, **unverbindliche Muster-Courtagevereinbarungen** zu erstellen und diese mit einzelnen Versicherern zu verhandeln. Damit wurde versucht, eine Art Mindeststandard aus Sicht der österreichischen Versicherungsmakler zu statuieren und es ist tatsächlich gelungen, mit diversen österreichischen Versicherern den Inhalt derartiger Muster-Courtagevereinbarungen positiv auszuhandeln und zu erreichen, dass sich Versicherer daran orientieren (siehe dazu die Courtagevereinbarungen im Mitgliederbereich des WKÖ-Versicherungsmakler-Portals: [link](#)).

In den vergangenen Monaten hat der Fachverband dieses Thema neu aufgegriffen und hat (auf Basis der beim österreichischen Versicherungsmaklerring/ÖVM aufliegenden Muster-Courtagevereinbarungen) die **Muster-Courtage durch Rechtsanwalt Mag. Freilinger prüfen, aktualisieren und überarbeiten lassen**. Als Ergebnis dieser anwaltlichen Beauftragung durch den Fachverband liegen nun zwei neue Dokumente vor:

1. Eine **neue Muster-Courtagevereinbarung (Anlage 1)**, die in Weiterentwicklung bisheriger Vereinbarungen künftig einen neuen Standard etablieren soll.
Das neue Muster wird insb. auch Basis für Verhandlungen des Fachverbandes mit den Versicherern hinsichtlich neuer Muster-Vereinbarungen sein, wobei diese Verhandlungen spätestens im Herbst 2016 beginnen sollen.

2. Eine Art **Negativliste** von Vereinbarungen/Inhalten, die mögliche Problemfelder bei Courtagevereinbarungen offenlegen sollen (**Anlage 2**).

Anhand dieser demonstrativ aufzählenden Liste (**tunlichst zu vermeidender Formulierungen in Courtagevereinbarungen**) kann der einzelne Versicherungsmakler seinem Courtagevertrag prüfen und im Gespräch mit dem Versicherer gegebenenfalls entsprechend anpassen.

Wir werden Sie über die Gespräche mit dem Versicherungsverband und den Versicherern über die neue Muster-Courtagevereinbarung auf dem Laufenden halten und hoffen, dass wir Ihnen mit dieser Unterlage ein brauchbares Werkzeug für ihre praktische Tätigkeit als Versicherungsmakler zur Verfügung stellen konnten.

Freundliche Grüße



Akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger
Bundesobmann



Dr. Klaus Koban, MBA
Leiter Arbeitskreis Recht im Fachverband

Courtagevereinbarung

abgeschlossen am unten angesetzten Tag und Ort zwischen

.....
.....
.....

im Folgenden als Versicherer bezeichnet, einerseits,

und

.....
.....
.....

im Folgenden als Makler bezeichnet, andererseits,

wie folgt:

I) Allgemeine Bestimmungen

1. Der Versicherer betreibt ein Unternehmen, das den Betrieb der Vertragsversicherung zum Gegenstand hat und dafür über eine Konzession im Sinne des Versicherungsaufsichtsgesetzes verfügt.
2. Der Makler ist selbständiger Versicherungsmakler gem. §§ 26 ff Maklergesetz und verfügt über eine aufrechte Gewerbeberechtigung für die Ausübung des Gewerbes Versicherungsvermittlung in der Form „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ gem. § 94 Ziff. 76 GewO.
3. Gegenstand dieser Vereinbarung ist der Abschluss einer Rahmenprovisionsvereinbarung im Sinne von § 26 Abs. 1 Maklergesetz. Sie regelt die Vergütung (Provision) des Versicherers an den Makler für dessen Vermittlung von Versicherungsverträgen an den Versicherer nach Maßgabe der jeweils letztgültigen von Versicherer und Makler gegengezeichneten Provisionstabellen, welche integrierende Bestandteile dieser Vereinbarung bilden. Bei Abweichungen und Widersprüchen geht diese Vereinbarung den Provisionstabellen vor. Wünscht der Versicherer im Einzelfall Abweichungen von der gültigen Provisionstabelle, bspw. bei Sondertarifierungen, hat er dies dem Makler spätestens bei Bekanntgabe der Prämie mitzuteilen.

II) Provisionsbestimmungen

1. Der Versicherer vergütet dem Makler Courtage (Provision) für den von ihm vermittelten Versicherungsvertrag dann, wenn dieser im Sinne der gesetzlichen Bestimmungen zustande gekommen ist, d.h. insbesondere wenn ein schriftlicher, vom Antragsteller (oder Makler in Vollmacht) unterfertigter Antrag beim Versicherer eingereicht und dieser von dem Versicherer durch die Ausstellung der Police angenommen worden ist, wenn und soweit der Versicherungskunde die geschuldete Prämie bezahlt hat oder zahlen hätte müssen, hätte der Versicherer seine Verpflichtungen erfüllt.
2. Als vom Makler vermittelt gilt ein Versicherungsvertrag jedenfalls dann, wenn beim Versicherer ein Antrag oder Deckungsauftrag eingeht, auf welchem ein Hinweis auf die Vermittlungstätigkeit des Maklers (z.B. Antragsformular des Maklers, Stempel oder Unterschrift des Maklers, Vermittlernummer o.ä.) angebracht ist.

3. Die Provision teilt grundsätzlich das Schicksal der Prämie. Nach diesem Prinzip steht dem Makler auch Provision für Dauerrabattrückforderungen, Malusprämien, bedingungsgemäß vereinbarte Vertragsverlängerungen nach Ablauf der ursprünglich vereinbarten Vertragslaufzeit, etc. zu.
4. Bei Konvertierungen oder Erweiterungen von bereits bestehenden Versicherungsverträgen gebührt dem Makler die Provision für die Mehrprämie (erhöhte Abschlussprovisionen unter Anwendung der Zehntelberechnung) bis zum Ablauf des Vertrages, danach die volle Provision.
5. Der Provisionsanspruch des Maklers entfällt bzw. vermindert sich, wenn der Versicherer gerechtfertigte Gründe für eine Beendigung des Versicherungsvertrags oder eine betragsmäßige Herabsetzung der Versicherungsprämie hat. Als gerechtfertigte Gründe gelten die Ausübung gesetzlicher Rechte zum Rücktritt oder zur außerordentlichen Kündigung durch den Versicherer wegen der Nichtzahlung von Erst- oder Folgeprämien, Obliegenheitsverletzungen, des Eintritts von Gefahrerhöhungen oder nach Eintritt des Versicherungsfalls (Schadenfallkündigung). Als nicht-gerechtfertigte Gründe gelten insbesondere die Freigabe eines Versicherungsvertrags wegen Kompensationsgeschäften, vorzeitige Vertragsauflösung und Abschluss von Ersatzverträgen hinsichtlich desselben Risikos mit demselben Versicherungsnehmer, ohne wesentliche Vertragsänderungen über Vermittlung eines anderen Vermittlers.
6. Vereinbarte Folgeprovisionen sind Bestandteil der Abschlussprovision, deren Fälligkeit aufschiebend bedingt durch den Eingang der Folgeprämie ist. Der Anspruch des Maklers darauf ist unabhängig von Intensität oder Umfang der Betreuung des Versicherungskunden durch den Makler. In den Provisionstabellen allenfalls als Betreuungsprovisionen oder ähnlich bezeichnete Provisionen gelten als Abschlussprovisionen.
7. Wurden erhöhte Abschlussprovisionen vereinbart und ist eine Rückverrechnung wegen Vertragsauflösung oder -reduzierung erforderlich, erfolgt die Rückverrechnung unter Anwendung der Zehntelverrechnung.
8. Erhöhte Abschlussprovisionen - sofern vereinbart - gelten auch unter Anwendung der Zehntelberechnung für Vertragserweiterungen ohne Verlängerung der Laufzeit.
9. Versicherungsabschlüsse über Directmailings des Versicherers sind provisionswirksam, sofern dadurch ein vom Makler vermittelteter Vertrag erhöht, erwei-

tert etc. wurde, oder bei Zustandekommen eines Neuvertrages - wenn für den Kunden bereits vom Makler vermittelte Versicherungsverträge bestehen.

10. Sollte der Versicherer nicht innerhalb der Antragsbindefrist gem. § 1a VersVG polizieren und deshalb der Versicherungsvertrag nicht zustande kommen, hält der Versicherer den Makler bezüglich der entgangenen Provision schadlos.
11. Der Anspruch auf die Courtage für bereits vermitteltes Geschäft besteht auch bei Auflösung dieser Vereinbarung aus welchen Gründen immer in voller Höhe weiter.
12. Provisionsansprüche des Maklers gehen auf eventuelle (Einzel- und Gesamt-) Rechtsnachfolger des Maklers, insbesondere bei Tod, Unternehmensveräußerung etc. über.
13. Zu Unrecht erhaltene oder aufgrund der obigen Bestimmungen zuviel bezogene Provisionen sind vom Makler an den Versicherer rückzuerstatten.
14. Die in den Provisionsnoten (Provisionsauszügen) vorgenommenen Buchungen gelten als vom Makler akzeptiert, wenn dieser nicht innerhalb von 12 Monaten nach Zugang widerspricht.

III) Antragsabwicklung

1. Verwendet der Makler nicht die vom Versicherer zur Verfügung gestellten Antragsformulare und sind nach Ansicht des Versicherers risikorelevante Fragen oder Angaben nicht enthalten, hat der Versicherer deren Ergänzung schriftlich zu verlangen, widrigenfalls er sich auf eine Leistungsfreiheit oder ein Rücktrittsrecht im Sinne der §§ 16 ff VersVG nicht berufen kann.
2. Vom Makler an den Versicherer per Telefax eingereichte Deckungsaufträge gelten als vom Versicherer zumindest bis zur schriftlichen Ablehnung angenommen, sofern das zur Versicherung beantragte Risiko den bekanntgegebenen Annahmerichtlinien des Versicherers entspricht oder der Versicherer bereits ein Prämienoffert gestellt hat.

3. Die Polizzen werden vom Versicherer in 2-facher Ausfertigung erstellt und sind zu übermitteln
 - beide an den Makler (**Nichterwünschtes löschen**)
 - das Original an den Kunden, eine Abschrift an den Makler (**Nichterwünschtes löschen**)
4. Wurde vereinbart, dass Original und Abschrift der Polizza an den Makler zu übermitteln sind, gilt in Abänderung des § 38 Abs. 1 VersVG, dass die Frist für die Bezahlung der Erstprämie auf 4 Wochen ab Einlangen beim Makler verlängert ist.

IV) Schlussbestimmungen

1. Dieses Übereinkommen tritt mit dem Tag der gegenseitigen Unterzeichnung in Kraft. Es ersetzt alle bisher zwischen dem Makler und dem Versicherer bestehenden Courtagevereinbarungen; ausgenommen davon sind Vereinbarungen über Sondervergütungen.
2. Dieses Übereinkommen wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Es kann von jedem Vertragspartner unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von einem Monat zum Letzten eines Monats aufgekündigt werden. Die Kündigung hat mittels eingeschriebenen Briefes zu erfolgen.
3. Sollten Bestimmungen dieser Vereinbarung unwirksam sein, weil sie gegen zwingendes Recht verstoßen, bleibt die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen unberührt. Die Vertragsparteien werden unwirksame Bestimmungen durch wirksame ersetzen, die der Intention der unwirksamen Bestimmungen möglichst nahe kommen.
4. Änderungen dieser Vereinbarung bedürfen zu Ihrer Gültigkeit der geschriebenen Form im Sinne des § 1b Abs. 1 VersVG. Dies gilt auch für das Abgehen vom Gebot der geschriebenen Form. Eine Aufhebung, Änderung oder Ergänzung dieser Vereinbarung berührt nicht die zu diesem Zeitpunkt bereits bestehenden Courtageansprüche des Maklers.
5. Das Schweigen eines Vertragspartners auf ein Angebot auf Änderung dieser Vereinbarung oder der angeschlossenen Provisionstabellen gilt selbst dann nicht als Zustimmung, wenn im Änderungsangebot allenfalls unter Hinweis auf

eine eingeräumte Äußerungsfrist dem Schweigen die Geltung als Zustimmung zugemessen wird. Änderungen dieser Vereinbarung samt Anhängen sind daher nur mit ausdrücklicher Zustimmung beider Vertragsteile unter Einhaltung der oben festgelegten Formgebote rechtswirksam.

6. Für sämtliche Streitigkeiten aus dieser Vereinbarung ist ausschließlich das sachlich zuständige Gericht am Geschäftssitz des Maklers zuständig.

Weitere empfehlenswerte Vereinbarung

Die schriftliche Berufung des Maklers auf die ihm erteilte Vollmacht ersetzt deren urkundlichen Nachweis gegenüber dem Versicherer. Der Makler ist verpflichtet, dem Versicherer den Widerruf der Vollmacht oder eine Reduktion des Vollmachtsumfangs unverzüglich bekanntzugeben.

TUNLICHST ZU VERMEIDENDE FORMULIERUNGEN (Demonstrativ)**Zu vermeiden sind insbesondere Formulierungen wonach**

- Nachträge zur Courtagevereinbarung oder einseitige Vertragsänderungen oder Änderungen der Provisionstabelle einseitig durch den Versicherer möglich sind.
- Provisionen von der Art oder Intensität der Betreuung des Kunden durch den Makler abhängig gemacht werden.
- Stornierungen oder Änderungen von Versicherungsverträgen jedenfalls auf den Provisionsanspruch des Maklers durchschlagen.
- Provisionsabrechnungen als genehmigt gelten, wenn sie nicht binnen einer Frist von weniger als 6 Monaten beanstandet werden. *(Ob die Frist akzeptabel ist, hängt dabei von den Anforderungen jedes einzelnen Maklers ab.)*
- Stornoreserven vereinbart werden. *(Eine Bankgarantie auf Kosten der VU bietet ebenfalls Sicherheit.)*
- Überlange Stornohaftungen vereinbart werden.
- Ein Mindestprämieingang für den Anspruch auf Folgeprovision Voraussetzung ist.
- Inhalt und Form von Werbemitteln des Maklers vor der Veröffentlichung mit der VU abzustimmen sind.
- Über sämtliche Informationen, Geschäftsvorgänge und Unterlagen der VU Stillschweigen zu bewahren ist.

- Ansprüche des Maklers nur mit Zustimmung der VU rechtswirksam verpfändet oder abgetreten werden können.

- Der Versicherer Negativsalden mit anderen Konten des Maklers gegenrechnen (aufrechnen) kann.

- Etwaige Negativsalden unverzüglich an die VU zurückzuerstatten sind. (*Eine angemessene Frist wäre hier sinnvoll.*)