



ERFOLGREICHE COURTAGEVERHANDLUNGEN

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat bereits vor weit über einem Jahr gemeinsam mit dem VÖVM und dem ÖVM Verhandlungen mit zahlreichen Versicherungsgesellschaften aufgenommen, dies geschah auf Grundlage einer intensiven Prüfung der vorliegenden Courtageverhandlungen durch Rechtsanwalt Mag. Markus Freilinger.

Dieser hat eine Systematik hinsichtlich der Beurteilung erarbeitet. Nach diesen Kriterien wurden Teams gebildet, die mit den Gesellschaften in Verhandlungen traten.

In einer ersten Runde wurden mit etlichen Versicherungsgesellschaften (wie in Ausgabe 02/2021 berichtet) Vereinbarungen erzielt. In den letzten Monaten wurde eine zweite Runde beendet, über deren Ergebnisse in einer Presseaussendung berichtet wurde, die unglücklich formuliert war! Wir haben mit Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS über das Thema gesprochen.

Herr Fachverbandsobmann, wie sehen Sie die Verhandlungen, was ist Ihr Resümee?

Berghammer: Vorweg möchte ich festhalten, dass diese Verhandlungen in einer außerordentlich konstruktiven Art und Weise geführt worden sind. Seitens der Versicherungsunternehmen haben die zuständigen Vorstände und Leiter der Rechtsabteilungen verhandelt – allein das zeigt, dass es der Versicherungsindustrie wichtig war, auf höchster Ebene zu tragfähigen Lösungen zu kommen.

Seitens der Maklerschaft haben wir, wie erwähnt, Teams gebildet, die zum einen rechtlich entsprechend „beschlagen“ sind, zum anderen teils auch durch entsprechende Geschäftsbeziehungen zu den Gesellschaften wichtige Beiträge leisten konnten.

Es heißt, dass es mit manchen Verhandlern Probleme gab, aber auch manche Makler besonders intensiv tätig waren?

Zusammenfassend kann ich festhalten, dass ich mit allen Verhandlungen zufrieden war.

Berghammer: Dazu werden Sie von mir keine Wertung bekommen. Unser

Ziel waren gute Gespräche auf Augenhöhe. Wenn es Dissonanzen gab, dann wurde von beiden Seiten versucht, sowohl inhaltlich wie auch allenfalls personell weiterzukommen.

Und ja – es haben einige Kollegen ihr persönliches Know-how, ihre Geschäftsverbindungen und ihre Reputation zum Wohle aller massiv eingebracht. Dafür bin ich sehr dankbar, aber ich glaube, sie wollen auch selbst nicht vor den Vorhang gebeten werden. Erfolgreiche Diplomatie findet nie öffentlich statt.

Das heißt, Sie sind jetzt rundum zufrieden, wie sind die Ergebnisse nun tatsächlich?

Berghammer: Wir haben in dieser zweiten Runde mit der Allianz, D.A.S., Generali, Merkur, Niederösterreichischen, Roland, Tiroler Versicherung, VAV und Wüstenrot zu gemeinsamen Ergebnissen gefunden, die auch rückwirkend für alle Kollegen gelten, die bereits früher andere Courtagen unterfertigt haben

– es sei denn, diese wollen das nicht. Es gibt keine Zwangsbeglückung.

Zusammenfassend kann ich festhalten, dass ich mit allen Verhandlungen zufrieden war. Auf GRÜN gestellt zu werden, bedeutet, dass von uns empfohlen wird, die Courtagevereinbarung mit ruhigem Gewissen zu unterschreiben!

Spielen Sie damit auf die Aussendung mit unterschiedlichen Lösungen von beanstandeten Punkten an?

Berghammer: Das war eine aus meiner Sicht unglückliche Formulierung, die nicht meine ist. Es geht nicht vorrangig um Zahlen von veränderten Punkten, sondern um die inhaltliche Qualität der gemeinsam gefundenen Lösungen und die war mehr als zufriedenstellend.

Angeblich gibt es auch Gesellschaften, die sich mit Bezug auf die FMA zieren?

Berghammer: Das stimmt nur bedingt. Ja, es gibt hinsichtlich der Beurteilung rechtlicher Passagen insofern „Differenzen“, als manche Versicherungsunternehmen sich auf Vorgaben der FMA berufen, denen gemäß sie eben so formulieren MUSSTEN, wie



sie es taten. Für Änderungen wird dazu noch auf diese „externen Entscheidungen“ gewartet. Ein Beispiel dafür ist die Wiener Städtische. Deren Courtage ist bei uns „intern“ schon auf grün geschaltet, und ich selbst, mit meinem Büro, sowie viele namhafte Kollegen/innen und Verhandler/innen haben diese längst ruhigen Gewissens unterfertigt und warten (wie viele andere auch) nicht auf diese Formalität.

Welchen weiteren Handlungsbedarf sehen Sie?

Berghammer: Wir sind ja noch nicht „durch“, neben dem erwähnten Beispiel Wiener Städtische (da gibt es einige ganz ähnliche) gibt es auch Versicherungsunternehmen, mit denen die Verhandlungen stocken oder noch gar nicht geführt werden konnten. Wir führen diese Verhandlungen natürlich fort und hoffen auf weitere Einigungen. Was ich bei dieser Gelegenheit nochmals anmerken will: Häufig werden Vereinbarungen sehr intensiv

hinsichtlich der Höhe von Provisionen verhandelt, während die rechtlichen Grundlagen mitunter nicht die erforderliche Gründlichkeit finden. Im Streitfall zählt aber der geschriebene Text.

Daher raten wir der Kollegenschaft zu eigenverantwortlicher Prüfung – auch wenn wir unsere getroffenen Ergebnisse für gut bzw. sehr gut befinden.

Jeder Makler muss letztlich selbst entscheiden – und wir bemühen uns, gute Entscheidungshilfen beizutragen.

Eines möchte ich aber auch noch anführen, und einer unserer erfahrenen Verhandler hat das auch immer wieder ins Treffen geführt: Wir verstehen, dass die Juristen der Versicherungsunternehmen die Courtagetexte möglichst so formulieren, dass die eigene Gesellschaft auf der „sicheren Seite“ ist, ... falls es zu einem Streit bei Gericht kommt.

Doch wie oft kommt es tatsächlich dazu?

Das letzte einschlägige OGH-Urteil ist meiner Erinnerung nach aus den 90er-Jahren.

Daher soll man sich nicht allzu sehr in Theorien verbeißen, sondern das gemeinsame Wohl und die funktionierenden Geschäftsverbindungen als Grundlage und Ziel dieser Courtagvereinbarungen sehen. Und das hat in den letzten Jahrzehnten doch allemal funktioniert!

Wir danken für das Gespräch.