

# LEITBILD

für den Berufsstand der Versicherungsagenten,  
beschlossen vom Bundesgremialausschuss am 10.6.2005  
(aktualisiert: 10.1.2021)

## 1. Wir Versicherungsagenten (VA)

Versicherungsagent ist, wer die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung gemäß § 137 Abs. 1 GewO selbständig ausübt (§ 43 VersVG) sowie von einem anderen Unternehmer (Versicherungsunternehmen) mit der Vermittlung und dem Abschluss von Geschäften, in dessen Namen und für dessen Rechnung ständig betraut ist und diese Tätigkeit selbständig und gewerbsmäßig ausübt (§ 1 HVertrG).

Der VA übt seinen Beruf gemäß den Bestimmungen der Gewerbeordnung und anderer relevanter Rechtsvorschriften aus.

Um Verwechslungen mit anderen Versicherungsvermittlern auszuschließen, kommt dem Nachweis der Deklaration als „Versicherungsagent“ und der Erfüllung der gesetzlichen Informations- und Beratungspflichten eine besondere Rolle zu.

Der VA übt seinen Beruf gemäß den Bestimmungen der Gewerbeordnung und anderer relevanter Rechtsvorschriften aus.

Um Verwechslungen mit anderen Versicherungsvermittlern auszuschließen, kommt dem Nachweis der Deklaration als „Versicherungsagent“ und der Erfüllung der gesetzlichen Informations- und Beratungspflichten eine besondere Rolle zu.

## 2. Der rechtliche Rahmen

Der VA handelt im Auftrag der Versicherungsunternehmen, mit denen er einen schriftlichen Agenturvertrag abgeschlossen hat. Der VA vermittelt nicht für Versicherungsmakler.

Der VA führt auf seinen Geschäftspapieren gegenüber seinen Kunden seinen Namen/Firmennamen, Anschrift, GISA-Zahl, die Bezeichnung „Versicherungsagent“ und seine Agenturverhältnisse an.

Grundsätzlich haftet der Versicherer für Fehlverhalten des VA dem Kunden gegenüber. Der Gewerbebehörde sind eine Haftpflichtabsicherung, die Agenturverhältnisse und die Versicherungszweige für die Eintragung ins GISA vorzulegen. Der echte Mehrfachagent ist verpflichtet, als Haftungsnachweis eine Berufshaftpflichtversicherung nachzuweisen.

## 3. Das Verhältnis zum Kunden

Der VA bietet dem Kunden eine umfassende Dienstleistung.

Er analysiert seine Bedürfnisse und Wünsche und berät ihn über mögliche Risiken. Der VA versucht, das für den Kundenbedarf bestmögliche Produkt anzubieten. Aus seiner Angebotspalette wird ein passendes Produkt gesucht, durch welches das Risiko überwältigt bzw. minimiert werden kann. Eine sorgfältige Nach- und Weiterbetreuung ist für den VA ein selbstverständlicher Bestandteil seiner Dienstleistung.

#### 4. Das Verhältnis zum Versicherer

Von der Kompetenz des **VA** und seinen zufriedenen Kunden profitiert auch der Versicherer. Im Rahmen seiner Tätigkeit liefert der **VA** auch wertvolle erforderliche Markt- und Kundeninformationen. Der **VA** ist sich der Pflichten gegenüber seinem Vertragspartner bewusst, die er im Agenturvertrag übernommen hat. Diese betreffen vor allem Provision, Konkurrenzfähigkeit und Beendigung des Agenturverhältnisses.

##### Rechte

Dem **VA** steht für seine Tätigkeit eine entsprechende Entschädigung in Form einer Provision zu. Bei Beendigung des Agenturverhältnisses gilt das Handelsvertretergesetz, sodass unter bestimmten Voraussetzungen eine Fortzahlung der Provision und/oder ein Ausgleichsanspruch als Abgeltung für den Kundenstock bestehen.

##### Pflichten

Der **VA** als Vertriebspartner des Versicherers hat sich um die Vermittlung, den Bestandserhalt und um den Kundenausbau zu bemühen. Er hat bei Ausübung seiner Tätigkeit das Interesse seiner Versicherungsunternehmen mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen. Insbesondere ist er verpflichtet, den Vertragspartner bei der Vertragsvermittlung über ihm bekannte oder erkennbare besondere Risiken zu informieren.

Ein gesetzliches Konkurrenzverbot wie bei Angestellten besteht nicht; allerdings ist der **VA** zur Wahrnehmung der Interessen des Versicherers gesetzlich verpflichtet. Zudem kann vertraglich ein Konkurrenzverbot vereinbart werden. Schädigende Konkurrenz durch Tätigkeit für andere Versicherungsunternehmen kann den Versicherer zur vorzeitigen Auflösung berechtigen und zum Verlust der Rechte aus dem Agenturvertrag und dem HVertrG führen. Daher ist anzustreben, dass das Vertragswerk ausdrücklich die Vertretung anderer Versicherer zulässt.

#### 5. Die Aus- und Weiterbildung

Um den Kundenansprüchen gerecht werden zu können, ist eine gute Ausbildung eine wesentliche Voraussetzung. Eine sehr gute Grundlage bietet die Befähigungsprüfung, die über die Wirtschaftskammern abgelegt werden kann. Um im gesunden Wettbewerb mit seinen Kollegen zu bestehen, ist die (verpflichtende) Weiterbildung für den **VA** oberstes Gebot. Dies umfasst nicht nur Fachkenntnis, sondern auch die allgemeine und persönliche Weiterentwicklung.

Die Landesgremien der Interessenvertretung fördern die Aus- und Fortbildung der **VA** im Rahmen der bestehenden Möglichkeiten, um damit den **VA** als Unternehmer sowie die damit verbundenen Arbeitsplätze zu sichern und zu stärken.

#### 6. Das Berufsethos

Wesentliche Elemente des Berufsethos des **VA** sind Seriosität, lauterer Wettbewerb, Kollegialität und verantwortungsbewusster Umgang gegenüber dem Berufsstand.

So wie der **VA** stets das Beste sowohl für seine Kunden als auch für die Versicherungsunternehmen, die er vertritt, im Blickfeld seiner Tätigkeit hat, ist auch seine Einstellung gegenüber dem Berufsstand.

#### 7. Das Gremium der Versicherungsagenten

Das Gremium der  ist die gesetzliche Interessenvertretung aller selbständigen Versicherungsagenten. Es

- vertritt die Interessen und unterstützt die Anliegen der selbständigen  in Österreich,
- setzt sich für bessere Rahmenbedingungen ein,
- stärkt seine Mitglieder gegenüber den Versicherungsunternehmen,
- bietet Unterstützung beim Einstieg in die Selbständigkeit,
- ist Ansprechpartner bei Problemen,
- bietet umfassendes Service, Beratung und laufende Information in allen Bundesländern.