

Vertretervertrag

Barmenia
Krankenversicherung AG
Hauptverwaltung
Wuppertal

Vertretervertrag

zwischen Klaudia Misaczek (im Folgenden Vertreter genannt) in Am Gewerbepark 9, 56323 Waldesch und der Barmenia Krankenversicherung AG in Wuppertal (im Folgenden "Gesellschaft" genannt) wird mit Wirkung zum 01.01.2026 vereinbart:

§ 1 - Übernahme der Vertretung

- (1) Der Vertreter übernimmt in Waldesch hauptberuflich eine Vertretung der Gesellschaft. Die Gesellschaft behält sich vor, in diesem Geschäftsbereich weitere Vertreter einzusetzen; ein Alleinvertretungsrecht besteht für den Vertreter nicht. Der Vertreter führt im Geschäftsverkehr die mit der Gesellschaft abgestimmte Bezeichnung.
- (2) Für die Übernahme der Vertretung gelten die folgenden Vertragsregelungen sowie die beigelegten Provisions- und sonstigen Bestimmungen der Gesellschaft und deren Kooperationspartner.

§ 2 - Rechtsstellung des Vertreters

- (1) Der Vertreter ist selbständiger Gewerbetreibender im Hauptberuf gemäß §§ 84/92 Handelsgesetzbuch (HGB). Er kann im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen.
- (2) Der Vertreter hat seine öffentlich-rechtlichen, insbesondere seine gewerbe- und steuerrechtlichen Verpflichtungen in eigener Verantwortung zu erfüllen und sorgt für seine eigene soziale Absicherung.
- (3) Der Vertreter ist von der Gesellschaft gemäß § 59 Abs. 2 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) damit betraut, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln. Er ist berechtigt, soweit nicht hier oder in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) etwas Anderes bestimmt ist,
 - a) Anträge auf Schließung, Verlängerung oder Änderung eines Versicherungsvertrages sowie den Widerruf solcher Anträge entgegenzunehmen,
 - b) Anzeigen, welche bei der Schließung des Versicherungsvertrages und während der Versicherung zu machen sind sowie Kündigungs- und Rücktrittserklärungen oder sonstige das Versicherungsverhältnis betreffende Erklärungen entgegenzunehmen, wobei er diese unverzüglich an die Gesellschaft weiterzuleiten hat,
 - c) von der Gesellschaft sowie von deren Kooperationspartnern ausgefertigte Versicherungsscheine, Nachträge und sonstige Vertragsdokumente dem Versicherungsnehmer auszuhändigen.
- (4) Der Vertreter ist ohne ausdrückliche Bevollmächtigung nicht berechtigt,
 - a) die Annahme oder Ablehnung von Versicherungsanträgen zu erklären,
 - b) die Änderung, Verlängerung oder Aufhebung von Versicherungsverträgen zu vereinbaren,
 - c) Kündigungs- und Rücktrittserklärungen abzugeben,
 - d) Deckungszusagen zu erteilen,
 - e) Prämien/Beiträge oder sonstige Zahlungen anzunehmen oder zu stunden,
 - f) Prämien-/Beitragsklagen zu erheben,
 - g) Willenserklärungen abzugeben, die die Gesellschaft oder deren Kooperationspartner rechtlich verpflichten.
- (5) Der Vertreter ist nicht berechtigt, Forderungen gegen die Gesellschaft aus diesem Vertragsverhältnis an Dritte abzutreten bzw. zu verpfänden. Dies gilt insbesondere auch für die bereits angesammelte Stornoreserve, sowie für die noch einzubehaltenden Raten gemäß der Vereinbarung zur Stornoreserve.

§ 3 - Aufgaben des Vertreters

- (1) Der Vertreter ist verpflichtet, mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns die Geschäfte der Gesellschaft und deren Kooperationspartner zu fördern sowie deren Interessen wahrzunehmen (§ 86 HGB). Er hat sich dabei ständig um die Vermittlung von neuen Versicherungen der Gesellschaft sowie über diese um die Vermittlung von Versicherungen, Bausparverträgen und sonstigen Produkten der Kooperationspartner der Gesellschaft zu bemühen.
- (2) Ferner besteht die Aufgabe des Vertreters darin, den ihm zugeordneten und von ihm selbst vermittelten Bestand zu pflegen. Hierzu zählen insbesondere die Kundenbetreuung sowie die Erhaltung des Bestandes. Der Vertreter hat bei Schadens- und Leistungsfällen mitzuwirken, wie dies im Sinne der Bestandspflege den Umständen nach erwartet werden kann.
- (3) Im Rahmen seiner Aufgaben wirkt der Vertreter bei der Umsetzung konkreter geschäftspolitischer Entscheidungen der Gesellschaft mit.
- (4) Der Vertreter darf sich nicht um Versicherungsverträge im Bestand anderer Vertreter der Gesellschaft und der Kooperationspartner bemühen.
- (5) Für die Vermittlung von Finanzdienstleistungen durch den Vertreter über die Gothaer Invest- und FinanzService GmbH (GIF) gelten gesondert vereinbarte Regelungen.

§ 4 - Haftung des Vertreters

Im Rahmen dieses Vertrages haftet der Vertreter der Gesellschaft für die Erfüllung der ihm obliegenden Pflichten nach den gesetzlichen Vorschriften und den zwischen ihm und der Gesellschaft getroffenen Vereinbarungen. Bedient sich der Vertreter zur Erfüllung seiner Verpflichtungen aus diesem Vertrag Hilfspersonen, so hat er deren Verschulden wie eigenes zu vertreten.

§ 5 - Provisionen des Vertreters/Provisionsabgabeverbot

- (1) Der Vertreter erhält für seine Vermittlungstätigkeit Provisionen nach Maßgabe der beigefügten Provisionsbestimmungen. Die gezahlten Provisionen sind Bruttoprovisionen. Sofern beim Vertreter eine Umsatzsteuer anfällt, ist diese in den ausgewiesenen Provisionen bereits enthalten. Die Provision ist fällig, sobald die Beiträge bzw. Prämien gezahlt sind. Die Gesellschaft rechnet über die Provisionsansprüche des Vertreters monatlich ab. Muss die Gesellschaft an einen Dritten Provision zahlen, so wird die Provision des Vertreters entsprechend gekürzt. Werden Beiträge bzw. Prämien rückgebucht, so ist die hierfür gutgeschriebene Provision zu erstatten oder zu verrechnen. Bei vorzeitigem Erlöschen einer Versicherung ist die entsprechend der kürzeren Dauer nicht verdiente Abschlussprovision zurückzuzahlen, vorbehaltlich § 87a Abs.3 HGB. Der Vertreter hat keinen Anspruch darauf, dass die Gesellschaft oder deren Kooperationspartner ausstehende Beiträge bzw. Prämien gerichtlich geltend machen.
Wegen der Besonderheiten im Bausparbereich wird auf die Provisionsbestimmungen verwiesen.
- (2) Mit der Zahlung der Provision sind alle Aufwendungen des Vertreters aus diesem Vertragsverhältnis abgegolten.
- (3) Beeinflussen gesetzliche Bestimmungen, behördliche Anordnungen oder die höchstrichterliche Rechtsprechung die Provisionsbestimmungen, ist die Gesellschaft nach Treu und Glauben berechtigt, die Provisionsbestimmungen anzupassen. Dies hat unter Berücksichtigung der beiderseitigen Interessen nach billigem Ermessen mit einer angemessenen Ankündigungsfrist zu erfolgen.
- (4) Die gesetzlichen Bestimmungen über das Provisionsabgabeverbot sind zu beachten. Die Einzelheiten ergeben sich aus einer gesonderten **Anlage** "Vertreterpflichten durch IDD und BaFin-Anordnung".

§ 6 - Weitere Tätigkeiten

- (1) Für andere Versicherungsunternehmen, Bausparkassen und Geldinstitute darf der Vertreter nur mit ausdrücklicher Einwilligung der Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar tätig werden (Ausschließlichkeit).
- (2) Andere Tätigkeiten dürfen ausgeübt werden, soweit sie mit den Verpflichtungen aus diesem Vertrag vereinbar sind. Vor Aufnahme einer solchen Tätigkeit ist die Gesellschaft schriftlich zu informieren.

§ 7 - Wettbewerb/Werbeauftritt

- (1) Der Vertreter ist verpflichtet, die für den Wettbewerb geltenden Grundsätze und Vorschriften, insbesondere die in der **Anlage** beigefügten "Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft" in der jeweils gültigen Fassung, zu beachten.
- (2) Die Ausspannung von Lebens- und Krankenversicherungen sowie der Versuch der Ausspannung sind nach Ziffern 48 und 65 der Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft unzulässig. Für durch Ausspannung gewonnene Lebens- und Krankenversicherungen besteht kein Anspruch auf Vergütung. Empfangene Vergütungen sind zurückzuerstatten, sofern der durch Ausspannung gewonnene Lebens- oder Krankenversicherungsvertrag wieder aufgehoben wird.

- (3) Gemäß § 7 Absatz 2 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) ist vor werblichen Telefonanrufen, Kontaktaufnahmen durch E-Mail oder Nutzung von SMS/Messenger-Diensten und Telefax gegenüber Verbrauchern deren ausdrückliche Einwilligung einzuholen; anderenfalls handelt es sich um belästigende Werbung im Sinne von § 7 Abs. 1 UWG. Zusätzliche Hinweise ergeben sich aus dem Intranet, Die Gesellschaft hat in diesem Zusammenhang die Erwartung, dass der Vertreter jeden Kundenkontakt nutzt, um sich vom Kunden mittels der von der Gesellschaft zur Verfügung gestellten Formulare eine rechtssichere schriftliche Einwilligungserklärung (Servicevereinbarung) erteilen zu lassen.
- (4) Hinsichtlich der Werbemaßnahmen des Vertreters wird auf die **Anlage** "Internet- und Werbeauftritt des Vertreters" verwiesen.

§ 8 - Compliance

Der Vertreter nimmt zur Kenntnis, dass die Gesellschaft dem "Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten" vom 14.11.2012 beigetreten ist (Verhaltenskodex). Dieser ist in der jeweils aktuellen Fassung als **Anlage** beigelegt.

Der Vertreter wird den Verhaltenskodex in der jeweils aktuellen Fassung beachten und verpflichtet sich, die damit verbundenen Verhaltensregeln für den Vertrieb von Versicherungsprodukten (Nrn. 1 bis 7 und Nr. 10 des o.g. Verhaltenskodex), denen für den gesamten Vermittlungsprozess ein besonders hoher Stellenwert zukommt, einzuhalten.

Dazu gehört insbesondere, dass die Bedürfnisse des Kunden immer im Mittelpunkt stehen, sowohl bei Abschluss des Vertrages als auch im Rahmen einer nachhaltigen anlassbezogenen Betreuung und Beratung nach Vertragsschluss (Nrn. 1 und 6 des o.g. Verhaltenskodex). Die Bedürfnisse, Wünsche und Ziele des Kunden sind bei jeder Empfehlung zu berücksichtigen (Nr. 3 des o.g. Verhaltenskodex). Ferner ist jede Empfehlung zu einem Vertragsabschluss nachvollziehbar zu begründen und zu dokumentieren (Nr. 4 des o.g. Verhaltenskodex).

Besonders im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung ist der Kunde im Falle einer Abwerbung über die damit eventuell verbundenen Nachteile konkret aufzuklären (Nr. 6 des o.g. Verhaltenskodex); diese Aufklärung ist ebenfalls in die Beratungsdokumentation aufzunehmen.

Die von der Gesellschaft erlassenen bzw. noch zu erlassenden Compliancevorschriften, insbesondere zur Ächtung von Korruption, Bestechung und Bestechlichkeit, zum Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen, in Bezug auf Werbemaßnahmen und Unternehmensveranstaltungen sowie zur Vermeidung von Kollisionen von privaten und geschäftlichen Interessen, sind zu befolgen (Nr. 10 des o.g. Verhaltenskodex). Die diesbezüglichen Einzelheiten ergeben sich aus den als **Anlage** beigelegten "Verhaltensvorgaben des BarmeniaGothaer-Konzerns für den Exklusivvertrieb".

Dem Schutz der personenbezogenen Daten der Kunden ist höchste Aufmerksamkeit zu widmen, um allen Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit gerecht zu werden. Die Einzelheiten hierzu ergeben sich aus den gesetzlichen Grundlagen und den entsprechenden Verlautbarungen der Gesellschaft (Nr. 10 des o.g. Verhaltenskodex).

§ 9 - Zusammenarbeit mit Mitarbeitern und Tippgebern, Produktüberwachung, Vertriebsvergütung und Vertreiberpflichten

Aufgrund der im Versicherungsvertrieb für Vertreiber zu beachtenden gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften hat der Vertreter bei der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern (ADM/UVM/VID) und Tippgebern, der Produktüberwachung durch die Gesellschaft und der Vertriebsvergütung weitere Pflichten, die sich ebenfalls aus der **Anlage** "Vertreterpflichten durch IDD und BaFin-Anordnung" ergeben.

§ 10 - Inkasso und Aufrechnung

- (1) Das Inkasso wird von der Gesellschaft direkt ausgeführt. Soweit der Vertreter aufgrund ausdrücklicher Bevollmächtigung Gelder für die Gesellschaft entgegennimmt, gelten gesondert vereinbarte Regelungen. Nimmt der Vertreter in Ausnahmefällen Gelder in Empfang, hat er diese getrennt von allen anderen Zahlungsmitteln aufzubewahren und unverzüglich an die Gesellschaft abzuführen. Auf § 4 dieses Vertrages wird verwiesen.
- (2) Gegenüber einem Anspruch der Gesellschaft auf Herausgabe von Kundengeldern kann der Vertreter nur mit Forderungen gegen die Gesellschaft aufrechnen, die diese schriftlich anerkannt hat oder die rechtskräftig festgestellt sind.

§ 11 - Vertragsdauer und -beendigung

- (1) Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Er endet jedoch, ohne dass es einer Kündigung bedarf, spätestens zum Ablauf des Monats, in dem der Vertreter das 67. Lebensjahr vollendet. Eine Vertragsverlängerung über das 67. Lebensjahr hinaus ist möglich und bedarf einer schriftlichen Vereinbarung zwischen den Parteien.
- (2) Das Vertragsverhältnis kann im ersten Jahr der Vertragsdauer mit einer Frist von einem Monat, im zweiten Jahr mit einer Frist von zwei Monaten, im dritten Jahr mit einer Frist von drei Monaten zum Schluss eines Kalendermonats gekündigt werden. Nach einer Vertragsdauer von drei Jahren kann der Vertrag mit einer Frist von drei Monaten zum Schluss eines Kalendervierteljahres und nach einer Vertragsdauer von fünf Jahren mit einer Frist von sechs

Monaten zum Schluss eines Kalendervierteljahres gekündigt werden. Nach einer Vertragsdauer von mehr als 15 Jahren kann das Vertragsverhältnis mit einer Frist von neun Monaten zum Schluss eines Kalendervierteljahres und nach einer Vertragsdauer von mehr als 20 Jahren mit einer Frist von zwölf Monaten zum Schluss eines Kalendervierteljahres gekündigt werden.

- (3) Ist der Vertrag gekündigt, so kann die Gesellschaft den Vertreter von der weiteren Tätigkeit für sie entbinden. Bis zur Beendigung des Vertrages erhält der Vertreter die ihm zustehenden Folgeprovisionen und laufende Provisionen aus dem Bestand im Zeitpunkt der Freistellung - auch in Form einer monatlichen Pauschalzahlung - sowie eine monatliche Ausgleichszahlung, die sich nach dem monatlichen Durchschnitt der in den letzten zwölf Monaten vor der Freistellung verdienten erstjährigen Abschlussprovisionen bemisst. Unter Verzicht auf die in Satz 2 genannten Zahlungen, ist der Vertreter im Fall der Freistellung berechtigt, sich von der Ausschließlichkeit gemäß § 6 Abs. 1 dieses Vertrages loszusagen. Alle übrigen Verpflichtungen des Vertreters aus dem Vertragsverhältnis bleiben bis zur Vertragsbeendigung bestehen.
- (4) Der Vertrag kann ohne Einhaltung einer Frist aus wichtigem Grunde gekündigt werden (§ 89 a HGB). Als wichtiger Grund, der die Gesellschaft zur sofortigen Kündigung berechtigt, gilt insbesondere ein Verstoß gegen die Ausschließlichkeit gemäß § 6 Abs. 1 dieses Vertrages.
- (5) Im Falle des Todes des Vertreters erlischt das Vertragsverhältnis mit sofortiger Wirkung.
- (6) Mit Beendigung des Vertragsverhältnisses erlischt jeder Anspruch des Vertreters gegen die Gesellschaft auf Provisionen - auch im Hinblick auf künftige Dynamikerhöhungen und Tarife mit laufender Abschluss- und Folgeprovision oder sonstige Vergütungen. Ausgenommen hiervon sind etwaige Ansprüche aus § 87 Abs. 3, § 87 a Abs. 3 und § 89 b HGB.

Es wird vereinbart, dass die als **Anlage** beigefügten "Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruches (§89bHGB)" in ihrer jeweils gültigen Fassung bei der Ermittlung bzw. Berechnung eines Ausgleichsanspruches in den Sparten Sach, Leben, Kranken und Bausparen zugrunde gelegt werden.

- (7) Mit Beendigung des Vertragsverhältnisses bzw. im Falle der Freistellung ist der Vertreter verpflichtet, sämtliche Geschäftsunterlagen, die im Zusammenhang mit diesem Vertragsverhältnis stehen, unverzüglich der Gesellschaft oder deren Beauftragtem zu übergeben, ohne dass der Vertreter hiervon Abschriften und sonstige Vervielfältigungen zurückhalten darf. Gleiches gilt im Hinblick auf das ihm von der Gesellschaft für die Ausübung seiner Tätigkeit ausgehändigte sonstige Material. Hiervon unberührt bleibt die Vorschrift des § 88 a HGB über das Zurückbehaltungsrecht des Vertreters. Bezüglich der Herausgabe der von der Gesellschaft zur Verfügung gestellten Software gelten gesondert vereinbarte Regelungen.

§ 12 - Datenschutz, IT-Sicherheit & Verschwiegenheit sowie Geldwäschegesetz

- (1) Der Vertreter ist zur Einhaltung der datenschutzrechtlichen Anforderungen nach der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) verpflichtet, insbesondere beim Einsatz von Computer Systemen. Regelungen des BarmeniaGothaer-Konzerns zur Daten-/IT-Sicherheit, z.B. in Form von Richtlinien der Rechtsabteilung bzw. Abteilung R/Compliance und Datenschutz (siehe die beigefügten CS-Richtlinien) sind hierbei vom Vertreter in der jeweils aktuell gültigen Fassung zu beachten. Bedient sich der Vertreter bei der Erfüllung seiner Verpflichtungen aus diesem Vertrag Hilfspersonen (angestellter Innen- oder Außendienst, haupt- oder nebenberuflich tätige Untervermittler), obliegt es ihm, diese Hilfspersonen seinerseits schriftlich auf die Wahrung der datenschutzrechtlichen Anforderungen nach der DSGVO und des BDSG sowie die Einhaltung der Richtlinien zur IT - Sicherheit zu verpflichten.
- (2) Der Vertreter hat über alle betrieblichen Vorgänge, die von der Gesellschaft sowie deren Kooperationspartnern nicht zur Veröffentlichung bestimmt sind, Stillschweigen zu bewahren. Dies gilt auch nach der Vertragsbeendigung.
- (3) Der Vertreter ist verpflichtet, im Rahmen seiner Tätigkeit für den BarmeniaGothaer - Konzern die unternehmensinternen Richtlinien zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu beachten.

§ 13 - Elektronische Kommunikations- und Verarbeitungssysteme

Die Gesellschaft und der Vertreter vereinbaren, Korrespondenz im Zusammenhang mit diesem Vertretervertragsverhältnis ausschließlich auf elektronischem bzw. digitalem Weg führen zu können. Die Parteien vereinbaren hierzu, dass etwaige Informationspflichten mit dem elektronischen Versand oder der Bereitstellung der Information zur Abholung im Intranet der Gesellschaft als erfüllt gelten. Werden Informationen und/oder Dokumente elektronisch versandt oder zur Abholung im Intranet bereitgestellt, besteht kein Anspruch auf zusätzlichen Post- und Papierversand. Der Vertreter ist verpflichtet, das Intranet der Gesellschaft sowie sein E-Mail-Postfach im Hinblick auf für ihn eingestellte Korrespondenz regelmäßig einzusehen und die für ihn relevanten Dokumente (wie z.B. Provisionsabrechnungen) für seine Zwecke zeitnah herunterzuladen und abzuspeichern. Die Gesellschaft ist nicht verpflichtet, die bis zur Beendigung des Vertretervertrages angefallene Korrespondenz nach Beendigung des Vertretervertrages bereitzustellen.

§ 14 - AVAD-Auskunftsverkehr und sonstige Auskunftsdienste

- (1) Der Vertreter hat das Informationsblatt über den Auskunftsverkehr Auskunftsstelle über Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e.V. (AVAD) auf der Grundlage der Art. 13 und 14 DSGVO erhalten.
- (2) Der Vertreter nimmt zur Kenntnis, dass die Gesellschaft nach aufsichtsbehördlichen Bestimmungen verpflichtet ist, zur Überprüfung der persönlichen und wirtschaftlichen Zuverlässigkeit des Vertreters neben dem AVAD-Auskunftsverkehr zusätzlich Auskünfte über ihn bei privaten Auskunftsdiensten einzuholen. Dies betrifft sowohl die Überprüfung vor Beginn der Zusammenarbeit als auch die laufende Überprüfung des Vertreters während des Vertragsverhältnisses.

§ 15 - Revision

Im Rahmen der von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) angeordneten Zuverlässigkeitsüberprüfung von Versicherungsvermittlern sowie gesetzlicher Vorschriften ist die Gesellschaft berechtigt, Revisionen in der Vertretung durchzuführen.

§ 16 - Sicherheitsleistung

Der Vertreter hat der Gesellschaft auf Verlangen für seine Verpflichtungen aus diesem Vertragsverhältnis unter Beachtung der aufsichtsbehördlichen Anordnungen und der gesetzlichen Vorschriften eine angemessene Sicherheit zu stellen. Deren Art und Höhe bleibt besonderer Vereinbarung vorbehalten.

§ 17 - Schriftform

Änderungen dieses Vertrages bedürfen zu Ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

§ 18 - Gerichtsstand

Gerichtsstand für Rechtsstreitigkeiten aus diesem Vertragsverhältnis ist ausschließlich der Ort der für den Vertreter zuständigen Regionaldirektion der Gesellschaft oder der Wohnsitz des Vertreters, sofern der Vertreter Kaufmann ist. Dieser Gerichtsstand gilt auch für den Fall, dass der Vertreter nach Vertragsschluss seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt. Ist der Vertreter kein Kaufmann, gelten die gesetzlichen Vorschriften über den allgemeinen Gerichtsstand einer Person.

§ 19 - Salvatorische Klausel

Die etwaige Unwirksamkeit einer Bestimmung dieses Vertrages hat auf die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen keinen Einfluss. Die unwirksame Bestimmung ist durch die Vertragsparteien so zu ergänzen oder umzudeuten, dass der mit der ungültigen Bestimmung beabsichtigte wirtschaftliche Zweck erreicht wird.

Für die Gesellschaft

Vertreter

Ort/Datum

Ort/Datum

Anlagen zum Vertretervertrag

Der Vertreter bestätigt mit seiner Unterschrift, die Provisionsbestimmungen und die im Vertretervertrag genannten Anlagen erhalten zu haben und diese verbindlich anzuerkennen.

Provisionsbestimmungen

- Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG
- Gothaer Allgemeine Versicherung AG / Gothaer Versicherungsbank VVaG
- Gothaer Lebensversicherung AG / Gothaer Pensionskasse AG
- Barmenia Krankenversicherung AG / Gothaer Krankenversicherung AG / Barmenia Versicherungen a.G.
- Roland Rechtsschutz Versicherungs-AG / Roland Schutzbrief-Versicherung AG
- Wüstenrot Bausparkasse AG
- Agenturfunktionsspezifische Anlagen (Nicht bei der Agenturfunktion Geschäftsstelle)

Weitere Anlagen zum Vertretervertrag

- Rücklage / Stornoreserve
- Berufshaftpflichtversicherung / Haftungsübernahme
- Vertreterpflichten durch IDD und BaFin-Anordnung (zu § 5 Abs. 4 und § 9 des Vertretervertrages)
- Vertriebsvorkehrungen und Umgang mit Interessenkollision
- Anlage Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten inkl. Anlage Verhaltensvorgaben des BarmeniaGothaer-Konzerns für den Selbstständigen Außendienst (zu § 8 des Vertretervertrages)
- Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft (zu § 7 Abs. 1 und 2 des Vertretervertrages)
- Internet- und Werbeauftritt des Vertreters (zu § 7 Abs. 4 des Vertretervertrages)
- Zurverfügungstellung einer personalisierbaren Vermittler-Homepage und Verhaltensregeln für das Suchmaschinenmarketing
- Rechte und Pflichten bei Nutzung des Vertriebsportals barmenia24.de
- Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs -§ 89b HGB- (zu § 11 Abs. 6 des Vertretervertrages)
 - Grundsätze-Sach
 - Grundsätze-Leben
 - Grundsätze-Kranken
 - Grundsätze-im Bausparbereich
- Hinweise zum Datenschutz für Vermittler

Besondere Anlagen / Nachträge

- Nachtrag Nr. 1 ("Überleitung Versicherungsvertretungsvertrag Barmenia Krankenversicherung AG")
- Simulationsrechnung "Dashboard" vom 29.10.2025

Vertreter

Ort/Datum

Nachtrag zum Vertretervertrag
Überleitung Versicherungsvertretungsvertrag
Barmenia Krankenversicherung AG

Barmenia
Krankenversicherung AG
Hauptverwaltung
Wuppertal

Nachtrag Nr. 1
zum Vertretervertrag vom 01.01.2026/
der Agentur Klaudia Misaczek
Vermittler-Nr. 0090/0360

1. Vertretervertrag

Der mit der Barmenia Krankenversicherung AG (im Folgenden: "BK" oder "Gesellschaft") geschlossenen Versicherungsvertretungsvertrag (im Folgenden: "Altvertrag") wird mit Ausnahme des Aufhebungsnachtrages und der dort genannten, fortgeltenden Regelungen zeitgleich mit Beginn dieses neuen Vertretervertrages zum 01.01.2026 aufgehoben. Wenn und soweit Regelungen des Altvertrages aufrecht erhalten bleiben, gelten diese in entsprechender Anwendung fort.

2. Eintrittsdatum Anrechnung von Zeiten

Wenn und soweit das Eintrittsdatum des Vertreters für ein ihm zustehendes Recht Grundlage ist, wird die Dauer seiner unmittelbar vorausgegangenen hauptberuflichen Tätigkeit für die Gesellschaft angerechnet.

3. Agenturfunktion

Die Vertretung der Gesellschaft wird mit der Bezeichnung Geschäftsstelle geführt.

4. Vertragsdauer und -beendigung

Für die Berechnung der Kündigungsfristen wird für das Eintrittsdatum eine Anrechnung nach Ziffer 2. vorgenommen und das daraus errechnete Eintrittsdatum berücksichtigt.

5. Ausgleichsanspruch, § 89b HGB

Liegen bei einer zukünftigen Beendigung des Vertretervertrages die Voraussetzungen des § 89b HGB vor, wird dieser nach den "Grundsätzen zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruches (§ 89b HGB)" errechnet und die Gesellschaft wird bei der Ermittlung der Multiplikatoren das nach Ziffer 2. errechnete Eintrittsdatum berücksichtigen. Der dem Vertreter vor dem 01.01.2026 zugeordnete Eigenbestand gilt im Rahmen dieses neuen Vertretervertrages nicht als neu übertragener Bestand.

6. Konditionen für Alt-Geschäft

Für Versicherungsverträge, die im Rahmen des Altvertrags mit Antragsdatum vor dem 01.01.2026 vermittelt wurden ("Alt-Geschäft"), gelten folgende Konditionen:

a. Provisionssätze - Bestandsschutz

Die Provisionssätze (z.B. laufende Provision, BABV) des Altvertrags in den einzelnen Sparten werden für den bis zum 01.01.2026 dem Vertreter zugeordneten Bestand in der Höhe festgeschrieben, wie sie in der mit Datum 29.10.2025 versehenen individuellen Simulationsrechnung ("Dashboard") festgehalten sind.

b. Krankenversicherung

Für vom Vertreter provisionsrelevant vermitteltes Krankenversicherungsgeschäft, welches das Antragsdatum bis einschließlich zum 01.01.2026 aufweist, gelten die Provisionsbestimmungen des Altvertrags unverändert fort. Für provisionsrelevante Vermittlung mit Antragsdatum ab 01.01.2026 gelten die als Anlage zum Vertretervertrag geregelten Provisionsbestimmungen der Barmenia Krankenversicherung AG, der Gothaer Krankenversicherung AG und Barmenia Versicherungen a.G.

c. Lebensversicherung

Für vom Vertreter vermittelte Lebensversicherungsverträge, welche das erste Antragsdatum bis einschließlich zum 01.01.2026 aufweisen, gelten die Provisionsbestimmungen des Altvertrags unverändert fort. Für mit erstem Antragsdatum ab 01.01.2026 vermittelte Lebensversicherungsverträge gelten die diesem Vertretervertrag anliegenden Provisionsbestimmungen der Gothaer Lebensversicherung AG.

Die Bestimmungen zum laufenden Betreuungsentgelt (LBE) und der befristet laufenden AP (bIAP) gelten für das Alt-Geschäft fort (Ziffer 6 und Ziffer 7 der Anlage Nr. 4.1 c) zum Altvertrag).

d. Sach-/Haftpflicht-/Unfall-/Kraftfahrtversicherung

Für vom Vertreter vermittelte Sach-/Haftpflicht-/Unfall-Versicherungsverträge der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG, welche das Antragsdatum bis zum 01.01.2026 aufweisen, gelten die Provisionsbestimmungen des Altvertrages unverändert fort. Für mit Antragsdatum ab 01.01.2026 vermittelte Sach-/Haftpflicht-/Unfall-Versicherungsverträge gelten die in diesem Vertretervertrag anliegenden Provisionsbestimmungen der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG und der Gothaer Allgemeine Versicherung AG und der Gothaer Versicherungsbank VVaG.

Für vom Vertreter vermittelte Tier-OP- und Tierkrankenversicherung, Fahrradversicherung und Kinderinvaliditätsversicherung ("KISS") der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG, welche einen Vertragsbeginn bis zum 01.01.2026 aufweisen, gelten die Provisionsbestimmungen des Altvertrags unverändert fort. Für vermittelte Versicherungsverträge dieser Produkte mit einem Vertragsbeginn ab 01.01.2026 gelten die in diesem Vertretervertrag anliegenden Provisionsbestimmungen der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG.

e. Kraftfahrtversicherung der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG

Für vom Vertreter vermittelte Kraftfahrtversicherungsverträge der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG gelten die Provisionsbestimmungen und die Provisionshöhe des Altvertrags, wie sie im Dashboard ausgewiesen ist, unverändert fort.

7. Erseinstufung Provisionssätze (Festschreibung)

Mit Wirkung vom 01.01.2026 bis zum 30.06.2028 gelten für die Erseinstufung in das Vergütungssystem die folgenden

- wie im "Dashboard" dargestellten - Provisionssätze:

Sparten mit leistungsabhängiger AP

- PK 5 Jahresverträge 60 %
- PK 3-4 Jahresverträge 40 %
- PK 1-2 Jahresverträge 20 %
- SK 5 Jahresverträge 60 %
- SK 3-4 Jahresverträge 40 %
- SK 1-2 Jahresverträge 20 %
- KV 5,25 MB
- LV 23 ‰.

Der Vertreter nimmt an der zum 30.06. eines jeden Jahres erfolgenden Einstufung in Sparten mit leistungsabhängiger AP teil. Er kann nach den Voraussetzungen des Vertretervertrags höhere Stufen erreichen, erstmalig ab dem 01.07.2026. Eine Rückstufung ist bis zum 30.06.2028 maximal bis zur Höhe der in diesem Nachtrag vereinbarten Erseinstufung möglich.

Wachstumszuschlag (WZ)

- PK/SK/UK 2 %

Abweichend von der Provisionsanlage der Gothaer Allgemeine Versicherung AG wird der Wachstumszuschlag für den Zeitraum vom 01.01.2026 bis 30.06.2028 in der vorstehenden Höhe festgeschrieben.

Für die Einstufung der Provisionssätze ab dem 01.07.2028 gelten die Bestimmungen des Vertretervertrags.

8. Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG Konditionen für Neugeschäft ab 01.01.2026

Für vom Vertreter vermittelte Sach-/Haftpflicht-/Unfall-Versicherungsverträge der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG, welche das Antragsdatum ab 01.01.2026 aufweisen, gelten in Abweichung der Provisionsanlage die bis zum 01.01.2026 vereinbarten Provisionssätze des Altvertrages fort. Gleiches gilt für die Produkte KISS, Fahrradversicherung und TierOP-/ TierKV, für welche ein Versicherungsbeginn ab 01.01.2026 vereinbart ist. Der Provisionssatz der LP beträgt:

- Sach-/Haftpflicht-/Unfall-Versicherungsverträge 15 %
- KISS, Fahrradversicherung und TierOP-/ TierKV 20 %

9. Storno

Im Falle eines Stornos aus Alt-Geschäft (eingereichtes und policiertes Geschäft mit Antragsdatum bis zum 01.01.2026), ist die Gesellschaft berechtigt, sich daraus auf dem Provisionskonto des Vertreters ergebende Provisionsrückbelastungen mit gutgeschriebenen Provisionen für Alt- und Neu-Geschäft (eingereichtes und policiertes Geschäft mit Antragsdatum ab dem 01.01.2026) zu verrechnen.

Zur Sicherung der im Vertragsverhältnis des Altvertrags an den Vertreter ausgezahlten Provisionen, bleibt die bisher angesammelte Rücklage / Stornoreserve bestehen. Es besteht kein Anspruch auf Auszahlung der im Rahmen des Altvertrages angesammelten Rücklage / Stornoreserve, die aus Sparten / Provisionsarten bisher gebildet worden ist, für welche nach dem neuen Vertretervertrag keine Rücklage / Stornoreserve mehr gebildet wird.

10. Zuschüsse / Weitere Leistungen / Zusatzvergütungen / Sonstige erfolgsabhängige Vergütung ("Vergütungskomponenten")

Wie im o.g. Aufhebungsnachtrag vereinbart, werden die dort aufgeführten Zuschüsse / weitere Leistungen / Zusatzvergütungen / Sonstige erfolgsabhängige Vergütungen (im Folgenden "Vergütungskomponenten"), wenn und soweit sie bis zum 01.01.2026 vereinbart wurden - wie im individuellen "Dashboard" dargestellt - fortgeführt. Für diese gelten die in der jeweiligen Zuschussvereinbarung zum Altvertrag geregelten Bestimmungen entsprechend fort. Wenn und soweit die Höhe einer Vergütungskomponente nicht in dem individuellen "Dashboard" ausgewiesen ist, wird derjenige Betrag unter denjenigen Bestimmungen fortgesetzt, der zuletzt bis zum 01.01.2026 vereinbart war. Die Höhe der Vergütungskomponente allgemeiner Zuschuss wird bis zum 31.12.2026 festgeschrieben, sofern nicht eine andere Laufzeit vereinbart ist.

11. Sonstige Vereinbarungen/Zusagen

Die nachstehenden Vereinbarungen aus dem bisherigen Vertragsverhältnis mit der BK gelten mit sämtlichen Rechten und Pflichten unverändert fort. Ergänzend wird auf den o.g. Aufhebungsnachtrag verwiesen.

- Vereinbarung zur betrieblichen Altersversorgung (Zusätzliche Altersversorgung nach der "Versorgungsordnung für die selbstständigen hauptberuflichen Einfirmenvertreter der BK")
- Die Regelungen zur Weiterbildungsdatenbank und der Initiative *gut beraten*
- Verpflichtungen aus etwaigen Vereinbarungen zu Vorschusszahlungen
- Regelungen und Informationen über den AVAD-Auskunftsverkehr

Für die Gesellschaft

Vertreter

Ort/Datum

Ort/Datum

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze und Provisionsbestimmungen für die Vermittlung von Versicherungen der

Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG

I. Provisionssätze

Versicherungen	Laufende Provision (LP) in % / JB
Tier-OP- und Tierkrankenversicherung	20 %
Fahrradversicherung	20 %
Kinderinvaliditätsversicherung („KISS“)	20 %

II. Provisionsbestimmungen

1. Allgemeines

Der Vertreter erhält für die Vermittlung und für die Pflege eines Bestandes an Sach-/H/U/K-Versicherungsverträgen für die Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG (BA) eine laufende Provision (LP).

Für nicht ausdrücklich unter Ziffer I. aufgeführte Versicherungen erhält der Vertreter eine LP in Höhe von 15 %.

2. Berechnung und Fälligkeit der laufenden Provision (LP)

Die LP wird von dem zu zahlenden Nettozahlbeitrag berechnet (Nettotarifbeitrag gemäß Zahlweise, zuzüglich etwaiger Zuschläge, abzüglich etwaiger Nachlässe, abzüglich Versicherungssteuer = Nettjahresbeitrag [JB]).

Der Anspruch auf die LP entsteht zum Zeitpunkt der Beitragsfälligkeit, sofern der Vertrag zu diesem Zeitpunkt dem Betreuungsbestand des Vertreters zugeordnet ist.

Bei provisionsfreien Tarifen (z.B. Finanzdienstleistertarif) entsteht kein Provisionsanspruch. Die Provisionssätze für in der Provisionszusage nicht aufgeführte Risiken werden von Fall zu Fall vereinbart.

Für Reiseversicherungen (z.B. Reisegepäck-, Reiseunfallversicherung) der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG allein oder zusammen mit einer Krankenversicherung der Barmenia Krankenversicherung AG oder Barmenia Versicherungen a.G. erhält der Vertreter eine LP nach den „Provisionsbestimmungen der Barmenia Krankenversicherung AG, der Gothaer Krankenversicherung AG und Barmenia Versicherungen a.G.“.

Für ungewöhnliche oder besonders schwere Risiken, für Versicherungen mit außergewöhnlichen Bedingungen sowie für das Führungs- und Beteiligungsgeschäft erfolgt die Provisionsfestsetzung von Fall zu Fall.

3. Rückzahlungsanspruch

Muss eine Versicherung ab Beginn aufgehoben bzw. im Laufe der Versicherungsdauer beendet werden, ist die LP für den Zeitraum zurückzuzahlen, für den der Beitrag nicht gezahlt worden ist.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisionsbestimmungen und Tarifgruppen für die Vermittlung von Versicherungen der

Barmenia Krankenversicherung AG, der Gothaer Krankenversicherung AG und Barmenia Versicherungen a.G.

I. Provisionssätze

1. Abschlussprovision (AP)

Neugeschäft

Tarife mit leistungsabhängiger AP	Durchschnittliche Produktionsleistung der vergangenen zwei Wertungsjahre	Leistungsabhängige Abschlussprovision (AP) in Monatsbeiträgen* (MB)
Einzel-Krankenversicherungen (KV) über langfristigen Versicherungsschutz nach Krankheitskosten- (KK-), Krankenhausstagegeld- (KH-), Krankentagegeld- (KT-) Tarifen, Pflege-Ergänzungsversicherungen; Betriebliche Krankenversicherung; Jahres-Reiseschutzbriefe mit monatl. Beitragszahlung, Auslandsreisekranken der Gothaer Krankenversicherung AG; Neu- und Veränderungsgeschäft (einschl. Anwartschaftsversicherungen - Anw.)	unter 200 EUR	3,75
	200 bis unter 500 EUR	5,25
	500 bis unter 1.000 EUR	6,25
	1.000 bis unter 2.000 EUR	6,75
	ab 2.000 EUR	7,25

Tarife mit feststehender AP	Abschlussprovision (AP)
<ul style="list-style-type: none">• Pflege-Pflichtversicherung• Förderpflegetarif	1,5 MB
<ul style="list-style-type: none">• Studententarif nach PSKV	1,0 MB
<ul style="list-style-type: none">• Langfristiger Auslandstarif	6 % vom Monatsbeitrag je Monat Laufzeit

Sammelinkassoverträge

<ul style="list-style-type: none">• Alle betroffenen Tarife	Provisionssätze wie unter Neu- bzw. Bestandsgeschäft, wobei die Provision aus den um die Inkassogebühr verminderten Monatsbeiträgen berechnet wird.
---	---

*) Ohne Berücksichtigung des 10 %-igen gesetzlichen Zuschlags nach § 149 VAG und der Beitragsanteile für Bonuszahlungen in den MediStart-Tarifen.

Wertungsjahr bzw. Wertungszeitraum für die leistungsabhängige AP ist der Zeitraum vom 01.07. eines jeden Jahres bis zum 30.06. des Folgejahres. Maßgebend für die Einstufung in die Produktionsleistungsstufen ist die Produktionsleistung (Bruttoproduktion abzüglich ratierlichen Stornos im Provisionshaftungszeitraum) im Durchschnitt der vergangenen zwei Wertungsjahre, bezogen auf die Tarife, in denen eine leistungsabhängige AP gezahlt wird.

Der aufgrund der durchschnittlichen KV-Produktionsleistung der vergangenen zwei Wertungsjahre erreichte Abschlussprovisionssatz gilt jeweils für das Folgewertungsjahr. Stehen weniger als zwei volle Wertungsjahre zur Verfügung, wird für die Einstufung ein volles Wertungsjahr zugrunde gelegt.

Die Gesellschaft ist berechtigt, die Bezugsgröße für die leistungsabhängige Provision anzupassen, wenn die gebuchten Brutto-Beitragseinnahmen der Versicherungswirtschaft im Bereich Krankenversicherung - selbst abgeschlossenes Inlandsgeschäft der Erstversicherer (Quelle: Jahrbuch der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.) - ab 01.01.2000 um 50 % gestiegen oder gefallen sind. Die Anpassung muss mindestens 6 Monate vor dem Ende des jeweiligen Wertungsjahres angekündigt werden.

Bei Kollektiv- und Gruppenversicherungsverträgen wird von Fall zu Fall entschieden, ob und in welcher Höhe eine AP gezahlt wird.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisionsbestimmungen und Tarifgruppen für die Vermittlung von Versicherungen der

Barmenia Krankenversicherung AG, der Gothaer Krankenversicherung AG und Barmenia Versicherungen a.G.

2. Laufende Provision (LP)

Neugeschäft

Tarife mit laufender Provision	Laufende Provision (LP)
Einzel-KV über befristeten und unbefristeten Versicherungsschutz nach Reise-Versicherungstarifen allein oder zusammen mit einer Reisegepäck- und/oder Reise-Unfallversicherung der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG	15 % / B
Firmengeschäft <ul style="list-style-type: none">• Bis 150 Mitarbeitende• Ab 151 Mitarbeitenden	5 % / B Von Fall zu Fall

3. Folgeprovision (FP)

Für die Betreuung und Erhaltung des Versicherungsbestandes erhält der Vertreter ab dem 2. Versicherungsjahr eine FP in Höhe von 1,5 %. Die FP in der Pflegepflichtversicherung beträgt 0,6 % des Zahlbeitrags.

Die Folgeprovision wird berechnet vom monatlichen Beitragssoll in EUR/MB, das für den jeweiligen Monat zum Abrechnungsstichtag für die FP-pflichtigen Versicherungsverträge festgestellt wird. Bei vierteljährlicher, halbjährlicher und jährlicher Zahlungsweise der Versicherungsbeiträge wird auf monatliche Teilbeträge umgerechnet.

Folgeprovisionspflichtig sind zugeordnete Kranken-, Pflege-Ergänzungs- und Pflegepflichtversicherungsverträge (jedoch nicht selbstständig bestehende Reise-Krankenversicherungen, Weltpolice, sonstige kurzfristige KV-Verträge, ruhende Verträge, Sammelinkasso-Versicherungsverträge und mitarbeitereigene Versicherungen) sofern die FP-pflichtigen Kranken- und Pflege-Ergänzungsversicherungen zum jeweiligen Abrechnungsstichtag länger als sechs Monate und Pflegepflichtversicherungen zum jeweiligen Abrechnungsstichtag länger als zwölf Monate bestehen.

Bei Kollektiv- und Gruppenversicherungsverträgen wird von Fall zu Fall entschieden, ob und in welcher Höhe eine FP gezahlt wird.

Für zugeordnete Versicherungen, deren Soll-Saldo drei Monatsbeiträge übersteigt, besteht kein Anspruch auf die Zahlung einer FP.

Die FP in der bKV wird als laufende Provision (LP) ausgewiesen.

Die FP wird zum Monatsende errechnet und für den jeweiligen Kalendermonat zu Beginn des Folgemonats gutgeschrieben.

II. Provisionsbestimmungen

1. Allgemeines

Sie erhalten für die Vermittlung von Kranken- und Pflegeversicherungsverträgen (KV/PV) eine Abschlussprovision (AP) oder eine laufende Provision (LP). Für die Ermittlung der leistungsabhängigen AP wird jeweils der AP-Satz berücksichtigt, der zum Zeitpunkt des Antragsdatums gültig ist.

Der provisionspflichtige Beitrag wird je versicherte Person (VP) tarifgruppenbezogen ermittelt.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisionsbestimmungen und Tarifgruppen für die Vermittlung von Versicherungen der

Barmenia Krankenversicherung AG, der Gothaer Krankenversicherung AG und Barmenia Versicherungen a.G.

2. Tarifgruppen

Die Krankenversicherungstarife sind jeweils einer der folgenden Tarifgruppen (TG) zugeordnet.

Nr.	TG-Bezeichnung	Beschreibung	Provisionsart
1	Substitutiv*	Tarife der Krankheitskosten-Vollversicherung und darauf abgeschlossene Anwartschaften. Substitutiv sind Krankenversicherungen, wenn zumindest ein Tarif mit allgemeinen Krankenhausleistungen vereinbart wird, der vom Grundsatz her mit der Zahlung des gesetzlichen Zuschlags (GZ) verbunden ist und wenn sie arbeitgeberzuschussfähig nach § 257 SGB V sind.	AP
2	Nicht substitutiv*	Tarife der KV-Ergänzungsversicherung und darauf abgeschlossene Anwartschaften. Nicht substitutiv sind Ergänzungsversicherungen zur gesetzlichen Krankenversicherung (GKV).	AP
3	Pflege	Pflegepflichtversicherungen (substitutiv)	AP
4	Basis	Alle Tarife mit Kontrahierungszwang, die nicht einer anderen TG zugeordnet sind.	---
5	Notlage	Tarife in Verträgen, bei denen das Ruhen gemäß § 193 Abs. 6 S. 4 VVG festgestellt wurde.	---
6	Förder-Tarife	Staatlich geförderte Tarife	AP
7	GKV-Kooperation	Tarife, die ausschließlich von Versicherten der GKV-Kooperationspartner abgeschlossen werden können.	AP
8 a	ReiseKV der Barmenia Krankenversicherung AG und Barmenia Versicherung a.G.	Reisekrankenversicherungen	LP
8 b	ReiseKV der Gothaer Krankenversicherung AG	Reisekrankenversicherungen	AP
9	bKV-Tarife	Betriebliche Krankenversicherungen	AP
10	PSK	Private studentische Krankenversicherung	AP
11	ALT	Langfristiger Auslandstarif	AP
	*Bedingt substitutiv	Bedingt substitutiv sind Ergänzungsversicherungen, die sowohl zu gesetzlichen Krankenversicherungen als auch zu privaten KV-Vollversicherungen abgeschlossen werden können und darauf abgeschlossene Anwartschaften. Tarife dieser TG werden danach entweder der TG "substitutiv" oder der TG "nicht substitutiv" zugeordnet.	

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisionsbestimmungen und Tarifgruppen für die Vermittlung von Versicherungen der

Barmenia Krankenversicherung AG, der Gothaer Krankenversicherung AG und Barmenia Versicherungen a.G.

3. Abschlussprovision (AP) und laufende Provision (LP)

a) Berechnung der AP

Die AP wird von der monatlichen Beitragsrate (MB) ermittelt. Die MB ergibt sich aus dem Tarifbeitrag zuzüglich etwaiger Zuschläge und abzüglich etwaiger Nachlässe. Der gesetzliche Zuschlag (gemäß § 149 VAG) wird bei der Ermittlung nicht herangezogen. In der TG 3 "Pflege" sind Beitragszuschläge nicht provisionsrelevant.

Bei Neugeschäft (neue KV/PV/Mitversicherung) wird die AP auf Basis der gesamten zu zahlenden MB der TG berechnet.

Bei Hinzunahme einer bisher nicht versicherten TG wird die AP auf Basis der gesamten zu zahlenden MB der hinzukommenden TG berechnet.

Bei Umstellungen innerhalb einer TG wird die AP vom Mehrbeitrag berechnet. Der Mehrbeitrag ergibt sich aus der Beitragsdifferenz der bisherigen und der ersten nach Umstellung zu zahlenden MB innerhalb der TG.

Beitragsanpassung

Bei Neugeschäft, das nach Bekanntgabe einer Beitragsanpassung auf der Basis der alten Beiträge und einem entsprechenden Hinweis auf die neuen Beiträge vermittelt wird, wird eine "Grundprovision" vom alten Beitrag vergütet. Zum Zeitpunkt der Beitragsanpassung wird die Differenz zwischen dem neuen Beitrag und dem alten Beitrag für den Teil der verbleibenden Stornohaftungszeit anteilig verprovisioniert.

Bei Hinzunahme einer bisher nicht versicherten TG bzw. der Umstellung innerhalb einer TG wird analog dem Neugeschäft unter Berücksichtigung des alten Beitrags nach Beitragsanpassung verprovisioniert.

Die Grundsätze der Provisionsermittlung gelten analog auch bei Beitragssenkungen.

Wiederinkraftsetzungen/Ruhendvereinbarungen

Bei Beendigung oder Ruhendstellung eines Vertrags/Tarifs innerhalb der Stornohaftungszeit wird die AP anteilig belastet.

Bei Wiederinkraftsetzung wird höchstens die AP gezahlt, die bei der Beendigung oder Ruhendstellung belastet worden ist. Die noch ausstehende Stornohaftungszeit wird fortgeführt. Erfolgt eine Vertragsfortführung mit verändertem Versicherungsumfang, richtet sich der AP-Anspruch nach dem neuen Beitrag unter Berücksichtigung der bisher (anteilig) belasteten Provision.

Werden für einen Vertrag, für den das Ruhen aufgrund § 193 Abs. 6 S. 4 VVG festgestellt wurde, zu einem späteren Zeitpunkt die Beitragszahlungen wieder aufgenommen, wird die anteilig belastete AP zurückgezahlt. Die noch ausstehende Stornohaftungszeit wird fortgeführt.

Im Falle der Rückumwandlung eines nach Ablauf der Stornohaftungszeit beendeten oder ruhend gestellten Vertrags/Tarifs in aktiven Versicherungsschutz entsteht kein Provisionsanspruch.

Anwartschaftsversicherung

Bei Umwandlungen einer als Neugeschäft vermittelten Anwartschaft in aktiven Versicherungsschutz richtet sich der AP-Anspruch nach den Regelungen zu Umstellungen innerhalb einer TG.

Wird während der Stornohaftungszeit ein bestehender aktiver Versicherungsschutz in eine Anwartschaft umgestellt, wird die AP anteilig belastet. Für die Rückumwandlung in aktiven Versicherungsschutz wird höchstens die AP gezahlt, die bei der Vereinbarung der Anwartschaft belastet worden ist. Die noch ausstehende Stornohaftungszeit wird fortgeführt. Erfolgt eine Vertragsfortführung mit verändertem Versicherungsumfang, richtet sich der AP-Anspruch nach dem neuen Beitrag unter Berücksichtigung der bisher (anteilig) belasteten Provision.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisionsbestimmungen und Tarifgruppen für die Vermittlung von Versicherungen der

Barmenia Krankenversicherung AG, der Gothaer Krankenversicherung AG und Barmenia Versicherungen a.G.

Im Falle der Rückumwandlung eines nach Ablauf der Stornohaftungszeit in eine Anwartschaft umgestellten Vertrags/Tarifs in aktiven Versicherungsschutz entsteht kein Provisionsanspruch.

b) Fälligkeit der AP

Die AP wird mit Ausfertigung des Versicherungsscheines oder Nachtrages, jedoch nicht vor dem technischen Beginn fällig.

c) Berechnung und Fälligkeit der LP

Die LP berechnet sich vom Zahlbeitrag der TG nach vereinbarter Zahlweise (jährlich, halbjährlich, vierteljährlich oder monatlich) auf Grundlage der Inkasso-Sollstellung, die zum Abrechnungstichtag festgestellt wird.

Die LP für die Vermittlung wird mit Ausfertigung des Versicherungsscheines oder Nachtrages, jedoch nicht vor dem technischen Beginn fällig.

d) Tarifgruppenwechsel

Bei einem Tarifgruppenwechsel (Beendigung einer bestehenden TG und Hinzunahme einer bisher nicht versicherten TG) wird entweder der Mehr- oder der Gesamtbeitrag einer hinzukommenden TG verprovisioniert. Ob der Mehr- oder Gesamtbeitrag als Berechnungsgrundlage maßgebend ist, ergibt sich aus der nachfolgenden Tabelle "Tarifgruppenwechsel". Der Mehrbeitrag ergibt sich aus der Beitragsdifferenz der bisherigen und der künftig zu zahlenden MB in der TG. Der Gesamtbeitrag ergibt sich aus der MB der neuen TG. Bei der Ermittlung der MB gilt Ziffer 3. a).

Tarifgruppentabelle						
	nach TG	1	2	4	5	7
von TG		Substitutiv	Nicht substitutiv	Basis	Notlage	GKV-Kooperation
1	Substitutiv	M	M	-	-	M
2	Nicht substitutiv	G	M	-	-	M
4	Basis	-	M	-	-	M
5	Notlage	-	M	-	-	M
7	GKV-Kooperation	G	M	-	-	M

„G“ = Gesamtbetrag; „M“ = Mehrbeitrag; „-“ = kein Provisionsanspruch

4. Nichtentstehen des Provisionsanspruches

Kein Provisionsanspruch entsteht für:

- Versicherungen, die nach den Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft, Besonderer Teil B "Krankenversicherung", von der BK freigegeben werden;
- die Vermittlung von Tarifen der TG 4 "Basis" und TG 5 "Notlage" und die Umstellung nach und innerhalb der TG 4 "Basis" und TG 5 "Notlage";
- die automatische Erhöhung der MB beim Wechsel der Altersgruppe (Alterssprung);
- die Bonuszahlungen Tarif Medi Start;

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisionsbestimmungen und Tarifgruppen für die Vermittlung von Versicherungen der

Barmenia Krankenversicherung AG, der Gothaer Krankenversicherung AG und Barmenia Versicherungen a.G.

- Anschlussversicherungen (Weiterversicherung einer VP in einem anderen Vertrag) zu unverändertem Beitragsumfang (bei verändertem Beitragsumfang richtet sich der AP-Anspruch daraus nach Ziffer 3. a));
- Kündigungsrückwerbungen zu unverändertem Beitragsumfang (bei verändertem Beitragsumfang richtet sich der AP-Anspruch daraus nach Ziffer 3. a));
- Weiterversicherungen nach Kündigung des KV-/PV-Vertrages wegen fehlender Versicherungsmöglichkeit in der GKV (z. B. keine Versicherungspflicht oder keine freiwillige Versicherung gem. § 5 Abs. 10 SGB V möglich);
- die Vermittlung von Krankheitskosten-Vollversicherungen und Vertragsänderungen an Beihilfeberechtigte und/oder deren berücksichtigungsfähige Angehörige, bei denen im Rahmen der Beitrittsvergünstigungen keine berechtigte Ablehnung erfolgen durfte.

5. Rückzahlungen

Die jeweils abgerechnete Provision je TG unterliegt für eine bestimmte festgelegte Zeit einer Stornohaftung. Die Stornohaftungszeit beginnt mit dem technischen Beginn des Versicherungsvertrages. Die Betrachtung erfolgt je VP. Wird der Versicherungsschutz ab Beginn oder innerhalb der Stornohaftungszeit aus von der Gesellschaft nicht zu vertretenden Gründen (teilweise) beendet, entsteht zum Zeitpunkt der Aufhebung ein Anspruch auf volle/anteilige Rückzahlung der erhaltenen Provision/Schreibgebühr. Gleiches gilt bei Nichtzahlung der Beiträge durch den VN.

Die Provisionsansprüche und Provisionsrückforderungen werden stets einzeln nach den TG abgerechnet.

Treffen während der Stornohaftungszeit Reduzierungen bzw. Erhöhungen in einer TG und Hinzunahme bzw. Wegfall einer anderen TG zusammen, werden die AP und die Provisionsrückforderung zunächst für die jeweilige TG berechnet. Anschließend erfolgt eine Verrechnung des Provisionsanspruchs und der Provisionsrückforderung. Bei positiver Differenz erfolgt eine Gutschrift und bei negativer Differenz eine Belastung der Provision.

a) Stornohaftung für die TG "substitutiv" und "Pflege"

Die Stornohaftungszeit beträgt, vom jeweiligen Beginn an gerechnet, 60 Monate. Ergibt sich bei einer Beendigung ein Minderbeitrag, wird der Vertrag wirksam angefochten oder wird das Ruhen des Vertrages gemäß § 193 Abs. 6 S. 4 VVG festgestellt, bevor für die ersten 60 Monate Beiträge gezahlt worden sind, ist für jeden Monat, für den keine volle MB gezahlt worden ist, 1/60 der AP zurückzuzahlen. Für Kündigungen gemäß § 205 Abs. 2 VVG (GKV-Pflicht) oder Beendigungen wegen Tod VN/VP, Verzug ins Ausland, Wegfall der Versicherbarkeit in bestimmten Tarifen oder Reduzierung des substitutiven Versicherungsschutzes, z.B. bei einer Umstellung von einer substitutiven Krankenversicherung in eine Anwartschaft, gelten die Regelungen unter Ziffer 6. b).

b) Stornohaftung für die TG "nicht substitutiv", "Förder-Tarife", "GKV-Kooperation" und "bKV-Tarife"

Die Stornohaftungszeit beträgt, vom jeweiligen Beginn an gerechnet, 12 Monate. Ergibt sich bei einer Beendigung oder Umstellung ein Minderbeitrag bevor für die ersten 12 Monate Beiträge gezahlt worden sind, ist für jeden Monat, für den kein voller Beitrag gezahlt worden ist, 1/12 der AP/Schreibgebühr zurückzuzahlen.

Wird ein Einzel-KV-Vertrag über befristeten Versicherungsschutz vor dem vorgesehenen Ablauftermin beendet, ist die AP für den Teil der Versicherungsdauer zurückzuzahlen, für den die Beiträge nicht mehr gezahlt oder von der BK zurückgezahlt werden.

c) Rückzahlungsanspruch bei LP

Die Provisionsansprüche und die Provisionsrückforderungen werden stets einzeln nach der TG abgerechnet. Muss eine Versicherung ab Beginn aufgehoben werden oder wird eine Versicherung rückwirkend beendet, ist die LP für die Monate zurückzuzahlen, für die kein Beitrag gezahlt wird bzw. worden ist oder für die der Beitrag von der BK zurückgezahlt wird.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisionsbestimmungen und Tarifgruppen für die Vermittlung von Versicherungen der

**Gothaer Allgemeine Versicherung AG und der
Gothaer Versicherungsbank VVaG****I. Provisionssätze**

Schaden/Unfall (S/U) • Privatkunden (PK)	Leistungsabhängige Abschlussprovision (AP) in %			Folgeprovision (FP) in %	
	Vertragsdauer			Basis FP	Wachstums- zuschlag
Durchschnittliche PK-Produktionsleistung der vergangenen zwei Wertungsjahre	1–2 Jahre	3–4 Jahre	5 Jahre		
unter 2.500 EUR	15	30	40	8	0-2
2.500 bis unter 7.500 EUR	20	40	60	8	0-2
7.500 bis unter 15.000 EUR	20	45	70	8	0-2
15.000 bis unter 25.000 EUR	25	50	80	8	0-2
ab 25.000 EUR	30	60	90	8	0-2

Schaden/Unfall (S/U) • Selbständige Kunden (SK)	Leistungsabhängige Abschlussprovision (AP) in %			Folgeprovision (FP) in %	
	Vertragsdauer			Basis FP	Wachstums- zuschlag
Durchschnittliche SK-Produktionsleistung der vergangenen zwei Wertungsjahre	1–2 Jahre	3–4 Jahre	5 Jahre		
unter 2.500 EUR	15	30	40	8	0-2
2.500 bis unter 12.500 EUR	20	40	60	8	0-2
12.500 bis unter 25.000 EUR	25	50	70	8	0-2
ab 25.000 EUR	30	60	80	8	0-2

Begrenzung des AP-Satzes für Architekten-HV und HV aus Bauhaupt- und Baunebengewerbe auf 60 %
und für Vermögensschaden-HV auf 40 %.

Schaden/Unfall (S/U) • Unternehmerkunden (UK)	Abschlussprovision (AP) in % entsprechend FP (Basis FP zuzüglich Wachstumszuschlag)		Folgeprovision (FP) in %	
			Basis FP	Wachstums- zuschlag
	8-10		8	0-2

Kraftfahrt (K)	Abschlussprovision (AP)* in %	Folgeprovision (FP) in %
Normalwagnisse (K-Nw)	7	7
Sonderwagnisse (K-Sw)	2	2

*Die K-AP wird in der Provisionsabrechnung als Folgeprovision (FP) ausgewiesen.

Technische Versicherungen (TV)		Abschlussprovision (AP) in %	Folgeprovision (FP) in %
Gruppe 1 (TV-M)		9	9
Gruppe 2 (TV-A)		7	7
Elektronik (TV-E)	Vertragslaufzeit		
	<1 Jahr	8	0
	1-2 Jahre	15	8
	3-4 Jahre	20	8
	5 Jahre	35	8

Transportversicherung (T)	Abschlussprovision (AP) in %	Folgeprovision (FP) in %
Gruppe 1 (T-1)	13	13
Gruppe 2 (T-2)	4	4

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisionsbestimmungen und Tarifgruppen für die Vermittlung von Versicherungen der

Gothaer Allgemeine Versicherung AG und der Gothaer Versicherungsbank VVaG

Sonstige Versicherungen (S)	Abschlussprovision (AP) in %	Folgeprovision (FP) in %
Reiserücktrittskosten (Bootscharter) (S-3)	7	7
Pharmapolicy, Probanden-Vers. (S-4)	9	9
Sportbootkasko, Schmuck- u. Pelzsachen, Jagdwaffen, Reisegepäck (S-5)	11	11
Vermögensschadenhaftpflicht für Unter- nehmensleiter D & O bzw. VOV (S-6)	12,5	12,5

II. Provisionsbestimmungen

1. Allgemeines

Die Provision wird aus dem Nettjahresbeitrag ohne Versicherungssteuer und Gebühren berechnet. Für ungewöhnliche oder besonders schwere Risiken, für Versicherungen mit außergewöhnlichen Bedingungen sowie für das Führungs- und Beteiligungsgeschäft erfolgt die Provisionsfestsetzung von Fall zu Fall. Bei Versicherungen nach Tarifen für Versicherungsmitarbeiter (V-Tarife) fällt keine Provision an.

2. Abschlussprovision (AP)

Für die Vermittlung von Neu- und Nachversicherungen wird eine einmalige AP vergütet. Dabei wird jeweils der AP-Satz berücksichtigt, der zum Zeitpunkt des Antragsdatums gültig ist. Sofern das vermittelte Produkt über das Alt-Bestandsführungssystem der Gothaer Allgemeinen Versicherung AG abgewickelt wird, wird derjenige AP-Satz berücksichtigt, der zum Zeitpunkt der Provisionsabrechnung gültig ist.

Eine Ersatzversicherung für dasselbe Wagnis gilt der Sache nach nicht als neu, wenn sie vor Ablauf von drei Monaten nach Erlöschen der Vorversicherung abgeschlossen wird.

Die AP wird berechnet:

Für Neuversicherungen vom Nettjahresbeitrag (bei Kraftfahrtversicherungen jeweils von den im

1. Versicherungsjahr gezahlten Nettjahresbeiträgen und nur, soweit aus einer alten Versicherung kein Beitragsguthaben angerechnet wird).

Für Nachversicherungen (einschließlich Umwandlung, Bündelung, Zweigerweiterung, Zusammenlegung, Umstellung in verbundene Versicherung, Haftungserweiterung) vom Nettjahresmehrbeitrag. Der Nettjahresmehrbeitrag ist der nach Abzug der ggf. zu löschenden Versicherungen verbleibende Betrag.

Für Umstellung, Neuordnungen und Ersatzgeschäfte bei Vereinbarung des jeweils gültigen Tarifbeitrages im Schaden- / Unfallbereich aus dem Nettjahresmehrbeitrag für die restliche Vertragsdauer.

Bei Vorauszahlung für mehr als ein Jahr (Neu- und Nachversicherungen) vom anteilig auf ein Jahr entfallenden Nettobeitrag abzüglich Vorauszahlungsrabatt, der Rest wird Bezugsgröße für die FP.

Bei Versicherungen, deren Versicherungssummen oder Beitragsaufkommen sich aus einer Reihe von Einzelanträgen oder Einzelanmeldungen ergeben (z. B. Einheitsversicherungen), erhält der Vertreter bei Beendigung des Vertretervertrages die einmalige AP nur aus den Nettobeiträgen, die auf die bis zum Ende des Vertretervertrages eingegangenen Anträge oder Anmeldungen entfallen.

Bei Versicherungen mit einer Versicherungsdauer von weniger als einem Jahr und bei Versicherungen gegen Einmalbeitrag sowie bei Mehrbeiträgen aufgrund von bedingungsgemäßen Beitrags- und Summenanpassungsklauseln wird die AP in Höhe der Basisfolge- bzw. Folgeprovision berechnet.

Wertungsjahr bzw. Wertungszeitraum für die leistungsabhängige AP ist der Zeitraum vom 01.07. eines jeden Jahres bis zum 30.06. des Folgejahres. Maßgebend für die Einstufung in die Produktionsleistungsstufen ist die Produktionsleistung (Bruttoproduktion abzüglich ratierlichem Storno im Provisionshaftungszeitraum) im Durchschnitt der vergangenen zwei Wertungsjahre, bezogen auf die Tarife, in denen eine leistungsabhängige AP gezahlt wird.

Der aufgrund der durchschnittlichen PK- bzw. SK-Produktionsleistung der vergangenen zwei Wertungsjahre erreichte Abschlussprovisionssatz gilt jeweils für das Folgewertungsjahr. Stehen weniger als zwei volle Wertungsjahre zur Verfügung, wird für die Einstufung ein volles Wertungsjahr zugrunde gelegt.

Die Gesellschaft ist berechtigt, die Bezugsgröße für die leistungsabhängige Provision anzupassen, wenn die gebuchten Brutto-Beitragseinnahmen der Versicherungswirtschaft im Bereich S/U - selbst abgeschlossenes Inlandsgeschäft der Erstversicherer (Quelle: Jahrbuch der Deutschen Versiche-

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisionsbestimmungen und Tarifgruppen für die Vermittlung von Versicherungen der

Gothaer Allgemeine Versicherung AG und der Gothaer Versicherungsbank VVaG

rungswirtschaft e. V.) - ab 01.01.2000 um 20 % gestiegen oder gefallen sind. Die Anpassung muss mindestens sechs Monate vor dem Ende des jeweiligen Wertungsjahres angekündigt werden.

Bei vorzeitigem Storno wird die AP entsprechend zurückgerechnet. Der Haftungszeitraum für die gesamte AP entspricht der vereinbarten Vertragslaufzeit; maximal jedoch 5 Jahre.

3. Folgeprovision (FP)

Für die Betreuung und Erhaltung des zugeordneten und selbst vermittelten Versicherungsbestandes erhält der Vertreter eine FP ab dem 2. Versicherungsjahr. Bei Sparten/Spartengruppen mit Basisfolgeprovision wird die FP anhand der Basisfolgeprovision zuzüglich eines Wachstumszuschlages von 0 bis 2 % berechnet.

Der Wachstumszuschlag ist ein Teil der FP. Er ist abhängig von der Summe der produktionsabhängigen Bestandsänderungen der letzten zwei Wertungsjahre. Bei positiver produktionsabhängiger Bestandsänderung wird für das Folgewertungsjahr der Wachstumszuschlag um 1 % erhöht, maximal auf 2 %. Bei negativer produktionsabhängiger Bestandsänderung wird er für das Folgewertungsjahr um 1 % reduziert, maximal bis auf 0 %.

Stehen weniger als zwei volle Wertungsjahre zur Verfügung, wird der Wachstumszuschlag auf der Basis der produktionsabhängigen Bestandsänderung des letzten vollen Wertungsjahres ermittelt. Steht kein volles Wertungsjahr zur Verfügung, wird kein Wachstumszuschlag gezahlt.

Die produktionsabhängige Bestandsänderung ergibt sich aus der Bruttoproduktion abzüglich Gesamtstorno, d. h. unter Berücksichtigung aller Abgänge, Verluste, Verminderungen etc. Hierbei werden bedingungsgemäße Anpassungsklauseln (z. B. Schadenfreiheitsrabatt) und Bestandsübertragungen bzw. -abgaben nicht berücksichtigt.

4. Sonstige Bestimmungen

Heim & Haus/Wohnung und Wert

Bei Einschluss fehlender Vertragsbausteine während der Vertragslaufzeit gilt für die Berechnung des Provisionssatzes die Laufzeit, die zu Beginn des Vertrages vereinbart wurde.

GewerbeProtect (GGP)

Hier handelt es sich um einen Produktbaukasten, der sich aus rechtlich selbständigen Verträgen zusammensetzt, die einzeln abschließbar und wieder kündbar sind. Beitragsänderungen, die in der Betriebshaftpflicht der GGP aufgrund von Jahresmeldungen vorgenommen werden, sind hinsichtlich ihren Mehr- oder Minderbeiträgen abschlussprovisionsrelevant.

Jagdhaftpflicht (Sondertarif)

Bei Verträgen zu Sonderkonditionen für Landesjagdverbandsmitglieder gilt abweichend ein Provisionssatz von 7%.

III. Tarifgruppen (TG)

Schaden/Unfall-Versicherungen

Privatkunden (PK)
Sparte/Spartengruppe: Hausrat, Pri-Tronik, Privat Kompakt, Glas, Heim und Haus, Privat-H, Wohnung und Wert, Haus- u. Grundbesitzer-H, Bauherren-H, TierhalterH, Gewässerschaden-H, (WHG privat), Verbundene Gebäude, Unfall aus Bündelung PK, Private- und VereinsUnfall, Fernsehgeräteabnutzung, Reisegepäck aus Bündelung PK, Fahrrad, Fahrradverkehr, Kunst und Antiquitäten
Selbständige Kunden (SK)
Sparte/Spartengruppe: Feuer, Einbruch/Diebstahl, Leitungswasser, Sturm, Mietverlust, Haftpflicht, sofern nicht in PK oder UK genannt. Betriebliche Gruppen-Unfall, Gebäude, Geschäfts- und Betriebsversicherung, gewerbliche Glas, Cyber Police (für Unternehmen bis 10 Mio. Umsatz p.a.), Multirisik Police, GewerbeProtect, Haftpflichtrisiken für Vereine und Veranstalter sowie Risiken für kurzfristige Veranstaltungen.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisionsbestimmungen und Tarifgruppen für die Vermittlung von Versicherungen der

Gothaer Allgemeine Versicherung AG und der Gothaer Versicherungsbank VVaG

Unternehmerkunden (UK)

Sparte/Spartengruppe:

Industrielle Feuer, EC, Groß-BU, EC-BU, Allrisk, Bodenkaskoversicherung, Mehrkosten, Mietverlust- und Multirisikoversicherungen von Warengeschäften, Kaufhäusern, Großhandelslagern, Speichern, Fabriken und gewerblichen Anlagen, sofern eine für die Versicherer maßgebliche Vereinbarung oder Verbandsempfehlung keinen niedrigeren Provisionssatz vorsieht, Excedenten-H, Verwendung radioaktiver Stoffe/deckungsvorsorgepflichtige Risiken, Umwelthaftpflicht inklusive Umweltschaden, Feuerhaftung, Krankenhaus-H, U-Bahn-Risiken, Autohaus-Police, AGG-Police, Cyber Police (für Unternehmen ab 10 Mio. Umsatz p.a.).

Kraftfahrtversicherungen (K)

Kraftfahrt-Normalwagnisse* (K-Nw)

Sparte/Spartengruppe:

K-Gesamt, einschließlich Moped sowie Handel- und Handwerk mit Ausnahme der unten aufgeführten Sonderwagnisse

Kraftfahrt-Sonderwagnisse* (K-Sw)

Sparte/Spartengruppe:

Fahrzeuge zur gewerblichen Personenbeförderung (Personenmietwagen und Taxen), Omnibusse und Selbstfahrervermiet-Fahrzeuge

*) Bei K-Flotten erfolgt die Zuordnung risikospezifisch nach K-Nw. oder K-Sw.

Technische Versicherungszweige (TV)

Maschinen (ohne VDEW)-, Montage und Garantiever sicherungen (TV-M)

Sparte/Spartengruppe:

Maschinen ohne VDEW, Betriebsunterbrechung, Mehrkosten, Montage, Garantie, Bauleistung nach ABN und ABU (Einzelversicherung)

Maschinenversicherungen nach VDEW, Bauleistung ABN/ABU (TV-A)

Sparte/Spartengruppe:

Maschinen nach VDEW, Bauleistung ABN und ABU (Jahres- und Rahmenverträge)

Elektronik Versicherung (TV-E)

Sparte/Spartengruppe:

Elektronikversicherungen

Transportversicherungen (T)

Land-, Fluss-, See-, Luftwaren, Medien, Nebenzweige (T-1)

Sparte/Spartengruppe:

Land-, Fluss-, See-, Luftwaren, Medien, Nebenzweige, Ausstellung, gewerbliche Valoren

Land-, Fluss-, See-, Luftkasko, Baurisiken, Verkehrshaftung, Einheit (T-2)

Sparte/Spartengruppe:

Land-, Fluss-, See-, Container-, Luftkasko, Verkehrshaftung, Baurisiken, Einheit

Sonstige Schaden-Unfallversicherungen (S)

Reiserücktrittskosten und Vertrauensschaden (S-3)

Sparte/Spartengruppe:

Vertrauensschaden, Reiserücktrittskosten (Bootscharter)

Pharmapolicy, Probanden-Versicherung (S-4)

Sparte/Spartengruppe:

Pharmapolicy, Probanden-Versicherung

Sportbootkasko, Schmuck- und Pelzsachen, Jagdwaffen, Reisegepäck (S-5)

Sparte/Spartengruppe:

Jagdhaftpflicht, Jägerschutzbrief, Sportboothaftpflicht, Haftpflicht aus Wassersport, Jagd-Unfall, Sportbootkasko, Kasko aus Wassersport, Valoren privat, Jagdwaffen, Reisegepäck alt und Touristen-Reisegepäck, Wassersport, Unfall aus Rennsport

Vermögensschaden-Haftpflicht für Unternehmensleiter (S-6)

Sparte/Spartengruppe:

Vermögensschadenhaftpflicht für Unternehmensleiter (D & O -Versicherung bzw. VOV-Police)

I. Provisionssätze

1. Abschlussprovision (AP)

Produktionsleistungsstufen	Leistungsabhängige Abschlussprovision (AP)
Durchschnittliche LV-Produktionsleistung der vergangenen zwei Wertungsjahre in bewerteter Beitragssumme, bewerteter Bruttobeitragssumme, bewertetem Jahresbeitrag bzw. bewertetem Zahlbeitrag*	Je nach Bezugsgröße aus Faktorentabelle in ‰ der bewerteten Beitragssumme, der bewerteten Bruttobeitragssumme oder des bewerteten Jahres- bzw. Zahlbeitrages
unter 125.000 EUR	15
125.000 bis unter 250.000 EUR	20
250.000 bis unter 375.000 EUR	23
375.000 bis unter 500.000 EUR	25
500.000 bis unter 625.000 EUR	27
625.000 bis unter 750.000 EUR	28
750.000 bis unter 1.000.000 EUR	30
1.000.000 bis unter 1.250.000 EUR	31
ab 1.250.000 EUR	32

* Gemäß Bezugsgröße des jeweiligen Tarifs (siehe auch Faktorentabelle Seite 7)

2. Folgeprovision (FP)

Für die Betreuung und Erhaltung des dem Vertreter zugeordneten Lebensversicherungsbestandes nach Einzeltarifen der Gothaer Lebensversicherung AG (GL) wird eine FP in Höhe von 1,0 % der vom 2. Versicherungsjahr an fälligen und bei der GL eingegangenen Beiträge gezahlt.

Für die Betreuung und Erhaltung von Grundfähigkeitsverträgen sowie von Verträgen der SBU Premium (mit/ohne AU), der SBU Direktversicherung und der BUZ in Verträgen der fondsgebundenen Rentenversicherung („Fondsrente“), die nach Einzeltarifen abgeschlossen wurden, wird eine FP in Höhe von 0,5 % auf den fälligen und bei der GL eingegangenen Bruttobeitrag gezahlt, sofern die Überschussbezugsart Beitragsreduktion vorliegt. Wurde die Überschussbezugsart Sofortbonus gewählt, beträgt die FP 1 %. Der Bruttobeitrag ist der Beitrag inklusive Stückkostenzuschlag vor Beitragsnachlass und vor Beitragsreduktion.

Im Übrigen gilt Ziffer II. 2. der Provisionsbestimmungen.

II. Provisionsbestimmungen

1. Abschlussprovision (AP)

Die AP wird zum Zeitpunkt des technischen Versicherungsbeginns berechnet und gezahlt. Bei der Ermittlung des AP-Satzes wird die zum Zeitpunkt des Antragseingangsdatums (Eingang bei der Antragsabteilung) für den Vertreter gültige Produktionsleistungsstufe berücksichtigt.

Der Anspruch auf AP besteht nicht, wenn der Einlösungsbeitrag nicht gezahlt wird oder der Versicherte nach Zahlung des Einlösungsbeitrags, aber vor dem Beginn des Versicherungsschutzes stirbt.

Der Provisionshaftungszeitraum für die diskontierte Abschlussprovision beträgt 60 Monate (5 Jahre). Sofern ein Versicherungsvertrag während des Provisionshaftungszeitraumes vorzeitig beendet oder der an die GL regelmäßig zu leistende Beitrag herabgesetzt wird, erfolgt eine der Beitragsreduzierung entsprechende anteilige Provisionsrückrechnung pro rata temporis, es sei denn, der Versicherungsfall ist bereits eingetreten. Die Provisionen auf Einmalbeiträge gelten grundsätzlich bereits als verdient, sobald die Zahlungen bei der GL eingegangen sind. Soweit für einzelne Tarife der GL oder der GoPK andere Provisionsbestimmungen gelten, sind diese im Folgenden festgelegt.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze und Provisionsbestimmungen für die Vermittlung von Versicherungen der

Gothaer Lebensversicherung AG und der Gothaer Pensionskasse AG

Gibt der Vertreter Provisionen an nicht auf die Gesellschaft reversierte Vermittler weiter, haftet er im Falle einer Provisionsrückforderung auch für den Teil der Provision, den er an nicht auf die Gesellschaft reversierte Vermittler weitergegeben hat.

Für die Vermittlung eines neuen Versicherungsvertrages, zu dessen Gunsten ein bestehender Versicherungsvertrag aufgehoben wird, und für die Wiederherstellung eines Versicherungsvertrages oder für die Umwandlung in eine andere Versicherungsart wird - mit Ausnahme der Umwandlung einer Risikoversicherung in eine andere Versicherungsart - keine Vergütung gezahlt. Bei einer gleichzeitigen Erhöhung der Beitragssumme bzw. einer sonstigen tarifbezogenen Bezugsgröße wird eine AP nur in Bezug auf die Erhöhung gezahlt, bei Umwandlung einer Risikoversicherung in eine andere Versicherungsart gelten für die neue Versicherung die Provisionsbestimmungen der Abschluss- und Folgeprovision. Nicht verdiente AP werden gegengerechnet.

Beitragserhöhungen, die während der Laufzeit des Vertrages vorgenommen werden, gelten provisionstechnisch als separater Abschluss mit eigener Provisionshaftungszeit. Sofern ein zur Erhöhung anstehender Versicherungsvertrag vor Einreichung des Erhöhungsantrages in seinen Leistungen reduziert wurde, entsteht ein Anspruch auf eine Abschlussprovision aus dem Erhöhungsgeschäft nur in Bezug auf den Erhöhungsanteil, der über vorangegangene Reduzierungen hinausgeht. Für das Erhöhungsgeschäft, das sich im Rahmen vorangegangener Reduzierungen bewegt, wird nur dann eine AP gezahlt, wenn bei den vorangegangenen Reduzierungen Provisionen rückbelastet wurden. Dabei erfolgt die AP-Berechnung in Relation zu den vorangegangenen Provisionsrückbelastungen und ist auf deren Höhe begrenzt.

Für Versicherungen auf das eigene Leben des Vertreters und/oder seiner Familienangehörigen behält sich die Gesellschaft vor, die AP entsprechend der Beitragszahlung ratierlich auszuzahlen. Ebenso bei Versicherungen, für die eine höhere AP als 10.000,00 EUR pro Versicherungsnehmer anfällt.

Gekürzt werden die AP bei Versicherungen

- a) die einer besonderen Vereinbarung bedürfen,
- b) die aufgrund von Anfragen aus der unmittelbaren Werbung der Zentrale der GL oder der GoPK zustande kommen (Die Provisionskürzung beträgt in diesem Falle ein Fünftel),
- c) die nicht von Vertretern selbständig gewonnen wurden oder für die AP an eine dritte Person zu zahlen sind.

Wertungsjahr bzw. Wertungszeitraum für die leistungsabhängige AP ist der Zeitraum vom 01.07. eines jeden Jahres bis zum 30.06. des Folgejahres. Maßgebend für die Einstufung in die Produktionsleistungsstufen ist die Produktionsleistung (= Summe der bewerteten Bezugsgrößen des abschlussprovisionspflichtigen Neu- und Erhöhungsgeschäftes sowie der abschlussprovisionspflichtigen dynamischen Erhöhungen abzüglich ratierlichem Storno im Provisionshaftungszeitraum) im Durchschnitt der vergangenen zwei Wertungsjahre aus den Tarifen, in denen eine leistungsabhängige AP gezahlt wird.

Der aufgrund der durchschnittlichen LV-Produktionsleistung der vergangenen zwei Wertungsjahre erreichte Abschlussprovisionssatz gilt jeweils für das Folgewertungsjahr. Stehen weniger als zwei volle Wertungsjahre zur Verfügung, wird für die Einstufung ein volles Wertungsjahr zugrunde gelegt.

Die Gesellschaft ist berechtigt, die Produktionsleistungsstufen für die leistungsabhängige Provision anzupassen, wenn der vom Statistischen Bundesamt für die Bundesrepublik Deutschland bezüglich der Veränderung der Verbraucherpreise veröffentlichte Jahresindex (derzeit „Verbraucherpreisindex für Deutschland“ – VPI – genannt), seit der letzten Festsetzung der Produktionsleistungsstufen um 20 % oder die Beitragssumme des Neugeschäfts im Bereich Lebensversicherungen (Quelle: Kennzahlenmappe des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.) ab 01.01.2000 um 40 % gestiegen oder gefallen ist. Bis zu einer Neufestsetzung der Produktionsleistungsstufen wird für die Bemessung der Veränderung der Verbraucherpreise der vom Statistischen Bundesamt ermittelte VPI auf der Basis 2000 = 100 zugrunde gelegt. Die Anpassung der Produktionsleistungsstufen muss mindestens 6 Monate vor dem Ende des jeweiligen Wertungsjahres angekündigt werden.

Bemessungsgrundlagen der AP**Bewertete Beitragssumme**

Berechnung: *Tarifjahresbeitrag x Beitragszahlungsdauer x Bewertungsfaktor gem. Faktorentabelle*

Die Beitragssumme wird auf maximal 35 Jahre Beitragszahlungsdauer begrenzt, es sei denn, die produktbezogenen Erläuterungen in den nachfolgenden Provisionsbestimmungen sehen eine andere Regelung vor.

Der Tarifjahresbeitrag ist der Beitrag inklusive Stückkostenzuschlag abzüglich Beitragsnachlass und abzüglich Beitragsreduktion. Für gesondert ausgewiesene Risikozuschläge besteht kein Provisionsanspruch.

Eventuell weitere, in einzelnen Tarifbereichen erforderliche Einschränkungen ergeben sich aus den folgenden Provisionsbestimmungen.

Bewertete Bruttobeitragssumme

Berechnung: *Bruttjahresbeitrag x Beitragszahlungsdauer x Bewertungsfaktor gem. Faktorentabelle*

Die Bruttobeitragssumme wird auf maximal 35 Jahre Beitragszahlungsdauer begrenzt.

Der Bruttjahresbeitrag ist der Beitrag inklusive Stückkostenzuschlag vor Beitragsnachlass und vor Beitragsreduktion. Eventuell weitere, in einzelnen Tarifbereichen erforderliche Einschränkungen ergeben sich aus den folgenden Provisionsbestimmungen.

Bewerteter Jahresbeitrag

Berechnung: *Bewertungsfaktor gemäß Faktorentabelle x Jahresbeitrag*

Der Jahresbeitrag ist der Tarifjahresbeitrag abzüglich Beitragsnachlass und abzüglich Beitragsreduktion. Für separat ausgewiesene Risikozuschläge besteht kein Provisionsanspruch.

Eventuell weitere, in einzelnen Tarifbereichen erforderliche Einschränkungen ergeben sich aus den folgenden Provisionsbestimmungen.

AP-Berechnung bei dynamischen Erhöhungen

Dynamik-Erhöhungen lösen jeweils bezogen auf die bewertete Beitragserhöhungssumme der Erhöhungslaufzeit bzw. auf die sonstige tarifbezogene bewertete Bezugsgröße im Verhältnis der Erhöhung erneut AP aus. Dabei gelten neben den zum Zeitpunkt der Provisionsberechnung jeweils aktuellen Provisionssätzen die Bestimmungen und Bemessungsgrundlagen des entsprechenden Grundtarifs. Bei kapitalbildenden Lebensversicherungen und zugehörigen Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen mit einer kürzeren Restlaufzeit als drei Jahre wird pro Jahr $\frac{1}{3}$ der genannten Provision gezahlt. In Bezug auf abgegebene Versicherungen besteht kein Provisionsanspruch. Für automatische Summenerhöhungen übertragener dynamischer Lebensversicherungen erhält der übernehmende Vertreter keine Provision.

Kurzläufer im Bereich der klassischen Lebens- und Rentenversicherung

Abweichend von den ab Seite 7 in der Faktorentabelle genannten Faktoren gelten für kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungen (einschließlich GarantieRente) der GL* mit laufender Beitragszahlung, sofern diese mit Vertragslaufzeiten bis unter 15 Jahre abgeschlossen werden, folgende Faktoren:

Vertragslaufzeit	Faktor
Bis unter 6 Jahre	0,1
Ab 6 Jahre bis unter 11 Jahre	0,2
Ab 11 Jahre bis unter 15 Jahre	0,3

* Hiervon betroffen sind nur Versicherungen nach Einzeltarif oder nach Tarifikennzeichen K.
Für angebundene Zusatzversicherungen (BUZ und HIZ) gelten diese Faktoren gleichermaßen.

Laufzeiten bei Tarifen mit Staffelung der Vergütungssätze nach Vertragslaufzeiten

Bei Tarifen mit nach Vertragslaufzeiten gestaffelten Provisionssätzen zählen als Vertragslaufzeit alle Versicherungsjahre bis zum Ablauf bzw. bis zum Rentenbeginn. Bei Versicherungsverträgen mit einer Verlängerungsoption werden die Versicherungsjahre, die sich aus der Ausübung der Option ergeben, nicht berücksichtigt.

Versicherungen mit Vorverlegungs-, Auflösungs- oder Verlängerungsphase

Bezugsgrößen für die Abschlussprovisionsberechnung sind die für die Grundphase – dieses ist der Zeitraum vom Versicherungsbeginn bis zum ersten möglichen Termin der Vorverlegung, der Auflösung oder der Verlängerung - maßgebende bewertete Beitragssumme, die bewertete Bruttobeitragssumme bzw. der bewertete Jahresbeitrag.

2. Folgeprovision (FP)

Die Abrechnung erfolgt monatlich. Bei vierteljährlicher, halbjährlicher und jährlicher Zahlweise der Versicherungsbeiträge wird auf monatliche Teilbeträge umgerechnet.

Auf Einmalbeiträge, nachgeholte Beiträge (Riester), Zulagen (Riester), Zuzahlungen und Deckungskapitalergänzungszahlungen sowie auf Beiträge aus Tarifen mit laufender Abschlussprovision, Gruppen-, Sammel- und sonstigen Kollektivversicherungsverträgen wird keine Folgeprovision oder Bestandspflegeprovision gezahlt. Gleiches gilt für die technisch einjährigen SBU und die technisch einjährigen Risikoversicherungen.

III. Besondere Bestimmungen

GarantieRente und GarantieRente Invest

Die maßgebliche Beitragssumme bezieht sich auf die zu leistenden Zahlbeiträge. Für gesondert ausgewiesene Risikozuschläge besteht kein Provisionsanspruch.

Bei der GarantieRente Invest wird die Beitragssumme auf maximal 38 Jahre Beitragszahlungsdauer begrenzt.

Bei Verträgen mit Tarifkennzeichen KK, GK oder UGK und einer Laufzeit von unter 10 Jahren wird nur die Hälfte der Abschlussvergütung gezahlt. Bei einer Vertragslaufzeit von unter 5 Jahren entsteht kein Anspruch auf eine Abschlussvergütung.

GarantieRente Invest mit Tarifkennzeichen KBG

Für die Berechnung der maßgeblichen Beitragssumme werden höchstens die bis zum Alter 55 zu leistenden Beiträge berücksichtigt. Sofern eine Berufsunfähigkeitszusatzkomponente (BUBF) mit eingeschlossen wurde, entfällt die Begrenzung auf das Alter 55.

Die Produktionswertung für die leistungsabhängige AP erfolgt analog einer in der Einzelpreisklasse abgeschlossenen GarantieRente Invest.

Basisvorsorge GarantieRente Invest (FR25-21)

Das Ausüben der Wechseloption in den Tarif mit erhöhter Rente bei Pflegebedürftigkeit (FR25-21 POZ) löst keinen erneuten Anspruch auf eine Abschlussprovision aus.

**Garantierententarife mit laufender Abschlussprovision
(FR25-14 UE/UG und UGK, CR22-14 UE/UG und UGK)**

Die Abschlussprovision wird für die Dauer der Beitragszahlung pro Versicherungsjahr im Voraus in ‰ des bewerteten Jahresbeitrags gezahlt. Der Provisionshaftungszeitraum beträgt jeweils 12 Monate.

Abschlussprovisionspflichtig sind ausschließlich Jahresbeiträge für den Zeitraum bis zum planmäßigen Rentenbeginn. Beiträge für Verlängerungsphasen sind nicht abschlussprovisionspflichtig.

In den letzten 5 Jahren vor dem planmäßigen Rentenbeginn wird die reversmäßige Abschlussprovision reduziert. Sie wird ab dem 5. Jahr vor dem planmäßigen Rentenbeginn jährlich um 1/5 der ursprünglichen Abschlussprovision gekürzt.

Regelungen zum Tarifwechsel für die Grundfähigkeiten

Beitragsänderungen, die aus dem bedingungsgemäßen Wechsel der Leistungsstufen (Basis, Plus, Premium) oder durch die Zu- bzw. Abwahl der Bausteine Psyche oder CI entstehen, sind unter Berücksichtigung der allgemeinen Provisionshaftungsregelungen provisionsrelevant.

Risikoversicherung

Bei der Ermittlung der Beitragssumme wird höchstens eine Beitragszahlungsdauer von 25 Jahren zugrunde gelegt.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze und Provisionsbestimmungen für die Vermittlung von Versicherungen der

Gothaer Lebensversicherung AG und der Gothaer Pensionskasse AG

Fondsgebundene Risikoversicherung

Die maßgebliche Beitragssumme bezieht sich auf den zu leistenden Zahlbeitrag, jedoch ohne Beiträge, die nach Vollendung des 65. Lebensjahres zu zahlen sind und ohne Beitragsteile, die sich aus Beitragserhöhungen aufgrund von Vertragsüberprüfungen ergeben.

Sterbegeldversicherung nach Tarif W22

Bei diesem Tarif gelten die allgemeinen, in diesem Nachtrag fixierten Provisionshaftungsregelungen auch, sofern die eingezahlten Beiträge aufgrund des während der dreijährigen Wartezeit eingetretenen Todes der versicherten Person zurückerstattet werden.

Riester-Reflex

Der Riester Reflex Tarif kann nur noch in Preisklasse R angeboten werden (WRRF3R). Abweichend von der sonstigen Provisionierung in Preisklasse R, wird für Riester-Reflex eine AP von 5,0 ‰ gezahlt.

Parkkonto

Aufgrund der Besonderheit des Produktes ist im Hinblick auf die Vergütungsregelung in zwei Phasen zu unterscheiden: Die Aufschubzeit („Parkphase“) und die Rentenphase.

Aufschubzeit (Parkphase): Auf den Erstanlagebeitrag erhält der Vertreter eine Abschlussprovision (AP) in Höhe von 0,75 %. Für spätere Zuzahlungen, die während der Parkphase vorgenommen werden, wird die AP in Abhängigkeit von der Restlaufzeit gezahlt. Für Zuzahlungen zu Verträgen mit mindestens 24 Monaten Restlaufzeit beträgt die AP 1,0 %. Für Zuzahlungen zu Verträgen mit weniger als 24 Monaten wird keine AP gezahlt. Sofern bis zum Eintritt in die Rentenphase weniger als 12 Monate zur Verfügung stehen, wird die AP pro Monat Restlaufzeit mit einem Anteil von 1/12 berechnet.

Der Provisionshaftungszeitraum für die während der Aufschubzeit anfallenden AP beläuft sich jeweils auf 12 Monate. Eine Rückprovision wird ausgelöst durch Entnahmen jedweder Art aus dem Vertrag sowie durch einen vorzeitigen Rentenbeginn. Hierbei werden zunächst die Beitragsteile betrachtet, die sich noch in der Provisionshaftung befinden.

Aufgrund der festen Provisionssätze wirkt sich das während der Parkphase vermittelte Parkkonto-Geschäft im Hinblick auf die unter Ziffer I. 1. dargestellten Produktionsleistungsstufen weder produktions- noch staffelwirksam aus.

Rentenphase: Bei dem Übergang in die Rentenphase wird der von der Parkphase in die Rentenphase überführte Beitrag provisionstechnisch wie ein Einmalbeitrag für eine sofort beginnende Rentenversicherung gewertet und eine entsprechende AP gezahlt. Der Provisionsanspruch entsteht mit Übergang in die Rentenphase. Es gelten die üblichen, für die jeweilige Preisklasse (Einzel-, Kollektiv- oder Gruppentarif) vereinbarten Vergütungsregelungen.

Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU, fSBU)

Die bei Startervarianten zum Ablauf der Starterphase bzw. zum Übergang in die Normalphase vorgesehene Beitragserhöhung wird zum Zeitpunkt der Beitragserhöhung verprovisioniert. Die Beitragssumme wird auf maximal 38 Jahre Beitragszahlungsdauer begrenzt.

Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (BU2022 BF/BR)

Bei Vertragslaufzeiten/Restlaufzeiten von weniger als fünf Jahren wird pro Jahr $\frac{1}{5}$ der genannten Provision gezahlt, sofern die BU2022 BF/BR zu einer Risikoversicherung abgeschlossen wird.

Fondsgebundene BUZ (FBUZBR22)

Die maßgebliche Beitragssumme bezieht sich auf den während der Grundphase zu leistenden Beitrag (Versicherungsdauer abzüglich Auflösungsphase bzw. abzgl. Verlängerungsphase; max. 35 Beitragsjahre), jedoch ohne Beitragsteile, die sich aus Beitragserhöhung aufgrund von Vertragsüberprüfungen ergeben.

Bei der fondsgebundenen BUZ hat der Kunde die Möglichkeit, eine *Leistungsdynamik* zu vereinbaren, die im Leistungsfall zu einer Erhöhung der dazugehörigen Hauptversicherung führt. In Bezug auf eine derartig begründete Erhöhung der Hauptversicherung entsteht kein Provisionsanspruch.

Kollektivverträge

Der in der Faktorentabelle für Verträge nach Kollektivtarifen mit Tariffkennzeichen K und einer Beitragssumme von ≥ 45.000 EUR ausgewiesene erhöhte Bewertungsfaktor wird der Provisionsberechnung zugrunde gelegt, sofern die Beitragssumme pro Vertragsteil ≥ 45.000 EUR beträgt.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze und Provisionsbestimmungen für die Vermittlung von Versicherungen der

Gothaer Lebensversicherung AG und der Gothaer Pensionskasse AG

Vertragsüberprüfungen bei Fondsgebundenen Versicherungen

Wenn die Wertentwicklung des Fondsvermögens oder die Höhe der Überschussbeteiligung niedriger ausfallen als angenommen, wird der vereinbarte Beitrag nicht ausreichen, um den Versicherungsschutz über die gesamte Versicherungsdauer aufrechtzuerhalten. Deshalb werden bei bestimmten Fondsgebundenen Tarifen regelmäßig Vertragsüberprüfungen stattfinden und der Beitrag gegebenenfalls angepasst (abschlussprovisionsneutral).

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze und Provisionsbestimmungen für die Vermittlung von Versicherungen der

Gothaer Lebensversicherung AG und der Gothaer Pensionskasse AG**Faktorentabelle zur Ermittlung der bewerteten Beitragssumme / Bezugsgrößen**

Geschäftsfeld / Tarifgruppe	Bewertungsfaktoren			Bezugsgröße
	Einzelpreisklasse	Kollektivklasse K	Kollektivklasse G	
Klassische Garantieprodukte Kapital-LV / Rente (inkl. biometrischer Zusatz)	1,1	1	0,5	Beitragssumme*
Fondsgebundene kapitaleffiziente Produkte (Rente Invest / Fondsrente - inkl. biometrischer Zusatz)	1,1	0,825	0,5	Beitragssumme
Invest Police (Einmalbeitrag)	1,1	0,825	0,5	Beitragssumme
Klassische Risiko-LV	2,25	1,65	1	Beitragssumme
Technisch einjährige Versicherungen Risikoversicherung (Direkt) SBU mit Sofortbonus SBU mit Beitragsreduktion	4,0	3,0	2,0	Jahresbeitrag
	2,8	2,1	1,4	
Fondsgebundene Risiko-, Critical Illness- Versicherung	1,1	0,825	0,5	Beitragssumme
Fondsgebundene SBU	1,4	/	/	Beitragssumme
SBU Premium (mit/ohne AU) / Direkt mit Beitragsreduktion	1	0,85	0,5	Bruttobeitrags- summe
Grundfähigkeit mit Beitragsreduktion	1,1	0,85	0,5	Bruttobeitrags- summe
SBU Premium (mit/ohne AU) und Grundfähigkeit mit Sofortbonus	1,4	1,2	0,6	Bruttobeitrags- summe

*abweichend hiervon gilt bei Produkten, bei denen die Abschlusskosten auf die gesamte Vertragslaufzeit kalkuliert sind, der Jahresbeitrag als Bezugsgröße.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisions- und sonstige Bestimmungen für die Vermittlung von Versicherungen der

ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG und der ROLAND Schutzbrief-Versicherung AG

I. Provisionssätze

	Abschlussprovision in %	Folgeprovision in %
5jährige Verträge	50	10
1-4jährige Verträge	15	10
Sondertarife	von Fall zu Fall	von Fall zu Fall

Der Vertreter erhält für die Vermittlung von Rechtsschutzversicherungen/Schutzbriefen für die ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG/ ROLAND Schutzbrief-Versicherung AG (nachstehend ROLAND genannt) eine Abschlussprovision (AP) und für die Betreuung eines Bestandes an Rechtsschutzversicherungen/Schutzbriefen eine Folgeprovision (FP) in der in der vorgenannten Tabelle beschriebenen Höhe.

II. Provisionsbestimmungen

1. Abschlussprovision (AP)

Voraussetzung für den Anspruch auf Zahlung der AP:

Der Versicherungsantrag ist von dem Vertreter unterzeichnet und der Versicherungsvertrag oder die Änderung des Versicherungsvertrages ist zu Stande gekommen.

Nach Beendigung des Vertretervertrags erhält der Vertreter die AP für die zu Stande kommenden Versicherungsverträge, die er bis zum letzten Tag seiner Tätigkeit vermittelt hat. Ein Anspruch auf Annahme eines Antrags besteht nicht. Die Provisionen werden auf Basis des zum Zeitpunkt der Antragstellung mit dem Vertreter vereinbarten Provisionssatzes ermittelt.

a) Neugeschäft

Die AP wird von dem für das erste Versicherungsjahr (VJ) zu zahlenden Nettajahresbeitrag (Tarifbeitrag zuzüglich etwaiger Zuschläge, abzüglich etwaiger Nachlässe = Nettajahresbeitrag [Netto-JB]) berechnet. Die Versicherungssteuer bleibt dabei unberücksichtigt.

Neu ist ein Versicherungsvertrag, wenn das Wagnis/die Wagnisse noch nicht bei der ROLAND versichert ist/sind. Für Veränderungen besteht Anspruch nach b).

b) Veränderung eines Versicherungsvertrages

Die AP wird von dem nach der Veränderung bei Erweiterung des Versicherungsschutzes zu zahlenden Mehrbeitrag des Netto-JB entsprechend der Dauer, welche für die Versicherung noch in Betracht kommt, berechnet.

Die AP wird fällig, wenn der Beitrag von der ROLAND vereinnahmt worden ist.

Die Provisionssätze für Gruppenversicherungen und nicht aufgeführte Wagnisse werden von Fall zu Fall festgesetzt.

2. Folgeprovision (FP)

Für die Durchführung der Bestandspflege erhält der Vertreter eine FP. Der Anspruch auf Zahlung der FP wird fällig mit Ausfertigung der Beitragsrechnung, jedoch nicht vor dem Fälligkeitstag des Beitrages.

Die Folgeprovision wird jeweils von dem vom zweiten VJ an zu zahlenden Netto-JB berechnet. Wenn der Versicherungsvertrag oder die Versicherung vor Ablauf des jeweiligen Versicherungsjahres endet, wird sie vom tatsächlich geleisteten Nettobeitrag ermittelt.

Die Folgeprovision als Bestandspflegevergütung erhält der Vertreter für die Betreuung von Versicherungen der zu seinem Bestand gehörenden Versicherungsnehmer (VN).

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisions- und sonstige Bestimmungen für die Vermittlung von Versicherungen der

ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG und der ROLAND Schutzbrief-Versicherung AG

Außerdem gehört zur Bestandspflege die Vermittlung von Anträgen auf

- a) Verlängerung der Versicherungsdauer vor deren Ablauf,
- b) zusätzliche Rechtsschutz- und/oder Schutzbriefverträge bei VN, die bereits bei der ROLAND versichert sind.

3. Nichtentstehen des Provisionsanspruchs

Ein Anspruch auf Zahlung der AP entsteht nicht, wenn Versicherungsanträge nicht angenommen werden.

Ein Anspruch entsteht außerdem nicht aus bedingungsgemäß vereinbarten Beitragsveränderungen (z. B. Beitragsanpassungen auf Grund Beitragsangleichungsklausel, Beitragsregulierungen).

Bei provisionsfreien Tarifen (z. B. Finanzdienstleistertarif) entsteht kein Anspruch auf AP oder FP.

4. Rückzahlungsanspruch

a) Abschlussprovision

Wird ein Versicherungsvertrag oder eine Vertragsänderung vom Beginn an aufgehoben, entsteht zum Zeitpunkt der Aufhebung ein Anspruch auf Rückzahlung der erhaltenen Provision.

Wird ein für fünf Jahre abgeschlossener Versicherungsvertrag vor Ablauf des zweiten Versicherungsjahres beendet, besteht Anspruch auf Zahlung der AP in Höhe des unter Ziffer I. ausgewiesenen AP-Satzes.

Bei Beendigung innerhalb des ersten Versicherungsjahres wird die AP gemäß des unter Ziffer I. ausgewiesenen AP-Satzes vom tatsächlich geleisteten Nettobeitrag ermittelt. Dies gilt auch für Versicherungsverträge mit einer Laufzeit von weniger als fünf Jahren, wenn diese innerhalb des ersten Versicherungsjahres beendet werden.

Die Rückzahlung der nicht zustehenden Provision wird zu dem Zeitpunkt fällig, in dem die Voraussetzungen für die Zahlung der Provision entfallen sind.

b) Folgeprovision

Wird eine Versicherung im Laufe der Versicherungsdauer wegen Nichtzahlung des Beitrages beendet, ist die FP für den Zeitraum zurückzuzahlen, für den der Beitrag nicht gezahlt worden ist.

Falls ein vom Vertreter betreuter VN seinen Wohnsitz oder den Sitz der Hauptniederlassung verlegt, ist die Gesellschaft berechtigt, seine Versicherungen einer anderen Stelle zu übertragen. Nach der Übertragung entfällt der Anspruch auf Zahlung der Folgeprovision.

5. Rechtsschutzbausteine in den Produkten „Heim & Haus“ und „Wohnung & Wert“ der Gothaer Allgemeine Versicherung AG und Gothaer Versicherungsbank VVaG (Multirisk-Policen)

	Abschlussprovision in %	Folgeprovision in %
5jährige Verträge	40	8,5
1-4jährige Verträge	12,5	8,5

Abweichend der unter Ziffer I. genannten Provisionssätze dieser Anlage gelten für die Rechtsschutzbausteine der Multirisk-Policen der Gothaer Allgemeine Versicherung AG und der Gothaer Versicherungsbank VVaG die unter dieser Ziffer 5. genannten Provisionssätze.

6. Sonstige Bestimmungen

Um Interessenskonflikte zu vermeiden, verpflichtet sich der Vertreter, keinen Einfluss auf die inhaltliche Schadenbearbeitung in solchen Fällen auszuüben, in denen sowohl aus einem Rechtsschutzversicherungsvertrag mit ROLAND als auch aus einem Haftpflichtversicherungsvertrag Versicherungsschutz beansprucht werden könnte und beide Verträge zu den von dem Vertreter betreuten Beständen gehören.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisions- und sonstige Bestimmungen für die Vermittlung von Bausparverträgen der

Wüstenrot Bausparkasse AG

I. Provisionssätze

Tarif	Abschlussprovision (AP)
Bauspartarife mit 1% Abschlussgebühr	8 ‰ der Bausparsumme
unbesichertes Wohndarlehen (Turbodarlehen)	1% der Darlehenssumme pro Jahr der Zinsbindungsfrist maximal 10 % der Darlehenssumme

II. Provisionsbestimmungen

1. Abschlussprovision

Der Vermittler erhält für die Vermittlung von Bausparverträgen und Erhöhungen der Bausparsummen sowie für die Vermittlung von unbesicherten Wohndarlehen (Turbodarlehen) für die Wüstenrot Bausparkasse AG (nachstehend Wüstenrot genannt) eine Abschlussprovision (AP) in der unter Ziffer I genannten Höhe.

Bei Vermittlungen von Neuabschlüssen oder Erhöhungen zu Bausparverträgen durch die Digitale Serviceeinheit Wüstenrot (DSW) im Bestand wird eine Provision in Höhe von 20 % der vereinbarten Provision gezahlt.

Ermäßigt sich die vom Antragsteller zu entrichtende Abschlussgebühr bei einem Bausparvertrag (z. B. durch Anrechnung einer bereits auf einen aufgelösten Bausparvertrag eingezahlten Gebühr), so ermäßigt sich die AP im gleichen Verhältnis. Erfolgt eine volle oder teilweise Anrechnung früher gezahlter Abschlussgebühren auf die Abschlussgebühr des Neuvertrages, so verringert sich die zustehende AP des Vermittlers entsprechend dem Verhältnis der Abschlussgebühr des Neuvertrages ohne Anrechnung zur Abschlussgebühr des Neuvertrages nach Anrechnung.

Wohn-Riester

Im Tarif RD (Wohn-Riester) wird dem Kunden die Abschlussgebühr gemäß den gesetzlichen Bestimmungen in gleichen Teilen in den ersten fünf Jahren der Laufzeit des Bausparvertrages belastet. In Abweichung von den für die übrigen Tarife bestehenden Provisionsregelungen wird daher im Tarif RD die volle AP für Neuabschlüsse und Erhöhungen bereits fällig, sobald auf dem Bausparkonto eine Gutschrift in Höhe der Abschlussgebühr erfolgt. Eine Rückforderung der AP wird dann vorgenommen, wenn durch eine Rücklastschrift die Einzahlung zurückgerufen wird oder der Vertrag infolge der Ausübung eines gesetzlichen oder vertraglichen Widerrufsrechtes rückabzuwickeln ist.

Sollte es beim Tarif RD (alle Tarifvarianten) nach Zahlung der AP zu einer Kündigung des Bausparvertrages bzw. einer Ermäßigung der Bausparsumme kommen, reduziert sich die AP für diesen Tarif:

- | | |
|--------------------------------|------|
| - in den ersten 12 Monaten auf | 20 % |
| - in den Monaten 13 - 24 auf | 40 % |
| - in den Monaten 25 - 36 auf | 60 % |
| - in den Monaten 37 - 48 auf | 80 % |

der jeweils gezahlten Provision.

Im Falle einer Kündigung des Bausparvertrages oder einer Ermäßigung der Bausparsumme besteht ein Rückforderungsanspruch in Höhe der Differenz zwischen der für diesen Vertrag gutgeschriebenen AP und der gemäß der oben stehenden Regelung reduzierten AP. Der Rückzahlungsanspruch ist sofort fällig.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisions- und sonstige Bestimmungen für die Vermittlung von Bausparverträgen der

Wüstenrot Bausparkasse AG

Bei Bausparverträgen über 500.000 EUR Bausparsumme wird die AP gemäß der nachfolgenden Provisionsstaffel abgesenkt:

Bausparsumme	AP
501.000 EUR bis einschl. 1,0 Mio. EUR	91 % der vereinbarten Provision
über 1,0 Mio. bis einschl. 2,5 Mio. EUR	71 % der vereinbarten Provision
über 2,5 Mio. und mehr	50 % der vereinbarten Provision

Alle Bausparverträge, die innerhalb der letzten 12 Kalendermonate auf einen Vertragsinhaber (Eheleute gelten als ein Vertragsinhaber) abgeschlossen wurden, werden hierbei berücksichtigt (= Gesamtbausparsumme).

Die Reduzierung der AP bei Vermittlungen durch die DSW erfolgt entsprechend.

2. Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruches

Der Anspruch auf Zahlung der AP entsteht für den Vermittler unter folgenden Voraussetzungen:

Der Antrag auf Abschluss, die Erhöhung eines Bausparvertrages oder der Antrag auf ein unbesichertes Wohndarlehen (Turbodarlehen) ist vom Vermittler nachweislich vermittelt worden und die Wüstenrot hat den Bausparantrag bzw. den Darlehensantrag angenommen.

Ein Anspruch auf Annahme eines Bausparantrages, der Erhöhung der Bausparsumme oder des Darlehnsantrages besteht nicht.

Die AP für einen Bausparvertrag wird fällig, wenn die Abschlussgebühr vollständig und auf Dauer auf das Bausparkonto eingezahlt ist. Die AP für ein unbesichertes Wohndarlehen (Turbodarlehen) wird mit der ersten Auszahlung aus den Kreditmitteln bzw. bei Prolongation mit Beginn der neuen Zinsfestschreibung fällig.

3. Nichtentstehen des Provisionsanspruches

Ein Anspruch auf Zahlung der AP entsteht nicht, wenn Bausparanträge, Anträge auf Erhöhung der Bausparsummen oder Anträge auf ein Wohndarlehen nicht angenommen werden.

4. Rückzahlungsanspruch

Provisionen sind zurückzuzahlen, wenn der vermittelte Bausparvertrag oder das unbesicherte Wohndarlehen (Turbodarlehen) sich als nicht rechtswirksam zu Stande gekommen erweist.

5. Sonstiges

Wird ein Bausparvertrag oder ein Antrag auf ein unbesichertes Wohndarlehen (Turbodarlehen) von Wüstenrot wegen unkorrekter Beratung des Bausparers bzw. Darlehensnehmers oder unzulässiger Versprechungen oder aus ähnlichen Gründen, die vom Vertreter zu vertreten haben, aufgelöst oder aus diesen Gründen die Bausparsumme ermäßigt, besteht kein Provisionsanspruch.

Bereits bestehende Verträge aller Art sind zu respektieren, d.h. es ist z.B. nicht auf die Auflösung, die Ermäßigung der Bausparsumme oder die Einstellung der Besparung von Bausparverträgen hinzuwirken, nur um einen Neuvertrag zu vermitteln. Sollte gegen diesen Grundsatz verstoßen werden, besteht kein Provisionsanspruch bzw. Wüstenrot ist berechtigt, eine bereits gezahlte AP wieder zurück zu fordern. Die Kündigung eines Altvertrages und die Vermittlung eines Neuvertrages sind nur dann zulässig, wenn ein nachvollziehbarer und nachprüfbarer Kundenbedarf vorliegt und dokumentiert ist.

Eine bereits gezahlte AP wird zurückgefordert (bei Ermäßigungen anteilig) und, soweit möglich, mit fälligen Provisionsansprüchen verrechnet. Das gleiche gilt, sofern eine Finanzierung, in die ein Bausparvertrag einbezogen werden sollte, nicht zustande kam. Die Regelungen zu den Rückforderungsansprüchen in den vorstehenden Ziffern sowie § 87a Abs. 3 HGB bleiben hiervon unberührt.

Anlage zum Vertretervertrag

Provisionssätze, Provisions- und sonstige Bestimmungen für die Vermittlung von Bausparverträgen der

Wüstenrot Bausparkasse AG

Bei Provisionsstreitigkeiten zwischen zwei oder mehr Vermittlern, ist maßgebend, wer den Bausparvertrag oder den Antrag auf ein unbesichertes Wohndarlehen zuerst aufgenommen hat. Lässt das Antragsdatum keine Entscheidung zu, ist ausschlaggebend, welcher Antrag zuerst in der Hauptverwaltung von Wüstenrot einging.

Sind am Zustandekommen eines Vertrages nachweislich mehrere Vermittler beteiligt, so kann auf Antrag im Interesse der Beteiligten die Provision unter diesen aufgeteilt werden.

Der Anspruch auf die AP entfällt, wenn auf dem Bausparkonto nicht innerhalb von 12 Monaten nach Beendigung des Kooperationsvertrages zwischen der Wüstenrot und der BK Einzahlungen in Höhe der vollen Abschlussgebühr erfolgt sind.

Nach Beendigung des Kooperationsvertrages zwischen der Wüstenrot und der BK entfallen Rückzahlungsansprüche aufgrund Auflösung/Ermäßigung nach 12 Monaten. Beim Tarif RD gilt dieser Ausschluss nicht. Rückzahlungsansprüche aufgrund Auflösungen/Ermäßigungen entstehen bis 60 Monate nach Beendigung des Vertrages und sind sofort fällig.

Der Vermittler ist nicht berechtigt,

- die Annahme oder Ablehnung von Bauspar- oder Darlehensanträgen zu erklären;
- die Änderung oder Aufhebung von Bauspar- oder Darlehensverträgen zu vereinbaren;
- die Wüstenrot und uns durch irgendwelche Erklärungen zu verpflichten;
- Bargeld zu kassieren und Schecks entgegenzunehmen;
- ohne Einwilligung der Wüstenrot Anzeigen in der Presse zu veröffentlichen oder Werbeschriften herauszugeben, in welchen der Name der Wüstenrot genannt ist, sofern es sich nicht um eigene Druckvorlagen oder Druckstücke der Wüstenrot handelt.

Der Vermittler ist verpflichtet, die von der Wüstenrot herausgegebenen Richtlinien sowie die geschäftspolitischen Grundsätze der Wüstenrot zu beachten. Das Gleiche trifft für die Wettbewerbsrichtlinien und Werbevereinbarungen zu, die für die privaten Bausparkassen gelten.

Rücklage / Stornoreserve und Sicherungsabtretung

1. Bildung einer Rücklage/Stornoreserve

Zur Absicherung des Rückprovisionsrisikos wird für den Vertreter bei der Gesellschaft ein Rücklagenkonto/Stornoreservekonto (PR) geführt, dem die gemäß den nachfolgenden Ziffern 2 und 3 zur Rücklagenbildung einzubehaltenden Beträge gutgebracht werden.

Das Guthaben wird nicht verzinst.

2. Höhe der Rücklage/Stornoreserve

Die Rücklage/Stornoreserve wird in unbegrenzter Höhe angesammelt.

Für besondere Fälle kann eine besondere Vereinbarung getroffen werden.

3. Bildung der Rücklage/Stornoreserve

Es werden jeweils 10 % der für den Vertreter abgerechneten Abschlussprovisionen berechnet, dem für den Vertreter geführten Auszahlungskonto (PA) belastet und dem Rücklagenkonto/Stornoreservekonto (PR) des Vertreters gutgeschrieben.

Die einbehaltenen Stornoreservebeträge werden in der Provisionsabrechnung gesondert nachgewiesen. Die einbehaltenen Provisionsanteile gelten mit der Abrechnung als zugeflossen und gehören zu den vom Vertreter zu versteuernden Einkünften.

4. Sicherungsabtretung des Guthabens auf dem Rücklagekonto/Stornoreservekonto (PR)

Hiermit tritt der Vertreter das jeweilige Guthaben auf dem für ihn eingerichteten Rücklagekonto/Stornoreservekonto (PR) zur Sicherheit an die Gesellschaft ab. Diese nimmt die Abtretung an.

Sofern angesichts der oft mehrjährigen Stornohaftungszeit für die vermittelten Verträge über den Tag der Beendigung des Vertretervertrages hinaus ein Stornorisiko besteht, bleibt ein Betrag in Höhe der in Haftung befindlichen Provision auf dem Rücklagekonto/Stornoreservekonto (PR) als Sicherheit bestehen. Ist nicht mehr mit Provisionsbelastungen zu rechnen, wird die Gesellschaft ein nicht mehr als Sicherheit benötigtes Guthaben auf dem Rücklagenkonto/Stornoreservekonto (PR) vorzeitig freigeben.

Befinden sich nach Ablauf eines Jahres noch Provisionen in Stornohaftung, wird die Gesellschaft von dem Guthaben auf dem Rücklagenkonto/Stornoreservekonto (PR) einen anteiligen Betrag als Sicherheit einbehalten. Die Höhe dieses Betrages entspricht dem Betrag der in Haftung befindlichen Provisionen, für welchen eine Stornogefahr nach Maßgabe der von der Gesellschaft festgestellten Stornoquote des Vertreters besteht.

Ein nicht mehr als Sicherheit benötigtes überschießendes Guthaben auf dem Rücklagenkonto/Stornoreservekonto (PR) wird an den Vertreter rück abgetreten. In der Folgezeit wird die Gesellschaft den Betrag der noch in Haftung befindlichen Provisionen und die Stornoquote des Vertreters vierteljährlich überprüfen und einen danach nicht mehr als Sicherheit benötigten Guthabenbetrag auf dem Rücklagenkonto/Stornoreservekonto (PR) jeweils an den Vertreter rück abtreten. Dies erfolgt so lange bis das Rücklagenkonto/Stornoreservekonto (PR) kein Guthaben mehr ausweist und geschlossen wird.

5. Verfügung über und Abrechnung des Rücklagenkontos/Stornoreservekontos (PR)

Die Gesellschaft verfügt erst dann über das abgetretene Guthaben auf dem Rücklagenkonto/Stornoreservekonto (PR), wenn der Vertreter nach Aufforderung die Schuldverpflichtungen gegenüber der Gesellschaft nicht innerhalb der für die Zahlung eingeräumten Frist getilgt hat.

Für die Abrechnung mit dem Vertreter dienen die Buchhaltungsunterlagen der Gesellschaft bis zum Beweis von deren Unrichtigkeit.

6. Statuswechsel des Vermittlerverhältnisses

Ein Statuswechsel (Wechsel des Rechtsverhältnisses) im Rahmen des Vermittlervertrages bedingt allein keine Auflösung des Rücklagenkontos/Stornoreservekonto. Sofern die Vertragspartner nichts anderweitiges vereinbaren, bleibt das Rücklagenkonto/Stornoreservekonto mit dem – ggf. nach Verwendung eines Teilbetrages zur Schuldtilgung gemäß Ziffer 5 – vorhandenen Guthaben bestehen und die Rücklage wird nach den dafür geltenden Bedingungen weiterhin angesammelt.

Für die Gesellschaft

Vertreter

Datum

Datum

2. Wer Versicherungen vermittelt, erklärt den Kunden seinen Status.

Kunden haben die Wahl, von wem und wie sie sich beraten lassen. Sie sollen sich im Klaren über die Interessenslage ihres Gegenübers sein und sich darauf einstellen können. Vermittler legen den Kunden beim ersten Geschäftskontakt ihren Status unaufgefordert klar und eindeutig offen und informieren über die Art und Quelle ihrer Vergütung. Insbesondere ist verständlich zu erklären, ob die Vergütung für die Beratung direkt vom Kunden zu zahlen oder in der Versicherungsprämie enthalten ist. Versicherungsvertreter benennen, in wessen Auftrag sie tätig sind.

Die Verpflichtung, sich eindeutig zu legitimieren, gilt für alle Vermittler. Unabhängig davon, ob der Kontakt persönlich oder digital stattfindet.

3. Jede Empfehlung berücksichtigt Ziele, Wünsche und Bedürfnisse der Kunden.

Wer Versicherungen vertreibt, muss die Ziele, Wünsche und Bedürfnisse der Kunden zum Versicherungsschutz dem Anlass entsprechend ermitteln, analysieren und bewerten. Auf dieser Basis werden dem Kunden die wichtigsten Merkmale des Versicherungsproduktes – einschließlich der Ausschlüsse vom Versicherungsschutz – für ihn verständlich aufgezeigt.

Jegliche Beratung (persönlich oder digital) fußt auf diesen Zielen, Wünschen und Bedürfnissen. Dabei beachten die Versicherungsunternehmen, dass der Kunde entscheidet, ob und wie er beraten werden möchte.

Die Versicherungsunternehmen unterstützen die Beratung bestmöglich, indem sie die dafür erforderlichen, sachgerechten Informationen zur Verfügung stellen.

Diese werden so aufbereitet, dass sie dem Kunden eine individuelle Entscheidung ermöglichen. Insbesondere Angaben über mögliche künftige Leistungen im Bereich lang laufender Altersvorsorgeprodukte werden transparent, nachvollziehbar und objektiv auf standardisierten, vergleichbaren, branchenweit akzeptierten Verfahren dargestellt.

4. Jede Empfehlung zu einem Vertragsabschluss wird nachvollziehbar begründet und dokumentiert.

Die Dokumentation der Beratung ist von besonderer Bedeutung. Sie macht sowohl die Empfehlung als auch die Entscheidung für die Kunden nachvollziehbar und muss deshalb mit besonderer Sorgfalt erfolgen.

5. Versicherungsprodukte werden bedarfsgerecht entwickelt und vertrieben.

Die Entwicklung von Versicherungsprodukten wird am Bedarf der Kunden ausgerichtet. Schon bei der Konzeption neuer Produkte achten die Versicherungsunternehmen darauf, bedarfsgerechten Versicherungsschutz zu entwickeln. Das spiegelt sich auch in der Festlegung des Zielmarktes von Versicherungsprodukten wider. Die Versicherungsunternehmen prüfen regelmäßig, ob ihre Produkte im ermittelten Zielmarkt vertrieben werden und dem Bedarf der Kunden, für die sie konzipiert wurden, entsprechen.

Bedarfsgerechte Produkte werden den Lebensumständen und Präferenzen der Kunden gerecht. Nicht bedarfsgerecht sind Produkte, die erkennbar nicht zu den Lebensumständen der Kunden passen.

Einfache und verständliche Produktunterlagen sollen den Kunden die Sicherheit bieten, eine individuelle und bewusste Entscheidung treffen zu können.

6. Kunden werden nachhaltig betreut und bei gegebenem Anlass beraten.

Grundlage für eine nachhaltige Kundenbeziehung – und damit wichtig für die Versicherungsunternehmen und für die Vermittler – sind Beratung und Betreuung der Kunden auch nach Vertragsschluss. Deshalb erfolgt, sofern ein Anlass erkennbar ist, die Beratung und Betreuung während der gesamten Dauer des Versicherungsverhältnisses, insbesondere im Schaden- und Leistungsfall.

Die Abwerbung von Versicherungsverträgen ist insbesondere im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden. Kunden sind in jedem Fall über eventuelle Nachteile konkret aufzuklären. Dies ist Bestandteil der Beratungsdokumentation.

7. Qualifikation ist die Basis von ehrlichem, redlichem und professionellem Vertrieb.

Den Versicherungsunternehmen ist bewusst, dass sie nur dann Vertrauen in Anspruch nehmen können, wenn sie auch vertrauenswürdig handeln. Sie legen Wert darauf, dass die Personen, mit denen sie kooperieren, vertrauenswürdig sind. Die Integrität und die Bindung an die Grundsätze eines ehrbaren Kaufmanns sind neben einer guten Qualifikation die Basis jeder Geschäftsbeziehung. Dieser Maxime folgt die Auswahl von Mitarbeitern und Vertriebspartnern. Die Versicherungsunternehmen achten bei einer Zusammenarbeit darauf, dass die Ausrichtung auf eine langfristige Kundenbeziehung ein gemeinsamer Wert und zentraler Maßstab ist.

Die kontinuierliche Stärkung der Beratungsqualität ist ein Kernanliegen der Versicherungsunternehmen. Um eine hohe Beratungsqualität zu garantieren, arbeiten die Versicherungsunternehmen nur mit gut beleumundeten und qualifizierten Vermittlern zusammen. Das bedeutet, dass sie nur mit den Versicherungsvermittlern kooperieren, die sich mindestens nach den gesetzlichen Vorgaben weiterbilden und das nachweisen können.

Versicherungsunternehmen sorgen dafür, dass alle unmittelbar oder maßgeblich am Vertrieb beteiligten Personen für ihre Tätigkeit angemessen qualifiziert sind und sich weiterbilden. Darüber hinaus verpflichten sich die Versicherungsunternehmen, auch den angestellten Werbeaufendienst zu Beginn ihrer Tätigkeit eine IHK-Prüfung ablegen zu lassen.

Bei der Zusammenarbeit mit registrierten Vermittlern verstehen die Versicherungsunternehmen die Einholung einer Auskunft bei der Auskunftsstelle über Versicherungs- / Bausparkassenaufendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e. V. (AVAD) als Pflicht.

8. Die Unabhängigkeit von Versicherungsmaklern wird gewahrt.

Makler sind Auftragnehmer des Kunden und handeln als dessen „Sachwalter“. Deshalb achten die Versicherungsunternehmen darauf, dass die Unabhängigkeit eines Maklers nicht beeinträchtigt wird.

Auch die Beauftragung eines Maklers als Dienstleister eines Versicherungsunternehmens darf die Unabhängigkeit des Maklers nicht beeinträchtigen – daher müssen beide Seiten etwaige Interessenkonflikte sorgfältig prüfen und vermeiden.

9. Versicherungsunternehmen bieten Kunden ein systematisches Beschwerdemanagement und ein Ombudsmannsystem.

Kunden-Feedback, insbesondere in Form von Beschwerden, ist eine hilfreiche Quelle für Verbesserungen. Die Versicherungsunternehmen verfügen über ein systematisches Beschwerdemanagement. Darüber hinaus besteht in der Versicherungswirtschaft ein Ombudsmannsystem. Die Branche bietet ihren Kunden damit ein unabhängiges sowie unbürokratisches System zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten mit Versicherungsunternehmen und -vermittlern.

Kunden werden explizit auf das Ombudsmannsystem hingewiesen.

10. Die Versicherungsunternehmen geben sich Compliance-Vorschriften und kontrollieren deren Einhaltung.

Die Versicherungsunternehmen geben ihren Mitarbeitern im Vertrieb und ihren Versicherungsvertretern Compliance-Vorschriften und implementieren ein Kontrollsystem. Damit wollen sie Missstände im Vertrieb erkennen, um darauf reagieren zu können.

Inhalt der Compliance-Vorschriften sind insbesondere auch die Beachtung der wettbewerbsrechtlichen Vorschriften, die Ächtung von Korruption, Bestechung und Bestechlichkeit; klare Regeln für den Umgang mit Geschenken und Einladungen und sonstige Zuwendungen; klare Regeln in Bezug auf Werbemaßnahmen und Unternehmensveranstaltungen sowie Vorschriften zur Vermeidung von Kollisionen privater und geschäftlicher Interessen.

Versicherungsunternehmen sind auf eine Vielzahl von Informationen angewiesen, die einen wesentlichen Bestandteil des Versicherungsgeschäfts darstellen. Der Schutz dieser Informationen vor möglichem Missbrauch ist essenziell. Kunden vertrauen darauf, dass ihre Daten bei den Versicherungsunternehmen in guten Händen sind. Der verantwortungsvolle Umgang mit personenbezogenen Daten hat deshalb hohe Priorität. Die Versicherungswirtschaft hat in ihren Verhaltensregeln zum Datenschutz (Code of Conduct) klare Regeln zum Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten und zur Einhaltung der datenschutzrechtlichen Vorschriften getroffen. Die Versicherungsunternehmen erwarten von ihren Vermittlern, dass auch sie dem Schutz der personenbezogenen Daten der Kunden höchste Aufmerksamkeit widmen und allen Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit gerecht werden.

11. Der Kodex ist verbindlich und transparent.

Die Mitgliedsunternehmen des GDV machen mit ihrem Beitritt diesen Verhaltenskodex für sich verbindlich. Sie ergreifen die notwendigen Maßnahmen, um die Regeln dieses Kodex in den Grundsätzen des eigenen Unternehmens zu verankern und arbeiten nur mit Vertriebspartnern zusammen, die diese oder äquivalente Grundsätze als Mindeststandards anerkennen und praktizieren.

Die Mitgliedsunternehmen erklären ihren Beitritt zum Kodex gegenüber dem GDV, der auf seiner Website veröffentlicht, welche Versicherungsunternehmen diesen Kodex als für sich verbindlich anerkennen.

Die beigetretenen Versicherungsunternehmen lassen die Umsetzung der Regelungen des Kodex regelmäßig, mindestens alle drei Jahre von unabhängigen Stellen prüfen. Die Beschreibung der Umsetzung und die Ergebnisse der Prüfung werden auf der Website des GDV e. V. veröffentlicht.

Beschlossen durch die Mitgliederversammlung
des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.
in Berlin am 25. September 2018

Anlage

Verhaltensvorgaben des BarmeniaGothaer-Konzerns für den Exklusivvertrieb

Der Vertreter beachtet im Rahmen seiner Tätigkeit für den BarmeniaGothaer-Konzern folgende Vorgaben:

I. Allgemeine Hinweise

Bei der täglichen Arbeit sind viele Regeln und Vorschriften zu beachten. Die Verletzung dieser Normen kann unter Umständen erhebliche negative Folgen sowohl für den Vertreter als auch für den BarmeniaGothaer-Konzern haben; z.B. von Schadenersatzforderungen bis hin zu Strafverfahren.

Die vorliegenden Vorgaben sollen derartigen Gefahren begegnen und dazu beitragen den Vertreter vor Fehlhandlungen, unabhängig davon, ob sie aus Unwissenheit, Fahrlässigkeit oder Vorsatz entstehen, zu bewahren. Sie sollen Situationen vorbeugen, die die Integrität des Vertreters sowie des BarmeniaGothaer-Konzerns in Frage stellen können.

1. Rechtmäßiges Verhalten

Jeder Vertreter ist für die Einhaltung der hier enthaltenen Vorgaben selbst verantwortlich. Diese sind auch an Agenturmitarbeiter und Untervermittler verbindlich weiterzugeben. Alle Vertreter inklusive Agenturmitarbeiter und Untervermittler haben die in ihrem Tätigkeitsumfeld einschlägigen Gesetze und Vorschriften zu beachten. Dies gilt ebenfalls für sämtliche sonstigen an diese kommunizierten konzerninternen Anweisungen und Richtlinien.

2. Gegenseitiger Respekt

Der BarmeniaGothaer-Konzern erwartet von ihren Vertretern, dass sie die persönliche Würde, die Privatsphäre und die Persönlichkeitsrechte jedes Einzelnen achten. Benachteiligungen im Tätigkeitsumfeld aus Gründen der Rasse oder der ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder der Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität werden nicht geduldet.

3. Konsequenzen

Ein Verstoß gegen diese Vorgaben kann eine Verletzung der vertretervertraglichen Pflichten darstellen und deshalb entsprechende Konsequenzen zur Folge haben. Ferner können auch sonstige empfindliche Sanktionen drohen.

II. Schutz des Unternehmenseigentums

Grundsätzlich gilt, dass das ggf. überlassene Vermögen / Eigentum des BarmeniaGothaer-Konzerns ausschließlich für geschäftliche Zwecke genutzt werden darf, für betriebsfremde Zwecke ist eine Nutzung nicht gestattet. Alle Vertreter sind verpflichtet, Eigentum des BarmeniaGothaer-Konzerns vor Beschädigung, Missbrauch, Verlust oder Diebstahl zu schützen. Hierzu zählen neben der Geschäftseinrichtung, den Arbeitsmitteln und Geschäftsunterlagen z.B. auch immaterielle Werte wie geistiges Eigentum.

Das geistige Eigentum des BarmeniaGothaer-Konzerns, vor allem Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse, sind streng vertraulich zu behandeln.

III. Umgang mit Geschäftspartnern und Dritten

1. Einhaltung des Wettbewerbsrechts

Grundsätzlich gilt, dass die Ziele des BarmeniaGothaer-Konzerns und eines jeden einzelnen Vertreters mit rechtlich und ethisch einwandfreien Mitteln zu verfolgen sind. Der BarmeniaGothaer-Konzern arbeitet jederzeit im Einklang mit den kartellrechtlichen Vorschriften. Der Vertreter beachtet die Regeln des Kartell- und Wettbewerbsrechts sowie die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft.

Diese verbieten insbesondere Absprachen mit Wettbewerbern über Preise und Bedingungen, die Aufteilung von Märkten oder Kundenbeständen sowie die Weitergabe bzw. den Austausch von kartellrechtssensiblen Informationen.

2. Umgang mit Interessenkonflikten

Der Vertreter achtet darauf, dass seine beruflichen oder vertraglichen Pflichten, insbesondere im Rahmen seiner Beratung, nicht durch eigene Interessen beeinträchtigt, gefährdet oder verletzt werden. Der Vertreter stellt die Bedürfnisse und Interessen des Kunden in den Mittelpunkt seiner Beratung.

Anlage zum Vertretervertrag

Verhaltenskodex

3. Korruptionsbekämpfung

Die nachfolgenden Regelungen konkretisieren den Umgang mit Zuwendungen, die den Vertretern von Geschäftspartnern, Kunden oder Wettbewerbern des BarmeniaGothaer-Konzerns freiwillig angeboten werden. Der Vertreter achtet besonders darauf, sich nicht dem Vorwurf einer Wettbewerbsbeeinflussung durch Bestechung oder Bestechlichkeit auszusetzen.

Ein aktives Einfordern jeglicher Zuwendungen ist in jedem Fall unzulässig. Der Vertreter vermeidet Situationen, welche zu einer Kollision von persönlichen und unternehmerischen Interessen führen können. Berufliche und private Anlässe dürfen nicht vermischt werden.

a. Annahme von Geschenken und anderen Vergünstigungen

Geschenke und andere Vergünstigungen von Geschäftspartnern entsprechen bis zu einem gewissen Umfang den gängigen Geschäftspraktiken. Ihre Annahme kann jedoch die beruflich gebotene Unabhängigkeit der Vertreter beeinträchtigen und zu Interessenkonflikten führen. Ihre Annahme ist daher lediglich im geschäftsüblichen Rahmen zulässig und sofern die Interessen des BarmeniaGothaer-Konzerns nicht negativ berührt werden. Dabei macht es keinen Unterschied, ob die Geschenke oder anderen Vergünstigungen dem Vertreter unmittelbar oder nur mittelbar, z.B. über einen Angehörigen zugewendet werden.

Geschenke und andere Vergünstigungen können der persönlichen Einkommenssteuer unterliegen.

b. Vorteilsgewährung / Vergabe von Geschenken und anderen Vergünstigungen

Geschenke und andere Vergünstigungen dürfen nicht darauf abzielen die Entscheidungsfreiheit des Empfängers zu beeinflussen. Jede Vorteilsgewährung muss transparent sein.

Einladungen sind deshalb ausschließlich an die Geschäftsadresse des Empfängers zu richten. Existieren beim Empfänger spezielle Compliance-Regeln oder andere lokale Geschäftsstandards, darf ein Geschenk oder die Einladung diesen Regeln nicht widersprechen.

c. Werbemaßnahmen und Unternehmensveranstaltungen

Werbemaßnahmen und Unternehmensveranstaltungen müssen stets im Einklang mit den Leitbildern des BarmeniaGothaer-Konzerns und dessen Unternehmenszielen stehen.

d. Zuwendungen an Vertreter öffentlicher Institutionen

Einladungen oder Zuwendungen an Amtsträger sind grundsätzlich zu unterlassen. Sofern die Zuwendung den angemessenen Respekt bei dem öffentlichen Amt oder der politischen Rolle zum Ausdruck bringt, sind solche Geschenke ausnahmsweise zulässig, sofern vorab vom jeweils zuständigen Mitarbeiter des Innendienstes oder dem für den Vertrieb zuständigen Compliance-Beauftragten eine dokumentierte Zustimmung eingeholt wurde.

e. Politische und gemeinnützige Spenden

Leistet der Vertreter private Spenden, darf nicht der Eindruck entstehen, die Spenden würden in Zusammenhang mit dem BarmeniaGothaer-Konzern stehen.

IV. Umgang mit Informationen

1. Vertrauliche Informationen

Der Vertreter ist bei jedweden internen vertraulichen Angelegenheiten des BarmeniaGothaer-Konzerns zur Verschwiegenheit verpflichtet. Die Einhaltung der maßgeblichen datenschutzrechtlichen als auch strafrechtlichen Bestimmungen zum Schutz der Kundendaten ist für den Vertreter verbindlich und bildet einen Eckpfeiler des Vertrauens, dass die Kunden in den BarmeniaGothaer-Konzern setzen. Vertrauliche Informationen und Geschäftsunterlagen müssen vor dem Einblick Dritter und nicht beteiligter Kollegen in geeigneter Weise geschützt werden.

2. Kommunikation

Informationen an die Presse oder sonstige Medien dürfen nur über die Abteilung „Unternehmenskommunikation“ erfolgen, da Verlautbarungen, z.B. Statements gegenüber Presseorganen, vollständig, richtig, genau, zeitnah und verständlich sein müssen. Bei öffentlichen Äußerungen, für die keine Autorisierung besteht, muss der Vertreter deutlich machen, dass er als Privatperson handelt.

V. Geldwäsche / Terrorismusfinanzierung

Der Vertreter ist verpflichtet, die zur Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung bestehenden gesetzlichen und konzernintern entwickelten Vorgaben und Richtlinien zu beachten. Bei einem Verdacht der Geldwäsche oder der Terrorismusfinanzierung ist umgehend der Geldwäschebeauftragte und/oder der für den Vertrieb zuständige Compliance-Beauftragte zu benachrichtigen.

VI. Beschwerden und Hinweise

Jeder Vertreter, welcher rechtswidrige Handlungen oder Verstöße gegen gesetzliche oder interne Vorschriften entdeckt oder etwas über sie erfährt, sollte sich an den für den Vertrieb zuständigen Compliance-Beauftragten oder die konzerninterne Hinweisgeberstelle wenden.

Auch die jeweiligen Vertriebsbetreuer nehmen Hinweise und Anregungen jederzeit entgegen. Kein Vertreter, der in bester Absicht Hinweise gibt, muss Nachteile befürchten. Auch dann nicht, wenn sich die Mitteilung im Nachhinein als unzutreffend bzw. unbegründet herausstellt.

Es besteht jederzeit auch die Möglichkeit von vertraulichen und anonymen Hinweisen und Beschwerden.

WETTBEWERBSRICHTLINIEN DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Die Verbände der Versicherungswirtschaft, nämlich der

- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) und
- Verband der privaten Krankenversicherung e. V. (PKV)

haben mit den Verbänden des Versicherungsaußendienstes, nämlich dem

- Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e. V. (VGA)
- Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK)

zur/zum

- Förderung der Sicherstellung des Leistungswettbewerbs zwischen den Versicherern und zwischen den Vermittlern
- Förderung und Sicherstellung eines lauterer Geschäftsgebarens
- Schutz des Verbrauchers vor unlauterem Wettbewerbsverhalten
- Gewährleistung der Qualität der Vermittlung und Beratung

die folgenden Richtlinien formuliert.

Diese Richtlinien beruhen auf den Anschauungen der beteiligten Wirtschaftskreise und geben darüber Auskunft, was im Vorsorge- und Versicherungsbereich als gute Sitten gilt. Sie konkretisieren somit das allgemeine Wettbewerbsrecht für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler.

Als Versicherungsvermittler gelten Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler. Als Versicherungsvertreter gelten die selbstständigen Vertreter im Sinne der §§ 84, 92 HGB und die Angestellten im Außendienst.

ALLGEMEINER TEIL

A. Allgemeine Grundsätze des Wettbewerbs

1. Fairer Leistungswettbewerb/Datenschutz

Der Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft beruht auf dem Leistungsprinzip und darf nur sachlich mit ehrlichen und anständigen Mitteln geführt werden.

Die datenschutzrechtlichen Bestimmungen sind einzuhalten.

2. Sicherung des Vertrauens in die Versicherungswirtschaft und Wahrung der guten kaufmännischen Sitten

Da die Versicherungswirtschaft auf Vertrauen angewiesen ist, muss im Wettbewerb alles vermieden werden, was geeignet sein könnte, dieses Vertrauen zu stören, insbesondere einen falschen Eindruck über Leistung und Gegenleistung hervorzurufen.

Die Versicherungsunternehmen und die Vermittler haben untereinander sowie gegenüber Dritten, insbesondere gegenüber dem Verbraucher, darauf zu achten, dass die guten kaufmännischen Sitten und damit das Ansehen der gesamten Versicherungswirtschaft und des einzelnen Berufsangehörigen gewahrt bleiben.

3. Verbot der Verunglimpfung

Im Wettbewerb haben unwahre oder herabsetzende Äußerungen über andere Versicherungsunternehmen, Versicherungsvermittler oder Konkurrenzprodukte zu unterbleiben.

Wer im Wettbewerb solche oder andere unrichtige Behauptungen, die Konkurrenzunternehmen oder -vermittler schädigen können, aufstellt oder verbreitet, kann sich nicht nur Unterlassungs- und Schadenersatzansprüchen aussetzen, sondern auch strafbar machen.

4. Verantwortlichkeit der Vorstände

Die Vorstände der Versicherungsunternehmen sind für die Führung des Wettbewerbs verantwortlich. Ihnen obliegt damit auch die Aufsicht über die Werbung der Vertreter, insbesondere über Inhalt und Gestaltung der Werbemittel.

B. Grundsätze für die Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern

5. Gebot der Zuverlässigkeit, der Vertrauenswürdigkeit und der fachlichen Eignung

Versicherungsvermittler müssen die erforderliche Zuverlässigkeit, Vertrauenswürdigkeit und die notwendigen Fachkenntnisse besitzen. Hinsichtlich der Zuverlässigkeit wird insbesondere auf die jeweils gültigen Anordnungen der Aufsichtsbehörde sowie die Richtlinien der Auskunftsstelle über den Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e. V. (AVAD) verwiesen. Die notwendigen Fachkenntnisse können hauptberufliche Vermittler z. B. durch die Qualifikation zum „Versicherungsfachmann/-fachfrau (BWV)“ nachweisen. Darüber hinaus sind die weiteren rechtlichen Rahmenbedingungen zu beachten.

I. Pflichten bei der Anwerbung von Vermittlern

6. Anwerbung von Vertretern

Bei der Anwerbung von Vertretern dürfen keine irreführenden Angaben gemacht, insbesondere keine günstigeren Vertragsbedingungen, Verdienst- oder Aufstiegsmöglichkeiten vorgespiegelt werden als tatsächlich geboten werden oder geboten werden können. Die in Aussicht gestellten Möglichkeiten sollen jedem Bewerber bei normalen Leistungen, nicht nur in Einzelfällen unter besonders günstigen Voraussetzungen, erreichbar sein.

Bei der Anwerbung sind Aussagen wie "Fachkenntnisse nicht erforderlich" ohne Hinweis auf eine sorgfältige Einarbeitung unzulässig. Außerdem muss erkennbar sein, ob hauptberufliche oder nebenberufliche Vertreter gesucht werden.

Eine Anwerbung von Vertretern liegt auch vor, wenn dritte Personen um Bekanntgabe geeigneter Bewerber gebeten werden.

7. Nicht belegt

8. Abwerbung von Vertretern

Es ist unzulässig, Vertreter durch unlautere Mittel abzuwerben. Unlauter ist insbesondere:

- die Verleitung zu einer vertragswidrigen Übernahme einer zusätzlichen Vertretung;
- eine planmäßige Abwerbung, die eine nachhaltige Schädigung eines Mitbewerbers bezweckt oder eine Existenzgefährdung des Mitbewerbers billigend in Kauf nimmt;
- die Herabsetzung eines Mitbewerbers oder seiner Konkurrenzprodukte zum Zwecke der Abwerbung;
- die Abwerbung mit unwahren Äußerungen.

9. Auskunftserteilung und Führungszeugnis

Mit hauptberuflichen Vermittlern darf – vorbehaltlich weitergehender gesetzlicher Anforderungen – grundsätzlich erst zusammengearbeitet werden, wenn

- a) eine Auskunft bei der AVAD eingeholt ist;
- b) ein lückenloser Lebenslauf und ein Führungszeugnis neuen Datums im Original vorliegt;
- c) ein Auszug aus dem Gewerbezentralregister neuen Datums im Original vorliegt;
- d) sich hiernach unter Berücksichtigung der einschlägigen Bestimmungen der Aufsichtsbehörde und der Auskünfte der AVAD keine Bedenken gegen die Verpflichtung ergeben;
- e) eine Registrierung erfolgt ist, sofern eine solche gesetzlich vorgeschrieben ist.

Das Gleiche gilt, wenn ein nebenberuflicher Vermittler künftig hauptberuflich tätig werden soll.

Soweit die angeforderten Nachweise auch nach Setzung einer Frist von sechs Wochen nicht vorgelegt werden, sollte eine bereits im Vertrauen auf die Vorlage eingegangene Zusammenarbeit beendet werden.

Bei mehrstufigen Vermittlungsverhältnissen haben die Versicherungsunternehmen mit den mit ihnen unmittelbar zusammenarbeitenden Vermittlern zu vereinbaren, dass diese die Zuverlässigkeit sämtlicher nachgeordneter Vertriebsmitarbeiter gemäß vorstehenden Anforderungen überprüfen.

Bei nebenberuflichen Vermittlern, deren Tätigkeit erheblich wird, ist nach pflichtgemäßem Ermessen zu prüfen, ob die Vorlage eines polizeilichen Führungszeugnisses verlangt werden soll.

10. Verbot des Abschlusses von Vertreterverträgen mit Mitgliedern der Vorstände der Versicherungsunternehmen

Es ist unzulässig, Vertreterverträge mit Mitgliedern des Vorstandes von Versicherungsunternehmen abzuschließen.

11. Verbot des Abschlusses von Vertreterverträgen mit Versicherungsmaklern

Die Verbindung der Tätigkeiten von Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter bringt die Gefahr von Interessenkollisionen und einer Täuschung der Versicherungsnehmer mit sich. Die Tätigkeiten sind deshalb ihrer Aufgabenstellung nach miteinander unvereinbar. Dieser Unvereinbarkeit widerspricht es, Vertreterverträge mit Versicherungsmaklern oder mit juristischen Personen oder Personenvereinigungen abzuschließen, auf die Versicherungsmakler – unmittelbar oder mittelbar – einen maßgeblichen Einfluss ausüben.

12. Verbot des Abschlusses von Vertreterverträgen mit Angehörigen der rechts- und steuerberatenden Berufe

Rechtsanwälte, Notare, Patentanwälte, Rechtsbeistände, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, vereidigte Buchprüfer, beratende Ingenieure, Lohnsteuerhilfevereine und andere Personen, bei denen ein rechtliches

Hindernis der Übernahme der Vermittlertätigkeit entgegensteht, dürfen nicht als Vertreter verpflichtet oder als Gelegenheitsvermittler gewonnen werden; Provisionen dürfen ihnen nicht in Aussicht gestellt oder gezahlt werden. Dasselbe gilt für Maßnahmen, die lediglich eine Umgehung dieses Verbotes bewirken sollen, z. B. durch Verpflichtung der Ehegatten von Angehörigen der genannten Berufe.

13. Nicht belegt

14. Keine öffentlichen Provisionszusagen an Anschriftenvermittler

Es ist unzulässig, öffentlich für den Nachweis von Versicherungsinteressenten eine Vergütung zuzusagen. Den Versicherungsunternehmen ist jedoch das Ansprechen des eigenen Versicherungsnehmerkreises und die Zusage an die Mitglieder dieses Kreises, für den Anschriftennachweis bei Zustandekommen eines Versicherungsvertrages eine geringe Vergütung zu zahlen, gestattet.

15. Nicht belegt

16. Verpflichtung auf diese Wettbewerbsrichtlinien

Diese Richtlinien sind den Vermittlern in zweckentsprechender Form zur Kenntnis zu bringen. Die Vertreter sind zu verpflichten, sie in ihrer jeweiligen Fassung zu beachten.

II. Pflichten bei der Bewerbung um eine hauptberufliche Vertretung

17. Angaben über persönliche und berufliche Verhältnisse

Wer sich um eine hauptberufliche Tätigkeit als Versicherungsvermittler bewirbt (Bewerber), muss über seine persönlichen und beruflichen Verhältnisse, soweit diese für das Vermittlungsverhältnis von Interesse sind, vollständige und wahre Angaben machen.

Juristische Personen oder Personengesellschaften sowie die nicht unter ihrem bürgerlichen Namen auftretenden Personen müssen bei der Bewerbung um eine Vermittlungstätigkeit sowohl die sämtlichen Firmeninhaber bzw. Gesellschafter als auch die sämtlichen mit der Geschäftsführung betrauten Personen namhaft machen und auch über deren persönliche und berufliche Verhältnisse, soweit diese für das Vermittlungsverhältnis von Interesse sind, vollständige und wahre Angaben machen.

18. Nachweis der beruflichen Tätigkeit

Die Bewerber müssen ihre bisherige berufliche Tätigkeit lückenlos nachweisen.

19. Anderweitige vertragliche Bindungen

Bewerber, die schon als selbstständige Vertreter eines oder mehrerer anderer Versicherungsunternehmen oder Vermittler tätig sind, müssen außerdem eine Erklärung darüber abgeben, für welche Versicherungsunternehmen sie bereits tätig sind und ob ihnen die Übernahme der erstrebten weiteren Vertretung vertraglich gestattet ist.

Bewerber, deren Familienangehörige für andere Versicherungsunternehmen oder Vermittler tätig sind und mit dem Bewerber in Wohn- oder Bürogemeinschaft leben, müssen dem Versicherungsunternehmen oder Vermittler hierüber unaufgefordert Auskunft geben.

20. Nicht belegt

21. Nicht belegt

C. Grundsätze für das Verhalten im Wettbewerb

I. Wahrheit und Klarheit im Wettbewerb

22. Allgemeine Anforderungen an die Werbung

Die Werbung, insbesondere durch Werbeschriften, Werbeanzeigen oder sonstige Werbemittel, muss eindeutig, klar verständlich und wahrheitsgetreu sein; Übertreibungen sind zu vermeiden. Es ist unzulässig, etwas, das in der Versicherungswirtschaft selbstverständlich ist, als Besonderheit eines Unternehmens herauszustellen.

Dies gilt auch für die Angaben der Vermittler über ihre persönlichen und beruflichen Verhältnisse, insbesondere über die ihnen übertragenen Befugnisse.

In allen Werbemedien sollen Monat und Jahr des Erscheinens soweit möglich angegeben werden.

23. Täuschungsverbot

Es ist unzulässig, Versicherungsinteressenten, Versicherungsnehmer oder Versicherte über die Prämienvspflichten, Obliegenheiten, Leistungsansprüche oder andere wesentliche Bedingungen des Versicherungsvertrages zu täuschen oder in einem erkennbaren Irrtum zu halten. Insbesondere darf weder mündlich noch schriftlich behauptet oder der Anschein erweckt werden, dass ein uneingeschränkter Versicherungsschutz geboten wird, wenn die Versicherungsbedingungen oder Tarife Einschränkungen irgendwelcher Art vorsehen.

Tarifliche Höchstleistungen dürfen nur in Zusammenhang mit den in den Bedingungen festgelegten Voraussetzungen genannt werden.

Wer sich im Wettbewerb fremder Äußerungen (z. B. aus den Medien) bedient, macht sich diese zu Eigen und ist für sie wie für eigene Äußerungen verantwortlich.

Die Versicherungsnehmer müssen auf alle Vertragsänderungen, die ihre Rechte und Pflichten berühren, in unmissverständlicher Form hingewiesen werden. Ihre Zustimmung darf nicht durch Täuschung oder Ausnutzung eines Irrtums erlangt werden.

Es ist unzulässig, mit Schlagworten wie „Konkurrenzlose Versicherung“, „Versicherung zu Selbstkosten“, „Versicherung unter Selbstkosten“, „Kostenlose Versicherung“ oder „Kostenlose Vermittlung“ zu werben.

Vertreter dürfen nicht als Makler auftreten; Makler dürfen nicht als Vertreter auftreten.

24. Firmenwahrheit

Die Firmierung der Versicherungsunternehmen und der selbstständigen Vermittler soll den Geschäftsgegenstand klar, vollständig und richtig erkennen lassen. Die Firmierung von Einzelkaufleuten muss insbesondere einen Hinweis auf die Eintragung im Handelsregister als Kaufmann/-frau enthalten. Unzulässig ist eine Firmierung, die über die wirtschaftliche Funktion, insbesondere die Vermittlereigenschaft, täuschen kann.

Soweit Versicherungsvermittler z. B. Bezeichnungen wie „Versicherungsdienst“, „Versicherungsstelle“ bzw. „Versicherungskanzlei“ führen, ist ein klarstellender Vermittlerzusatz erforderlich.

25. Anonymer Wettbewerb

Versicherungsvertragsunterlagen müssen die Firma und Anschrift des Versicherungsunternehmens (Risikoträger) durch den Druck oder in sonstiger Weise deutlich an leicht auffindbarer Stelle erkennen lassen. Hinweise auf die Konzernzugehörigkeit können zusätzlich aufgenommen werden.

Vertreter müssen die Firma des von ihnen vertretenen Versicherungsunternehmens nennen und sich jederzeit, z. B. durch einen Ausweis oder eine Visitenkarte, als Vertreter dieses Versicherungsunternehmens legitimieren können. Makler müssen im Wettbewerb bei der Vermittlung von konkreten Versicherungsangeboten den jeweiligen Risikoträger nennen.

Selbstständige Vermittler müssen im Schriftverkehr darüber hinaus ihre Firma bzw. ihren bürgerlichen Namen mit mindestens einem voll ausgeschriebenen Vornamen angeben. In Versicherungsvertragsunterlagen muss die Firma bzw. der Name der selbstständigen Vertreter gegenüber der Firma des vertretenen Versicherungsunternehmens untergeordnet werden. In Werbemedien darf der Name bzw. die Firma des Vertreters gegenüber dem Namen des Unternehmens nicht im Vordergrund stehen.

26. Titel und Berufsbezeichnung

Es ist unzulässig, Titel oder Berufsbezeichnungen zu verleihen oder zu führen, sofern hierdurch ein falscher Eindruck über die Aufgaben, Zuständigkeiten, Vollmachten oder fachliche Qualifikationen hervorgerufen werden könnte.

Die Vertreter dürfen im Geschäftsverkehr nur die ihnen aufgrund des Vertretungsverhältnisses ausdrücklich verliehenen Titel führen.

Titel und Amts- oder Berufsbezeichnungen aus einer früheren Tätigkeit dürfen im Geschäftsverkehr nur geführt werden, wenn sie als solche erkennbar sind und nicht in der Absicht gebraucht werden, sich hierdurch einen sachlich ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.

Vermittler, die irreführende Titel oder Bezeichnungen führen, und Versicherungsunternehmen, die ein solches Verhalten dulden, müssen den hierdurch erweckten falschen Anschein in seinen Folgen gegen sich gelten lassen.

27. Redaktionelle Werbung

Redaktionelle Werbung ist ohne Kennzeichnung als Anzeige unzulässig. Dies gilt auch für fachliche Veröffentlichungen, die zu Wettbewerbszwecken verwendet werden. Diese sind außerdem sachlich zu halten.

II. Belästigende / Bezug nehmende Werbung

28. Belästigende Werbung

Unlauter handelt, wer Versicherungsinteressenten oder Versicherungsnehmer unzumutbar belästigt.

29. Werbung mit der eigenen Leistung / Vergleichende Werbung

Die Werbung soll sich auf das Hervorheben der eigenen Leistung in sachlicher und positiver Form beschränken. Vergleichende Werbung ist darüber hinaus nur in den vom allgemeinen Wettbewerbsrecht gezogenen Grenzen zulässig. Sie muss wahr, sachlich und vollständig sein, darf für den Vergleich wesentliche Tatsachen nicht unterdrücken und hat Leistungs- und Beitragsunterschiede in sachlicher Form und Aufmachung anhand nachprüfbarer Tatsachen darzustellen.

Der Verbraucher darf durch die vergleichende Werbung nicht irregeführt werden. Die Möglichkeit einer solchen Irreführung besteht angesichts der sehr unterschiedlichen Produktgestaltung der einzelnen Unternehmen und damit verbundenen Bedingungs- und Tarifvielfalt in der Versicherungswirtschaft in besonderem Maße. Deshalb darf in der Werbung, insbesondere in Werbeschriften, Werbeanzeigen oder sonstigen Werbemedien, auf Tarife, Bedingungen oder Kosten von anderen Versicherungsunternehmen, auf Durchschnittsdaten der Versicherungswirtschaft und auf fremde Leistungs- und Beitragsvergleiche nur Bezug genommen werden, wenn die Voraussetzungen für einen echten Leistungs- bzw. Beitragsvergleich objektiv gegeben sind. Aus den gleichen Gründen ist bei Hinweisen auf die Rechtsform der Versicherungsunternehmen sowie auf deren Organisationsaufbau und dadurch bedingte Kosten besonders darauf zu achten, dass die vorgenannten Voraussetzungen erfüllt sind.

30. Nicht belegt

31. Hinweise auf versicherungsfremde Bindungen

Es ist unzulässig, sich Empfehlungen von Behörden, Körperschaften, Berufs- oder Wirtschaftsorganisationen oder sonstigen Stellen außerhalb der Versicherungswirtschaft durch Täuschung oder in einer sonst gegen die guten Sitten verstoßenden Weise zu beschaffen und sie zu verwenden, sich auf Empfehlungen mit irreführendem Inhalt zu berufen oder bei der Verwendung von Empfehlungen den Eindruck zu erwecken, als bestehe eine Erwartung oder ein Zwang der empfehlenden Stelle zu einem Versicherungsabschluss. Der Hinweis auf versicherungsfremde Bindungen eines Versicherungsunternehmens politischer, berufsständischer, gewerkschaftlicher, religiöser oder ähnlicher Art ist nur zulässig, wenn die behauptete Bindung nachweisbar besteht.

III. Verbot der Ausnutzung fremden Ansehens

32. Keine Werbung mit Persönlichkeiten des politischen Lebens

Mit Persönlichkeiten aus dem politischen Leben sollte bei gleichzeitiger Ausnutzung staatlicher Autorität nicht geworben werden.

33. Veranlassung von Dank- und Empfehlungsschreiben

Unzulässig ist es, Versicherungsnehmer, Versicherte, Geschädigte oder deren Angehörige zu Danksagungen und Empfehlungsschreiben zu veranlassen.

34. Veröffentlichung von Gutachten

Gutachten, Zertifizierungen oder ähnliche Bewertungen sollen zu Werbezwecken nur veröffentlicht oder erwähnt werden, wenn sie von wissenschaftlich oder sachlich hierzu berufenen Personen erstellt worden sind. Gleichzeitig sind Name, Beruf und Anschrift des Sachverständigen oder des Verfassers bzw. die Quelle anzugeben.

35. Nicht belegt

36. Keine Werbung mit der Versicherungsaufsicht

Es ist unzulässig, mit dem Bestehen der Versicherungsaufsicht als Besonderheit eines Unternehmens zu werben.

IV. Versicherungsberatung

37. Zulässigkeitsvoraussetzungen

Die Vermittler dürfen in Versicherungsangelegenheiten nur dann beraten, wenn zwischen ihrer Beratung und der Versicherungsvermittlung ein unmittelbarer Zusammenhang besteht. Dieser ist nur gegeben, wenn die Vermittler die Versicherungsinteressenten, Versicherungsnehmer oder Versicherten im Rahmen ihrer Vermittlertätigkeit über den Abschluss eines neuen oder die Ausführung eines bestehenden Versicherungsvertrages beraten.

Soweit die Versicherungsberatung zulässig ist, muss für alle Beteiligten stets offenkundig sein, dass sie durch geschäftlich interessierte Vermittler namentlich genannter Versicherungsunternehmen erfolgt. Die Vermittler dürfen sich nicht „Versicherungsberater“ oder „Versicherungstreuhänder“ nennen oder ähnliche Bezeichnungen bzw. Abkürzungen verwenden. Auch Doppelbezeichnungen wie „Versicherungsberater und -vermittler“ sind nicht zulässig. Die vorstehenden Grundsätze gelten entsprechend für die Beratung in Steuerangelegenheiten.

Versicherungsberater ist und darf sich nur nennen, wer nach Artikel 1 § 1 Absatz 1 Rechtsberatungsgesetz vom zuständigen Amtsgerichts- oder Landgerichtspräsidenten seines zuständigen Wohnsitzes als Versicherungsberater zugelassen ist. Ein zugelassener Versicherungsberater darf keine Versicherungsverträge vermitteln.

38. Werbung mit Hinweisen auf die Versicherungsberatung

Die Vertreter dürfen nicht mit besonderen Hinweisen auf die mit der Ausübung ihres Berufes naturgemäß verbundene Beratung werben. Hiermit würde nämlich die falsche Vorstellung erweckt, es werde mit der Beratung etwas Besonderes angeboten, was von anderen Vertretern nicht erwartet werden kann.

39. Beratung in Sozialversicherungsfragen

Im Bereich der Personenversicherung darf in sozialversicherungsrechtlichen Fragen nur beraten werden, wenn die Beratung mit einem angestrebten Versicherungsabschluss unmittelbar zusammenhängt. Bei werbenden Hinweisen auf eine sozialversicherungsrechtliche Beratung muss der unmittelbare Zusammenhang der angekündigten Beratung mit dem angestrebten Abschluss von Versicherungsverträgen deutlich werden. Es darf nicht der Eindruck erweckt werden, als werde die Beratung im Auftrag eines Sozialversicherungsträgers, einer berufsständischen Kammer oder einer sonstigen amtlichen oder halbamtlichen Stelle erteilt.

V. Besonderheiten und Verbote

40. Vergabe und Annahme von Zuwendungen

Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen und Vermittler dürfen anderen Personen keine Zuwendungen, Geschenke oder sonstige Vorteile für diese oder für einen Dritten anbieten, versprechen oder gewähren, die geeignet sind, geschäftliche Entscheidungen in unlauterer Weise zu beeinflussen.

Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen und Vermittler dürfen keine Zuwendungen, Geschenke oder sonstige Vorteile für sich oder für einen Dritten fordern, sich versprechen lassen oder annehmen, die geeignet sind, geschäftliche Entscheidungen in unlauterer Weise zu beeinflussen.

41. Verbot von Sondervergütungen (u. a. Provisionsabgabe) und Begünstigungsverträge

Auch nach Wegfall von Rabattgesetz und Zugabeverordnung am 25. Juli 2001 gelten die Anordnungen des Reichsaufsichtsamtes für das Versicherungswesen vom 8. März 1934 (Ranz. Nr. 58) und 5. Juni 1934 (Ranz. Nr. 129) sowie die Verordnung des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen vom 17. August 1982 (BGBl. I, S. 1243) über Sondervergütungen und Begünstigungsverträge weiter.

42. Gewährung von Darlehen

Bei der Gewährung von Darlehen durch Versicherungsunternehmen sind Versicherungsverträge zu beachten, die bei anderen Versicherungsunternehmen im Zeitpunkt der Darlehensgewährung bestehen. Mit diesem Grundsatz steht es nicht in Widerspruch, wenn das Darlehen gewährende oder ein ihm nahe stehendes Versicherungsunternehmen verlangt, dass es an den bestehenden Versicherungsverträgen des Darlehensnehmers angemessen beteiligt wird. Unlauter ist es hingegen, wenn ein Darlehensnehmer gezwungen wird, von dem besitzenden Versicherungsunternehmen die vorzeitige Aufhebung eines noch auf längere Zeit bestehenden Versicherungsvertrages zu verlangen. Im Zusammenhang mit solchen Darlehensgeschäften sind keine Versicherungsabschlüsse mit Dritten (z. B. Mietern, Lieferanten, Abnehmern oder Arbeitnehmern) anzustreben. Dem Darlehen gewährenden Versicherungsunternehmen ist es nicht verwehrt, zu seiner Sicherheit einen vollen Versicherungsschutz zu verlangen.

Wird zur Sicherung eines Darlehens ein Lebensversicherungsvertrag geschlossen, so darf die Versicherungssumme das Darlehen nicht in sittenwidriger Weise übersteigen. Deshalb sollte die Versicherungssumme nicht höher als das Darlehen nebst Zinsen für ein Jahr sein. Unter dieses Verbot fallen nicht

- a) langfristige, nach Geschäftsplänen der Lebensversicherungsunternehmen erfolgende Darlehensgeschäfte, bei denen entweder das Lebensversicherungsunternehmen selbst der Darlehensgeber ist oder bei denen aktuariell festgelegt ist, in welcher Weise das Darlehen beschafft und unter welchen Bedingungen es gegeben wird;
- b) im Grundbuch gesicherte Darlehen an Versicherungsnehmer seitens ihres Lebensversicherungsunternehmens.

43. Unzulässigkeit der Ausspannung

Es ist unzulässig, in fremde Versicherungsbestände mit unlauteren Mitteln einzudringen.

44. Zeitschriftenversicherung

Die Vermittlung und der Abschluss von Versicherungsverträgen darf mit der Lieferung periodischer Druckschriften nur nach Maßgabe der aufsichtsbehördlichen Anordnungen verbunden werden.

45. Nicht belegt

46. Nicht belegt

47. Erhebung von Nebenkosten

Versicherungsunternehmen und Vermittler dürfen nur die vertraglich vereinbarten Nebenkosten erheben.

BESONDERER TEIL

A. Lebensversicherung

I. Ausspannung von Versicherungen

48. Unzulässigkeit der Ausspannung

Eine Ausspannung liegt vor, wenn ein Versicherungsunternehmen oder der für das Unternehmen Handelnde in der Absicht, eine Versicherung abzuschließen oder zu vermitteln, vorsätzlich jemanden dazu veranlasst, ein anderwärts bestehendes Versicherungsverhältnis vorzeitig zu lösen. Da die Ausspannung in der Lebensversicherung für die versicherten Personen in der Regel mit Nachteilen verbunden ist, soll diese unterbleiben. Die Ausspannung mit unlauteren Mitteln oder auf unlautere Weise ist unzulässig. Eine unzulässige Ausspannung liegt insbesondere vor, wenn eine nach den Umständen erforderliche Aufklärung über die mit der Vertragsbeendigung verbundenen Nachteile unterblieben ist.

49. Nicht belegt

50. Nicht belegt

51. Verfahren in Ausspannungsfällen

Behauptet ein Versicherungsunternehmen unter Darlegung eines bestimmten Sachverhalts eine unzulässige Ausspannung oder einen Ausspannungsversuch, soll das von dieser Behauptung betroffene Versicherungsunternehmen dazu binnen Monatsfrist nach Aufforderung eingehend Stellung nehmen. Einigen sich die Versicherungsunternehmen nicht, soll unter Einschaltung des GDV eine gütliche Beilegung versucht werden, bevor ein ordentliches Gericht angerufen wird.

52. Rückgängigmachung der Ausspannung

Ist eine unzulässige Ausspannung erfolgt, soll das zweite Versicherungsunternehmen dem Versicherungsnehmer unter Hinweis auf die Unzweckmäßigkeit der Aufgabe der Versicherung das Anerbieten machen, die neue Versicherung bis zur Höhe der ausgespannten Summe aufzuheben und den dafür gezahlten Beitrag abzüglich des geschäftsplanmäßigen Risikobeitrages zu erstatten.

II. Besondere Vorschriften für die Werbung

53. Angaben zur Überschussbeteiligung

Die Darstellung und Erläuterung zur Überschussbeteiligung muss im Einklang mit den aufsichtsbehördlichen Anordnungen und Verwaltungsgrundsätzen stehen.

54. Nicht belegt

55. Nicht belegt

56. Nicht belegt

57. Nicht belegt

58. Nicht belegt

59. Nicht belegt

60. Nicht belegt

61. Nicht belegt

62. Nicht belegt

63. Nicht belegt

B. Krankenversicherung

I. Ausspannung von Versicherungen

64. Werbung von Versicherungsverträgen

Aufgabe der Werbung ist es in erster Linie, dafür zu sorgen, dass unversicherte oder nicht ausreichend versicherte Wagnisse Versicherungsschutz erhalten.

65. Unzulässigkeit der Ausspannung

Eine Ausspannung liegt vor, wenn ein Versicherungsunternehmen oder der für das Unternehmen Handelnde in der Absicht, eine Versicherung abzuschließen oder zu vermitteln, vorsätzlich jemanden dazu veranlasst, ein anderwärts bestehendes Versicherungsverhältnis vorzeitig zu lösen. Da die Ausspannung in der Krankenversicherung für die versicherten Personen in der Regel mit Nachteilen verbunden ist, soll diese unterbleiben.

Die Ausspannung mit unlauteren Mitteln oder auf unlautere Weise ist unzulässig. Eine unzulässige Ausspannung liegt insbesondere vor, wenn gegen nachstehende Bestimmungen verstoßen wird:

- a) Aufklärung über die mit der Vertragsbeendigung verbundenen Nachteile
Beabsichtigt ein Versicherter, zu einem anderen Versicherungsunternehmen zu wechseln, so ist der Antragsteller auch auf mögliche Nachteile (insbesondere höheres Eintrittsalter, Wartezeiten, Risikozuschläge, Verlust von gesetzlichem Beitragszuschlag und Alterungsrückstellung) hinzuweisen. Außerdem wird auf die im Antrag enthaltene diesbezügliche Aufklärung verwiesen.
- b) Verschweigen anzeigepflichtiger Tatbestände seitens des Vermittlers
Der Vermittler handelt unlauter, wenn er bei Ausfüllung des Antrages die ihm durch den Antragsteller mitgeteilten anzeigepflichtigen Umstände nicht vollständig angibt.

66. Nicht belegt

67. Nicht belegt

II. Behandlung von Freigabeanträgen

68. Verpflichtung zur Freigabe

Wird eine Krankenversicherung beim ersten Versicherungsunternehmen gekündigt, um eine gleichartige bzw. gleichwertige Versicherung (vgl. Nr. 69 Abs. 1) bei einem zweiten Versicherungsunternehmen abzuschließen, so gilt Folgendes:

- a) Hat die Versicherung beim ersten Versicherungsunternehmen zum Zeitpunkt des Ausscheidens des Versicherten noch nicht drei Jahre bestanden, so ist das zweite Versicherungsunternehmen zur Freigabe verpflichtet, wenn
 - aa) der Versicherungsvertrag bei ihm unter Verletzung der Bestimmungen gegen den unlauteren Wettbewerb zustande gekommen ist und
 - bb) ein schriftlicher Freigabeantrag des Versicherten vorgelegt wird, worin dieser das erste Versicherungsunternehmen mit der Führung von Freigabeverhandlungen beauftragt. Aus dem Freigabeantrag muss der Tatbestand eines Verstoßes gemäß Nr. 68 Abs. 1 a) aa) ersichtlich sein.
- b) Hat die Versicherung beim ersten Versicherungsunternehmen zum Zeitpunkt des Ausscheidens des Versicherten mindestens drei Jahre bestanden, so ist das zweite Versicherungsunternehmen zur Freigabe unabhängig von der Sach- und Rechtslage verpflichtet, wenn der Versicherte im Freigabeantrag die schriftliche Erklärung abgibt, dass er seine bisherige Versicherung fortsetzen will.

Auf die Frist ist eine bei dem ersten Versicherungsunternehmen dem Versicherungsvertrag unmittelbar vorangegangene Versicherung im Vertrag eines anderen oder eine Anwartschaftsversicherung anzurechnen.

Diese Regelungen gelten für beim ersten Versicherungsunternehmen mitversicherte Personen auch, soweit eine Teilkündigung erfolgt ist.

Sie finden auf Kollektivrahmenverträge Anwendung, die nicht einem vorübergehenden Zweck dienen, wenn der Versicherte beim ersten Versicherungsunternehmen in einem Einzel- oder Kollektivrahmenvertrag versichert war. Dasselbe gilt für Sammelinkassoverträge.

69. Umfang der Freigabe

Nach der Freigabeverpflichtung gemäß Nr. 68 sind aufzuheben:

- a) Krankheitskosten-Vollversicherungen,
- b) Teilversicherungen, soweit beim ersten Versicherungsunternehmen ein gleichartiger bzw. bei der Krankenhaustagegeld- und/oder Krankentagegeldversicherung ein gleichwertiger Versicherungsschutz bestand. Als gleichartig gegenüber einer Krankenhauskostenversicherung gilt auch eine Krankenhaustagegeldversicherung.

2. Konkretisierung des Auftragsinhalts

(1) Art und Zweck der vorgesehenen Verarbeitung von Daten

Speicherung, Sicherung und Bereitstellung der unter Ziffer 1 (1) erläuterten Akquisedaten aus dem CRM-System der BK heraus.

Die Erbringung der vertraglich vereinbarten Datenverarbeitung findet in einem Mitgliedsstaat der Europäischen Union oder in einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum statt. Jede Verlagerung in ein Drittland bedarf der vorherigen Zustimmung des Verantwortlichen und darf nur erfolgen, wenn die besonderen Voraussetzungen der Art. 44 ff. DSGVO erfüllt sind.

(2) Art der Daten

Gegenstand der Verarbeitung personenbezogener Daten sind folgende Datenarten/-kategorien (Aufzählung/Beschreibung der Datenkategorien)

- Personenstammdaten (Name, Adresse, Alter)
- Kommunikationsdaten (z.B. Telefon, E-Mail)
- Akquisedaten (z. B. Kontakte, personenbezogene Daten zu Versicherungsinteressenten, Daten zu Produktvorschlägen- und Anträgen, weitere verkaufsrelevante Daten von Versicherungsnehmern oder Interessenten, die über Vertrags- und Antragsinformationen hinausgehen)
- Kundenhistorie

(3) Kategorien betroffener Personen

Die Kategorien der durch die Verarbeitung betroffenen Personen umfassen:

- Kunden
- Interessenten

3. Weisungsgebundenheit und technisch-organisatorische Maßnahmen

(1) Weisungsgebundenheit

Der Auftragsverarbeiter darf Daten von betroffenen Personen nur im Rahmen des Auftrags und der dokumentierten Weisungen des Verantwortlichen verarbeiten, außer es liegt ein Ausnahmefall im Sinne des Art. 28 Abs. 3 lit. a DSGVO vor. Der Auftragsverarbeiter informiert den Verantwortlichen unverzüglich, wenn er der Auffassung ist, dass eine Weisung gegen anwendbare Gesetze verstößt. Der Auftragsverarbeiter darf die Umsetzung der Weisung so lange aussetzen, bis sie vom Verantwortlichen bestätigt oder abgeändert wurde.

(2) Technische und organisatorische Maßnahmen

a) Der Auftragsverarbeiter hat die Umsetzung der im Vorfeld der Auftragsvergabe dargelegten und erforderlichen technischen und organisatorischen Maßnahmen vor Beginn der Verarbeitung, insbesondere hinsichtlich der konkreten Auftragsdurchführung zu dokumentieren und dem Verantwortlichen zur Prüfung zu übergeben. Bei Akzeptanz durch den Verantwortlichen werden die dokumentierten Maßnahmen Grundlage des Auftrags. Soweit die Prüfung/ein Audit des Verantwortlichen einen Anpassungsbedarf ergibt, ist dieser einvernehmlich umzusetzen.

b) Der Auftragsverarbeiter hat die Sicherheit gem. Art. 28 Abs. 3 lit. c, 32 DSGVO insbesondere in Verbindung mit Art. 5 Abs. 1, Abs. 2 DSGVO herzustellen. Insgesamt handelt es sich bei den zu treffenden Maßnahmen um Maßnahmen der Datensicherheit und zur Gewährleistung eines dem Risiko angemessenen Schutzniveaus hinsichtlich der Vertraulichkeit, der Integrität, der Verfügbarkeit sowie der Belastbarkeit der Systeme. Dabei sind der Stand der Technik, die Implementierungskosten und die Art, der Umfang und die Zwecke der Verarbeitung sowie die unterschiedliche Eintrittswahrscheinlichkeit und Schwere des Risikos für die Rechte und Freiheiten natürlicher Personen im Sinne von Art. 32 Abs. 1 DSGVO zu berücksichtigen. Als Anhang 1 werden die technischen und organisatorischen Maßnahmen des Auftragsverarbeiters beigelegt.

c) Die technischen und organisatorischen Maßnahmen unterliegen dem technischen Fortschritt und der Weiterentwicklung. Insoweit ist es dem Auftragsverarbeiter gestattet, alternative adäquate Maßnahmen umzusetzen. Dabei darf das Sicherheitsniveau der festgelegten Maßnahmen nicht unterschritten werden. Wesentliche Änderungen sind zu dokumentieren.

4. Berichtigung, Einschränkung und Löschung von Daten

(1) Der Auftragsverarbeiter darf die Daten, die im Auftrag verarbeitet werden, nicht eigenmächtig, sondern nur nach dokumentierter Weisung des Verantwortlichen berichtigen, löschen oder deren Verarbeitung einschränken. Soweit eine betroffene Person sich diesbezüglich unmittelbar an den Auftragsverarbeiter wendet, wird der Auftragsverarbeiter dieses Ersuchen unverzüglich an den Verantwortlichen weiterleiten. Der Auftragsverarbeiter unterstützt den Verantwortlichen im Rahmen seiner Möglichkeiten bei der Beantwortung des Ersuchens.

(2) Soweit vom Leistungsumfang umfasst, sind Löschkonzept, Recht auf Vergessenwerden, Berichtigung, Datenportabilität und Auskunft nach dokumentierter Weisung des Verantwortlichen unmittelbar durch den Auftragsverarbeiter sicherzustellen.

5. Qualitätssicherung und weitere Pflichten des Auftragsverarbeiters

Der Auftragsverarbeiter hat zusätzlich zu der Einhaltung der Regelungen dieses Auftrags gesetzliche Pflichten gemäß Art. 28 bis 33 DSGVO; insofern gewährleistet er insbesondere die Einhaltung folgender Vorgaben:

- a) Schriftliche Bestellung eines Datenschutzbeauftragten, der seine Tätigkeit gemäß Art. 38 und 39 DSGVO ausübt.
 - Dessen Kontaktdaten werden dem Verantwortlichen zum Zweck der direkten Kontaktaufnahme mitgeteilt. Ein Wechsel des Datenschutzbeauftragten wird dem Verantwortlichen unverzüglich mitgeteilt.
- b) Wahrung der Vertraulichkeit gemäß Art. 28 Abs. 3 S. 2 lit. b, 29, 32 Abs. 4 DSGVO. Der Auftragsverarbeiter setzt bei der Durchführung der Arbeiten nur Beschäftigte ein, die auf die Vertraulichkeit verpflichtet und zuvor mit den für sie relevanten Bestimmungen zum Datenschutz vertraut gemacht wurden. Der Auftragsverarbeiter und jede dem Auftragsverarbeiter unterstellte Person, die Zugang zu personenbezogenen Daten hat, darf diese Daten ausschließlich entsprechend der Weisung des Verantwortlichen verarbeiten einschließlich der in diesem Vertrag eingeräumten Befugnisse, es sei denn, dass sie gesetzlich zur Verarbeitung verpflichtet sind.
- c) Der Auftragsverarbeiter unterstützt, soweit vereinbart, den Verantwortlichen im Rahmen seiner Möglichkeiten bei der Erfüllung der Anfragen und Ansprüche Betroffener gem. Kapitel III DSGVO sowie bei der Einhaltung der in Art. 33 bis Art. 36 DSGVO genannten Pflichten.
- d) Die Umsetzung und Einhaltung aller für diesen Auftrag erforderlichen technischen und organisatorischen Maßnahmen gemäß Art. 28 Abs. 3 S. 2 lit. c, 32 DSGVO (vgl. Anhang 1 Technische und organisatorische Maßnahmen).
- e) Der Verantwortliche und der Auftragsverarbeiter arbeiten auf Anfrage mit der Datenschutzaufsichtsbehörde bei der Erfüllung ihrer Aufgaben zusammen.

- f) Die unverzügliche Information des Verantwortlichen über Kontrollhandlungen und Maßnahmen der Aufsichtsbehörde, soweit sie sich auf diesen Auftrag beziehen. Dies gilt auch, soweit eine zuständige Behörde im Rahmen eines Ordnungswidrigkeits- oder Strafverfahrens in Bezug auf die Verarbeitung personenbezogener Daten bei der Auftragsverarbeitung beim Auftragsverarbeiter ermittelt.
- g) Soweit der Verantwortliche seinerseits einer Kontrolle der Aufsichtsbehörde, einem Ordnungswidrigkeits- oder Strafverfahren, dem Haftungsanspruch einer betroffenen Person oder eines Dritten oder einem anderen Anspruch im Zusammenhang mit der Auftragsverarbeitung beim Auftragsverarbeiter ausgesetzt ist, hat ihn der Auftragsverarbeiter nach besten Kräften zu unterstützen.
- h) Der Auftragsverarbeiter kontrolliert regelmäßig die internen Prozesse sowie die technischen und organisatorischen Maßnahmen, um zu gewährleisten, dass die Verarbeitung in seinem Verantwortungsbereich im Einklang mit den Anforderungen des geltenden Datenschutzrechts erfolgt und der Schutz der Rechte der betroffenen Person gewährleistet wird.
- i) Nachweisbarkeit der getroffenen technischen und organisatorischen Maßnahmen gegenüber dem Verantwortlichen im Rahmen seiner Kontrollbefugnisse nach Ziffer 7 dieser Vereinbarung.

6. Unterauftragsverhältnisse

(1) Als Unterauftragsverhältnisse im Sinne dieser Regelung sind solche Dienstleistungen zu verstehen, die sich unmittelbar auf die Erbringung der Hauptleistung beziehen. Nicht hierzu gehören vom Auftragsverarbeiter in Anspruch genommene Nebenleistungen wie etwa Telekommunikationsleistungen, Post-/Transportdienstleistungen, Wartung und Benutzerservice oder Entsorgung von Datenträgern sowie sonstige Maßnahmen zur Sicherstellung der Vertraulichkeit, Verfügbarkeit, Integrität und Belastbarkeit der Hard- und Software von Datenverarbeitungsanlagen. Der Auftragsverarbeiter ist jedoch verpflichtet, zur Gewährleistung des Datenschutzes und der Datensicherheit der Daten des Verantwortlichen auch bei ausgelagerten Nebenleistungen angemessene und gesetzeskonforme vertragliche Vereinbarungen sowie Kontrollmaßnahmen zu ergreifen.

(2) Der Auftragsverarbeiter darf Unterauftragnehmer (weitere Auftragsverarbeiter) nur nach vorheriger ausdrücklicher schriftlicher bzw. dokumentierter Zustimmung des Verantwortlichen beauftragen.

- Eine Unterbeauftragung ist unzulässig.

7. Kontrollrechte des Verantwortlichen

(1) Der Verantwortliche hat das Recht, im Benehmen mit dem Auftragsverarbeiter Überprüfungen durchzuführen oder durch im Einzelfall zu benennende Prüfer durchführen zu lassen. Er hat das Recht, sich durch Stichprobenkontrollen, die in der Regel rechtzeitig anzumelden sind, von der Einhaltung dieser Vereinbarung durch den Auftragsverarbeiter in dessen Geschäftsbetrieb zu überzeugen.

(2) Der Auftragsverarbeiter stellt sicher, dass sich der Verantwortliche von der Einhaltung der Pflichten des Auftragsverarbeiters nach Art. 28 DSGVO überzeugen kann. Der Auftragsverarbeiter verpflichtet sich, dem Verantwortlichen auf Anforderung die erforderlichen Auskünfte zu erteilen und insbesondere die Umsetzung der technischen und organisatorischen Maßnahmen nachzuweisen.

(3) Der Nachweis solcher Maßnahmen, die nicht nur den konkreten Auftrag betreffen, kann erfolgen durch die Einhaltung genehmigter Verhaltensregeln gemäß Art. 40 DSGVO.

8. Unterstützungspflichten des Auftragsverarbeiters

(1) Der Auftragsverarbeiter unterstützt den Verantwortlichen bei der Einhaltung der in den Artikeln 32 bis 36 der DSGVO genannten Pflichten zur Sicherheit personenbezogener Daten, Meldepflichten bei Datenpannen, Datenschutz-Folgeabschätzungen und vorherige Konsultationen. Hierzu gehören u.a.

- a) die Sicherstellung eines angemessenen Schutzniveaus durch technische und organisatorische Maßnahmen, die die Umstände und Zwecke der Verarbeitung sowie die prognostizierte Wahrscheinlichkeit und Schwere einer möglichen Rechtsverletzung durch Sicherheitslücken berücksichtigen und eine sofortige Feststellung von relevanten Verletzungsereignissen ermöglichen
- b) die Verpflichtung, Verletzungen personenbezogener Daten unverzüglich an den Verantwortlichen zu melden
- c) die Verpflichtung, dem Verantwortlichen im Rahmen seiner Informationspflicht gegenüber dem Betroffenen zu unterstützen und ihm in diesem Zusammenhang sämtliche relevante Informationen unverzüglich zur Verfügung zu stellen
- d) die Unterstützung des Verantwortlichen für dessen Datenschutz-Folgenabschätzung
- e) die Unterstützung des Verantwortlichen im Rahmen vorheriger Konsultationen mit der Aufsichtsbehörde

(2) Für Unterstützungsleistungen, die nicht in der Leistungsbeschreibung enthalten oder nicht auf ein Fehlverhalten des Auftragsverarbeiters zurückzuführen sind, kann der Auftragsverarbeiter eine Vergütung beanspruchen.

9. Weisungsbefugnis des Verantwortlichen

- (1) Mündliche Weisungen bestätigt der Verantwortliche unverzüglich in Textform.
- (2) Der Auftragsverarbeiter hat den Verantwortlichen unverzüglich zu informieren, wenn er der Meinung ist, eine Weisung verstoße gegen Datenschutzvorschriften. Der Auftragsverarbeiter ist berechtigt, die Durchführung der entsprechenden Weisung so lange auszusetzen, bis sie durch den Verantwortlichen bestätigt oder geändert wird.

10. Löschung und Rückgabe von personenbezogenen Daten

(1) Kopien oder Duplikate der Daten werden ohne Wissen des Verantwortlichen nicht erstellt. Hiervon ausgenommen sind Sicherheitskopien, soweit sie zur Gewährleistung einer ordnungsgemäßen Datenverarbeitung erforderlich sind, sowie Daten, die im Hinblick auf die Einhaltung gesetzlicher Aufbewahrungspflichten erforderlich sind.

(2) Nach Abschluss der vertraglich vereinbarten Arbeiten oder früher nach Aufforderung durch den Verantwortlichen – spätestens mit Beendigung der Leistungsvereinbarung – hat der Auftragsverarbeiter sämtliche in seinen Besitz gelangten Unterlagen, erstellte Verarbeitungs- und Nutzungsergebnisse sowie Datenbestände, die im Zusammenhang mit dem Auftragsverhältnis stehen, dem Verantwortlichen auszuhändigen oder nach vorheriger Zustimmung des Verantwortlichen datenschutzgerecht zu vernichten. Gleiches gilt für Test- und Ausschussmaterial. Das Protokoll der Löschung ist auf Anforderung vorzulegen.

(3) Dokumentationen, die dem Nachweis der auftrags- und ordnungsgemäßen Datenverarbeitung dienen, sind durch den Auftragsverarbeiter entsprechend der jeweiligen Aufbewahrungsfristen über das Vertragsende hinaus aufzubewahren. Er kann sie zu seiner Entlastung bei Vertragsende dem Verantwortlichen übergeben.

Für die Gesellschaft

Vertreter

Datum

Datum

Anhang 1 – Technische und organisatorische Maßnahmen

1. Vertraulichkeit (Art. 32 Abs. 1 lit. b DSGVO)

- Zutrittskontrolle
Kein unbefugter Zutritt zu Datenverarbeitungsanlagen, z.B.: Magnet- oder Chipkarten, Schlüssel, elektrische Türöffner, Werkschutz bzw. Pfortner, Alarmanlagen, Videoanlagen;
- Zugangskontrolle
Keine unbefugte Systembenutzung, z.B.: (sichere) Kennwörter, automatische Sperrmechanismen, Zwei-Faktor-Authentifizierung, Verschlüsselung von Datenträgern;
- Zugriffskontrolle
Kein unbefugtes Lesen, Kopieren, Verändern oder Entfernen innerhalb des Systems, z.B.: Berechtigungskonzepte und bedarfsgerechte Zugriffsrechte, Protokollierung von Zugriffen;
- Trennungskontrolle
Getrennte Verarbeitung von Daten, die zu unterschiedlichen Zwecken erhoben wurden, z.B. Mandantenfähigkeit, Sandboxing;
- Pseudonymisierung (Art. 32 Abs. 1 lit. a DSGVO; Art. 25 Abs. 1 DSGVO)
Die Verarbeitung personenbezogener Daten in einer Weise, dass die Daten ohne Hinzuziehung zusätzlicher Informationen nicht mehr einer spezifischen betroffenen Person zugeordnet werden können, sofern diese zusätzlichen Informationen gesondert aufbewahrt werden und entsprechende technischen und organisatorischen Maßnahmen unterliegen;

2. Integrität (Art. 32 Abs. 1 lit. b DSGVO)

- Weitergabekontrolle
Kein unbefugtes Lesen, Kopieren, Verändern oder Entfernen bei elektronischer Übertragung oder Transport, z.B.: Verschlüsselung, Virtual Private Networks (VPN), elektronische Signatur;
- Eingabekontrolle
Feststellung, ob und von wem personenbezogene Daten in Datenverarbeitungssysteme eingegeben, verändert oder entfernt worden sind, z.B.: Protokollierung, Dokumentenmanagement;

3. Verfügbarkeit und Belastbarkeit (Art. 32 Abs. 1 lit. b DSGVO)

- Verfügbarkeitskontrolle
Schutz gegen zufällige oder mutwillige Zerstörung bzw. Verlust, z.B.: Backup-Strategie (online/offline; on-site/off-site), unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV), Virenschutz, Firewall, Meldewege und Notfallpläne;
- Rasche Wiederherstellbarkeit (Art. 32 Abs. 1 lit. c DSGVO);

4. Verfahren zur regelmäßigen Überprüfung, Bewertung und Evaluierung (Art. 32 Abs. 1 lit. d DSGVO; Art. 25 Abs. 1 DSGVO)

- Datenschutz-Management;
- Incident-Response-Management;
- Datenschutzfreundliche Voreinstellungen (Art. 25 Abs. 2 DSGVO);
- Auftragskontrolle
Keine Auftragsdatenverarbeitung im Sinne von Art. 28 DSGVO ohne entsprechende Weisung des Verantwortlichen, z.B.: Eindeutige Vertragsgestaltung, formalisiertes Auftragsmanagement, strenge Auswahl des Dienstleisters, Vorabüberzeugungspflicht, Nachkontrollen.

Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89 b HGB) („Grundsätze-Sach“)

Nachdem das Handelsvertretergesetz keine konkrete Bestimmung über die Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs enthält, haben der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., Köln und Berlin, der Bundesverband der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz e.V. (VGA), Köln, und der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), Bonn, in dem Bemühen um gegenseitige Verständigung und ausgehend von vorwiegend wirtschaftlichen Erwägungen Grundsätze erarbeitet, um die Höhe des nach Auffassung der beteiligten Kreise angemessenen Ausgleichs global zu errechnen.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, der Bundesverband der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz und der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute empfehlen ihren Mitgliedern, Ausgleichsansprüche auf der nachstehenden Grundlage abzuwickeln.

Vor Anwendung dieser Grundsätze ist zu prüfen, ob die rechtlichen Voraussetzungen für die Entstehung eines Ausgleichsanspruchs vorliegen. Der Ausgleichsanspruch kann von einem hauptberuflichen Vertreter oder von dessen Erben (Ziffer IV.) erhoben werden, und zwar im Falle der Kündigung des Vertragsverhältnisses (soweit § 89b Abs. 3 HGB nichts anderes bestimmt), der vertraglichen Beendigung oder einvernehmlichen Aufhebung des Vertragsverhältnisses aus Altersgründen¹ oder aus Gründen der dauernden Invalidität² oder beim Vorliegen einer unverschuldeten und auf andere, zumutbare Weise nicht behebbaren persönlichen Zwangslage des Vertreters³ oder des Todes des Vertreters, sofern auf Seiten des Vertreters Provisionsverluste entstanden sind (§ 89b Abs. 1 Ziff. 2 HGB). Dagegen bedarf es zunächst einer Prüfung der Frage nicht, ob das Versicherungsunternehmen auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat (§ 89b Abs. 1 Ziff. 1 HGB) oder ob die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht (§ 89b Abs. 1 Ziff. 3 HGB), weil die Grundsätze für den Normalfall davon ausgehen, dass diese Voraussetzungen vorliegen. Sofern jedoch ein Versicherungsunternehmen in dem einen oder anderen Fall der Überzeugung ist, dass erhebliche Vorteile nicht vorhanden sind oder die Zahlung eines Ausgleichs unbillig ist, besteht die Möglichkeit, die Gutachterstelle anzurufen (Ziffer VI.).

I. Ausgleichswert

1. Zur Errechnung des Ausgleichsanspruchs wird von einem sog. Ausgleichswert ausgegangen. Dieser wird folgendermaßen ermittelt:
 - a) Zunächst ist die nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit des Vertreters oder - bei kürzerer Vertragsdauer - nach dem Durchschnitt der gesamten Dauer der Tätigkeit des Vertreters zu berechnende Brutto-Jahresprovision des vom Vertreter aufgebauten Versicherungsbestandes festzustellen.
 - b) Bei der Berechnung nach a) sind nicht zu berücksichtigen:
 - aa) Abschlussprovisionen (= erstjährige Provisionen abzüglich der Inkassoprovisionen), ausgenommen die Abschlussprovisionen für Versicherungen mit gleichbleibenden laufenden Provisionen; die Regelung des § 87 Abs. 3 HGB bleibt hiervon unberührt;
 - bb) Provisionen für Versicherungsverträge mit unterjähriger Laufzeit sowie für einjährige Versicherungsverträge ohne Verlängerungsklausel, es sei denn, dass letztere mindestens dreimal hintereinander verlängert worden sind;
 - cc) an Untervertreter abzugebende Provisionen, wenn und soweit die Untervertreter auf das ausgleichspflichtige Versicherungsunternehmen revertisiert sind⁴;
 - dd) Überweisungs- und Führungsprovisionen aus Beteiligungsgeschäften sowie Maklercourtagen.
2. Provisionen aus übertragenen Versicherungsbeständen werden, wenn die Bestandsübertragung vor mehr als 10 Jahren erfolgt ist, mit 33 1/3%,
vor mehr als 15 Jahren erfolgt ist, mit 66 2/3 %,
vor mehr als 20 Jahren erfolgt ist, mit 100 %
berücksichtigt.
Bei Kraftverkehrsversicherungen findet eine volle Anrechnung schon nach 10 Jahren statt.
3. Von der nach 1. und 2. ermittelten Jahresprovision sind in der

Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutzversicherung	50 %
in der Industrie-Feuer-, Maschinen-, Groß-BU- und Fahrradverkehrs-Versicherung	35 %
in der Kraftverkehrsversicherung	25 %
in der Transportversicherung einschließlich Nebenzweigen und in der Einheitsversicherung	25 %

in Ansatz zu bringen.
4. Zuschüsse und sonstige zusätzliche Vergütungen des Versicherungsunternehmens (wie z.B. Bürozuschüsse, Ersatz von Porti, Telefon- und Reklameaufwendungen) werden bei der Errechnung des Ausgleichswertes nicht berücksichtigt.

¹ Der Vertragsaufhebung sollte im allgemeinen bei Vollendung des 65. Lebensjahres des Vertreters beiderseits zugestimmt werden. Vgl. dazu Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft GVA-Nr. 10/68 vom 22. April 1968, Ziffer II./2 und GVA-Nr. 8/75 vom 14.04.1975, Ziffer 2.

² Invalidität ist gegeben, wenn die Arbeitsfähigkeit als Versicherungsvertreter auf weniger als die Hälfte einer körperlich und geistig gesunden von ähnlicher Ausbildung und gleichartigen Kenntnissen und Fähigkeiten gesunken ist.

³ Beispiel: Wohnsitzverlegung des Vertreters ins Ausland aus zwingenden gesundheitlichen Gründen. Zweifelsfälle können der Gutachterstelle (Ziffer VI.) vorgelegt werden.

⁴ Ist der Ausgleichsanspruch eines solchen Unterververtreters durch das Versicherungsunternehmen befriedigt worden, so hat das Unternehmen das Recht, über diesen Bestand ohne Kürzung der bisherigen Provisionsspitze des Generalagenten anderweitig zu verfügen.

Anlage zum Vertretervertrag

Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89b HGB)

II. Multiplikatoren

Der nach I. errechnete Ausgleichswert ist je nach der Dauer der hauptberuflichen selbständigen Tätigkeit des Vertreters für das Versicherungsunternehmen nach folgender Staffel zu multiplizieren⁵:

1. In der Sach- (einschl. Industrie-Feuer-, Maschinen-, Groß-BU- und Fahrradverkehrs-Versicherung), Unfall-, Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung:
 - a) im **Todesfall*** des Vertreters bei einer Tätigkeit: 4 Jahren mit 1, vom beginnenden 5. Jahr bis zu 9 Jahren mit $1\frac{1}{2}$, vom beginnenden 10. Jahr bis zu 14 Jahren mit 2, vom beginnenden 15. Jahr bis zu 19 Jahren mit 3, ab beginnendem 20. Jahr mit 4;
 - b) im **Erlebensfall** des Vertreters wird der für den Todesfall vorgesehene Multiplikator durch eine „Treueprämie“ wie folgt erhöht bei einer Tätigkeit:
vom beginnenden 5. Jahr bis zu 9 Jahren um $\frac{1}{2}$,
vom beginnenden 10. Jahr bis zu 14 Jahren um 1,
vom beginnenden 15. Jahr bis zu 19 Jahren um $1\frac{1}{2}$,
ab beginnendem 20. Jahr um 2;
im **Erlebensfall** des Vertreters gilt hiernach folgende Staffel bei einer Tätigkeit:
bis zu einschl. 4 Jahren 1,
vom beginnenden 5. Jahr bis zu 9 Jahren $1\frac{1}{2} + \frac{1}{2} = 2$,
vom beginnenden 10. Jahr bis zu 14 Jahren $2 + 1 = 3$,
vom beginnenden 15. Jahr bis zu 19 Jahren $3 + 1\frac{1}{2} = 4\frac{1}{2}$,
ab beginnendem 20. Jahr $4 + 2 = 6$
2. In der Kraftverkehrsversicherung bei einer Tätigkeit:
bis zu einschl. 5 Jahren mit 1,
vom beginnenden 6. Jahr bis zu 10 Jahren mit $1\frac{1}{2}$,
ab beginnendem 11. Jahr mit 2.

In der Kraftverkehrsversicherung beträgt der Ausgleichsanspruch bei einer Tätigkeit bis zu 5 Jahren höchstens $\frac{2}{8}$, bei einer Tätigkeit vom beginnenden 6. Jahr bis zu 10 Jahren höchstens $\frac{3}{8}$ und bei einer Tätigkeit ab beginnendem 11. Jahr höchstens $\frac{4}{8}$ der gesetzlich zulässigerweise tatsächlich gezahlten Provisionen aus den Versicherungsbeiträgen (im Sinne des § 30 Abs. 1, § 3 Abs. 3 Satz 1 und 2 der Tarifverordnung vom 20.11.1967) in der bei Vertragsbeendigung jeweils gültigen Fassung des letzten Jahres.

Hierbei bleiben zusätzliche Verwaltungsentgelte im Sinne des § 30 Abs. 4 der Tarifverordnung in jedem Falle unberücksichtigt; zusätzliche Verwaltungsentgelte im Sinne des § 30 Abs. 2 und 3 der Tarifverordnung werden nur bei bevollmächtigten Generalagenten⁶ berücksichtigt.

3. In der Transportversicherung einschl. Nebenzweigen und in der Einheitsversicherung bei einer Tätigkeit:
bis zu einschl. 5 Jahren mit 1,
vom beginnenden 6. Jahr bis zu 10 Jahren mit $1\frac{1}{2}$,
ab beginnendem 11. Jahr mit 2.

III. Begrenzung des Ausgleichsanspruchs

Die Höhe des Ausgleichsanspruchs darf insgesamt drei Jahresprovisionen oder Jahresvergütungen nicht übersteigen (§ 89b Abs. 5 HGB).

IV. Anspruchsberechtigte Erben

Beim Tode des Vertreters steht der Ausgleichsanspruch grundsätzlich nur seiner Witwe und seinen Verwandten in gerader Linie. in Härtefällen auch seinen sonstigen Erben zu.⁷

V. Berücksichtigung einer Alters- und Hinterbliebenenversorgung

1. Da nach Auffassung der Beteiligten ein Ausgleichsanspruch aus Billigkeitsgründen (§ 89 b Abs. 1 Ziff. 3 HGB) insoweit nicht entsteht, wie der Vertreter Leistungen aus einer durch Beiträge des Versicherungsunternehmens aufgebauten Alters- und Hinterbliebenenversorgung erhalten oder zu erwarten hat, ist von der nach I. und II. errechneten Höhe des Ausgleichsanspruchs bei einer Rentenversicherung der kapitalisierte Barwert der Rente der Anspruchsberechtigten, bei einer Kapitalversorgung deren Kapitalwert und bei fixierten Provisionsrenten (früher auch als Nachinkassoprovisionen oder Nachprovisionen bezeichnet) der kapitalisierte Barwert der zugesagten Provisionsrenten abzuziehen.

2. Ist die Dauer der Provisionsrente von dem Fortbestehen der vom Vertreter bei Beendigung des Vertretervertrages verwalteten Versicherungsverträge abhängig, so wird aus dem in Ziffer 1. genannten Grund bei Beendigung des Vertretervertrages der Ausgleichsanspruch vorläufig so errechnet, als ob dem Vertreter keine Provisionsrente zugesagt worden wäre. Der Vertreter stundet den derart errechneten fiktiven Ausgleichsanspruch bis zum völligen Auslaufen der

* Auch im Todesfall gelten jetzt die für den Erlebensfall gem. Ziff. II 1 b maßgeblichen Faktoren (vgl. Rundschreiben GDV v. 6.4.1995).

⁵ Zur Berechnung bei kürzerer Vertragsdauer als 5 Jahre und der Anrechnung einer Tätigkeit als Angestellter im Versicherungsaufsichtsdienst vgl. Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft GvA-Nr. 18/72 vom 14. November 1972.

⁶ Als bevollmächtigter Generalagent wird angesehen, wer als selbständiger Versicherungsvertreter im Sinne von §§ 84 ff. HGB mit Befugnissen gemäß § 45 VVG in einem unmittelbaren Vertragsverhältnis zu dem Versicherungsunternehmen steht, neben der ihm obliegenden Vermittlungstätigkeit eine Tätigkeit ausübt, die in Art und Umfang der einer vergleichbaren unternehmenseigenen Direktionsverwaltungsgeschäftsstelle entspricht, und außerdem auf ihn selbst oder das Versicherungsunternehmen verpflichteten Vertretern vorsteht. Ebenso wird behandelt, wer als selbständiger Versicherungsvertreter im Sinne von §§ 84 ff. HGB mit Befugnissen gemäß § 45 VVG in einem unmittelbaren Vertragsverhältnis zu dem Versicherungsunternehmen steht und neben der ihm obliegenden Vermittlungstätigkeit eine Tätigkeit ausübt, die in Art und Umfang der einer vergleichbaren unternehmenseigenen Direktionsverwaltungsgeschäftsstelle entspricht.

⁷ Zur Anwendung dieser Bestimmung vgl. Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft GvA-Nr. 10/68 vom 22. April 1968 Ziffer II./3.

Anlage zum Vertretervertrag

Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89b HGB)

Provisionsrente oder bis zu dem Zeitpunkt, in dem er auf die Weiterzahlung der Provisionsrente in rechtsgültiger Weise endgültig verzichtet. Alsdann wird die Gesamthöhe der bis zu diesem Zeitpunkt gezahlten Provisionsrente von dem errechneten fiktiven Ausgleichsanspruch abgezogen und auf diese Weise festgestellt, ob und inwieweit im Zeitpunkt der Beendigung des Vertretervertrages ein Ausgleichsanspruch trotz des Anspruchs auf Provisionsrente tatsächlich entstanden ist. Gegebenenfalls ist dieser Ausgleichsanspruch sofort fällig.

VI. Gutachterstelle

Sind in einem Einzelfall bei einem Versicherungsunternehmen oder einem Vertreter besondere Umstände gegeben, die nach Auffassung eines der Betroffenen eine andere Regelung zur Errechnung des Ausgleichsanspruchs gerechtfertigt erscheinen lassen, so kann jede der Parteien zur Herbeiführung einer den Umständen des Einzelfalles gerecht werdenden Regelung die bei dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft bestehende, aus Vertretern des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft einerseits, des Bundesverbandes der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz und des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute andererseits paritätisch zusammengesetzte Gutachterstelle in Anspruch nehmen. Das gleiche gilt für Härtefälle gemäß Ziffer IV.

Die Gutachterstelle wird nur tätig, wenn beide Parteien ihrer Inanspruchnahme zustimmen.

Die Gutachterstelle arbeitet unter Vorsitz eines von den Gutachtern einstimmig bestimmten Vorsitzers, der nicht dem Kreis der Gutachter angehört.

VII. Ausspannung von Versicherungsverträgen

Da bei der Befriedigung des Ausgleichsanspruchs davon ausgegangen wird, dass der wirtschaftliche Vorteil des ausgeglichenen Bestandes dem Versicherungsunternehmen verbleibt, wird vorausgesetzt, dass der Vertreter keine Bemühungen anstellt oder unterstützt, die zu einer Schmälerung des Bestandes führen, für den er einen Ausgleich erhalten hat.

VIII. Lebens- und Krankenversicherung

Diese Grundsätze gelten nicht für die Lebens- und Krankenversicherung.

IX. Transportversicherung

In der Transportversicherung einschließlich Nebenzweigen und in der Einheitsversicherung sind die Grundsätze nur gegenüber ausschließlich auf ein Versicherungsunternehmen reversierten Vertretern anzuwenden.⁸

Durch diese globale Regelung wird die von den beteiligten Verbänden vertretene Rechtsauffassung über die Natur und die Auswirkungen des Ausgleichsanspruchs nicht berührt.⁹

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
Bundesverband der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz e.V. (VGA)
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

⁸Vgl. Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft GVa-Nr. 10/68 vom 22. April 1968 Ziffer II./1.

⁹Zur Verwertbarkeit der "Grundsätze" in Rechtsstreitigkeiten vgl. Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft GVa-Nr. 12/72 vom 17. Juli 1972 und GVa-Nr. 15/74 vom 29. November 1974.

Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89b HGB) für dynamische Lebensversicherungen („Grundsätze-Leben“)

Nachdem das Handelsvertretergesetz keine konkrete Bestimmung über die Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs enthält, haben der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., Köln und Berlin, der Bundesverband der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz e.V. (VGA), Köln, und der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), Bonn, in dem Bemühen um gegenseitige Verständigung und ausgehend von vorwiegend wirtschaftlichen Erwägungen Grundsätze erarbeitet, um die Höhe des nach Auffassung der beteiligten Kreise angemessenen Ausgleichs global zu errechnen.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, der Bundesverband der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz und der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute empfehlen ihren Mitgliedern, Ausgleichsansprüche auf der nachstehenden Grundlage abzuwickeln.

Vor Anwendung dieser Grundsätze ist zu prüfen, ob die rechtlichen Voraussetzungen für die Entstehung eines Ausgleichsanspruchs vorliegen. Der Ausgleichsanspruch kann von einem hauptberuflichen Vertreter oder von dessen Erben (Ziffer IV.) erhoben werden, und zwar im Falle der Kündigung des Vertragsverhältnisses (soweit § 89b Abs. 3 HGB nichts anderes bestimmt), der vertraglichen Beendigung oder einvernehmlichen Aufhebung des Vertragsverhältnisses aus Altersgründen¹ oder aus Gründen der dauernden Invalidität² oder beim Vorliegen einer unverschuldeten und auf andere, zumutbare Weise nicht behebbaren persönlichen Zwangslage des Vertreters³ oder des Todes des Vertreters, sofern auf Seiten des Vertreters Provisionsverluste entstanden sind (§ 89b Abs. 1 Ziff. 2 HGB). Dagegen bedarf es zunächst einer Prüfung der Frage nicht, ob das Versicherungsunternehmen auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat (§ 89b Abs. 1 Ziffer 1 HGB) oder ob die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht (§ 89b Abs. 1 Ziffer 3 HGB), weil die Grundsätze für den Normalfall davon ausgehen, dass diese Voraussetzungen vorliegen. Sofern jedoch ein Versicherungsunternehmen in dem einen oder anderen Fall der Überzeugung ist, dass erhebliche Vorteile nicht vorhanden sind oder die Zahlung eines Ausgleichs unbillig ist, besteht die Möglichkeit, die Gutachterstelle anzurufen (Ziffer VI.).

I. Geltungsbereich

1. Diese Grundsätze gelten nur für dynamische Lebensversicherungen. Dynamische Lebensversicherungen im Sinne dieser Grundsätze sind Lebensversicherungen,

deren Versicherungsbedingungen ein Anwachsen von Beitrag und Leistung in regelmäßigen Zeitabständen von Anbeginn oder auf Grund einer späteren, vom Vertreter bewirkten Vereinbarung vorsehen,⁴

soweit

der Vertreter diese Versicherungen selbst vermittelt hat und diese Versicherungen bei der Beendigung des Vertretervertrages die Voraussetzungen für künftige Erhöhungen erfüllen und zum letzten Erhöhungszeitpunkt tatsächlich angepasst worden sind.

Eine Ausgleichszahlung setzt voraus, dass der Vertreter während der Dauer des Vertretervertrages bei Erhöhungen dynamischer Lebensversicherungen jeweils einen vertraglichen Anspruch auf eine zusätzliche Vermittlungsprovision hatte. Eine Ausgleichszahlung entfällt, wenn der Vertreter beim Abschluss der dynamischen Lebensversicherungen eine entsprechend erhöhte Erstprovision erhalten hat, durch die der in künftigen Erhöhungen fortwirkende Vermittlungserfolg vereinbarungsgemäß bereits voll abgegolten worden ist.

Beim Bestehen einer von einem Versicherungskonzern oder einer Organisationsgemeinschaft im Sinne vom § 92 a Abs. 2 HGB oder vom Lebensversicherungsunternehmen allein ganz oder teilweise finanzierten Alters- und Hinterbliebenenversorgung gilt Ziffer V.

2. Für dynamische Gruppenversicherungen, Gruppenversicherungen mit Andienungspflicht und dynamische Risikoversicherungen gelten diese Grundsätze nicht. Falls für derartige Lebensversicherungen ein Ausgleichsanspruch erhoben wird, kann allerdings die Gutachterstelle gemäß Ziffer VI. angerufen werden, um eine Regelung nach billigem Ermessen zu treffen.

3. Alle übrigen Lebensversicherungen fallen nicht unter diese Grundsätze.

II. Errechnung der Ausgleichszahlung

Zur Errechnung der Ausgleichszahlung wird von den Versicherungssummen der dynamischen Lebensversicherungen gemäß Ziffer I. ausgegangen. Maßgebend ist die Versicherungssumme zur Zeit der Beendigung des Vertretervertrages.

Die Summe der so ermittelten Versicherungen wird mit folgenden Faktoren multipliziert:

¹ Der Vertragsaufhebung sollte im allgemeinen bei Vollendung des 65. Lebensjahres des Vertreters beiderseits zugestimmt werden. Vgl. dazu Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft vom 14.4.1975 GV-Nr. 8/75, Ziffer 2.

² Invalidität ist gegeben, wenn die Arbeitsfähigkeit als Versicherungsvertreter auf weniger als die Hälfte einer körperlich und geistig gesunden Person von ähnlicher Ausbildung und gleichartigen Kenntnissen und Fähigkeiten gesunken ist.

³ Beispiel: Wohnsitzverlegung des Vertreters ins Ausland aus zwingenden gesundheitlichen Gründen. Zweifelsfälle können der Gutachterstelle (Ziffer VI.) vorgelegt werden.

⁴ Dazu zählen auch Lebensversicherungen, bei denen der Versicherungsnehmer bedingungsgemäß von der Erhöhung des Beitrags und der Leistung unterrichtet wird, jedoch das Recht hat, die Erhöhung abzulehnen.

Anlage zum Vertretervertrag

Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89b HGB)

Der 1. Faktor ist der mit dem Vertreter für Erhöhungen von dynamischen Lebensversicherungen vereinbarte Provisionssatz.

Der 2. Faktor beträgt:

1975	0,11
1976	0,10
1977	0,10
1978	0,09
1979	0,09
1980 ff.	0,08

Unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit, die nach § 89b Abs. 1 Ziffer 3 HGB zu berücksichtigen ist, ergibt sich für den Vertreter, der in der Lebensversicherung ausschließlich für ein Unternehmen tätig war, ein 3. Faktor aus der Dauer seiner hauptberuflichen Tätigkeit im Außendienst dieses Unternehmens. Bei einer Tätigkeit bis zum 9. Jahr einschließlich beträgt er 1, ab dem 10. Jahr 1,25 und ab dem 20. Jahr 1,5.

Bei Berechnung der Tätigkeitsdauer sollte geprüft werden, ob eine vorausgegangene ununterbrochene Tätigkeit als Angestellter im Außendienst mitberücksichtigt werden kann. Eine Tätigkeit als nebenberuflicher Versicherungsvermittler bleibt unberücksichtigt.⁵

Das Ergebnis ist die Ausgleichszahlung in Euro.

III. Begrenzung des Ausgleichsanspruchs

Die Höhe des Ausgleichsanspruchs darf insgesamt drei Jahresprovisionen oder Jahresvergütungen nicht übersteigen (§ 89b Abs. 5 HGB).

IV. Anspruchsberechtigte Erben

Beim Tod des Vertreters steht der Ausgleichsanspruch grundsätzlich nur seiner Witwe und seinen Verwandten in gerader Linie, in Härtefällen auch seinen sonstigen Erben zu.⁶

V. Berücksichtigung einer Alters- und Hinterbliebenenversorgung

1. Da nach Auffassung der Beteiligten ein Ausgleichsanspruch aus Billigkeitsgründen (§ 89b Abs. 1 Ziffer 3 HGB) insoweit nicht entsteht, wie der Vertreter Leistungen aus einer durch Beiträge des Versicherungsunternehmens aufgebauten Alters- und Hinterbliebenenversorgung erhalten oder zu erwarten hat, ist von der nach I. und II. errechneten Höhe des Ausgleichsanspruchs bei einer Rentenversicherung der kapitalisierte Barwert der Rente der Anspruchsberechtigten, bei einer Kapitalversorgung deren Kapitalwert und bei fixierten Provisionsrenten (früher auch als Nachinkassoprovisionen oder Nachprovisionen bezeichnet) der kapitalisierte Barwert der zugesagten Provisionsrenten abzuziehen.

2. Ist die Dauer der Provisionsrente von dem Fortbestehen der vom Vertreter bei Beendigung des Vertretervertrages verwalteten Versicherungsverträge abhängig, so wird aus dem in Ziffer 1. genannten Grund bei Beendigung des Vertretervertrages der Ausgleichsanspruch vorläufig so errechnet, als ob dem Vertreter keine Provisionsrente zugesagt worden wäre. Der Vertreter stundet den derart errechneten fiktiven Ausgleichsanspruch bis zum völligen Auslaufen der Provisionsrente oder bis zu dem Zeitpunkt, in dem er auf die Weiterzahlung der Provisionsrente in rechtsgültiger Weise endgültig verzichtet. Alsdann wird die Gesamthöhe der bis zu diesem Zeitpunkt gezahlten Provisionsrenten von dem errechneten fiktiven Ausgleichsanspruch abgezogen und auf diese Weise festgestellt, ob und inwieweit im Zeitpunkt der Beendigung des Vertretervertrages ein Ausgleichsanspruch trotz des Anspruchs auf Provisionsrente tatsächlich entstanden ist. Gegebenenfalls ist dieser Ausgleichsanspruch sofort fällig.

VI. Gutachterstelle

Sind in einem Einzelfall bei einem Versicherungsunternehmen oder einem Vertreter besondere Umstände gegeben, die nach Auffassung eines der Betroffenen eine andere Regelung zur Errechnung des Ausgleichsanspruchs gerechtfertigt erscheinen lassen, so kann jede der Parteien zur Herbeiführung einer den Umständen des Einzelfalles gerecht werdenden Regelung die bei dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft bestehende, aus Vertretern des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft einerseits, des Bundesverbandes der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz und des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute andererseits paritätisch zusammengesetzte Gutachterstelle in Anspruch nehmen. Das gleiche gilt für Härtefälle gemäß Ziffer IV.

Die Gutachterstelle wird nur tätig, wenn beide Parteien ihrer Inanspruchnahme zustimmen.

Die Gutachterstelle arbeitet unter Vorsitz eines von den Gutachtern einstimmig bestimmten Vorsitzers, der nicht dem Kreis der Gutachter angehört.

VII. Ausspannung von Versicherungsverträgen

Da bei der Befriedigung des Ausgleichsanspruchs davon ausgegangen wird, dass der wirtschaftliche Vorteil des ausgeglichenen Bestandes dem Versicherungsunternehmen verbleibt, wird vorausgesetzt, dass der Vertreter keine Bemühungen anstellt oder unterstützt, die zu einer Schmälerung des Bestandes führen, für den er einen Ausgleich erhalten hat.

⁵Vgl. hierzu Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft GVA-Nr. 18/72 vom 14. November 1972, Ziffer 9.3.

⁶Zur Anwendung dieser Bestimmungen vgl. Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft GVA-Nr. 10/68 vom 22. April 1968, Ziffer II./3.

Anlage zum Vertretervertrag

Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89b HGB)

VIII. Geltungsdauer

Diese Grundsätze treten am 1. Januar 1976 in Kraft. Sie gelten für alle ab diesem Tage entstehenden Ausgleichsansprüche.

Die Grundsätze sollen im gegenseitigen Einvernehmen 3 Jahre nach ihrer Vereinbarung überprüft werden. Wird die Vereinbarung nicht ein Jahr vor Ablauf der vereinbarten 3 Jahre von einem der beteiligten Verbände gekündigt, so verlängert sich ihre Geltungsdauer jeweils um weitere 2 Jahre.

Fällt die Geschäftsgrundlage dieser Grundsätze weg oder ändert sie sich erheblich, soll der Inhalt nach Möglichkeit an die geänderten Umstände angepasst werden. Wegfall oder erhebliche Änderung der Geschäftsgrundlage liegen insbesondere dann vor, wenn gesetzliche Bestimmungen, die die Grundlagen des Ausgleichsanspruchs berühren, aufgehoben, geändert oder neu erlassen werden, die wirtschaftliche Entwicklung zu unverhältnismäßig hohen Inflationsraten führt, durch die die Versicherungsnehmer veranlasst werden, auf Anpassungen zu verzichten, oder keine Steigerung des Angestellten-Versicherungshöchstbetrages mehr eintritt.

Durch diese globale Regelung wird die von den beteiligten Verbänden vertretene Rechtsauffassung über die Natur und die Auswirkungen des Ausgleichsanspruchs nicht berührt.⁷

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
Bundesverband der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz e.V. (VGA)
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

⁷Zur Verwertbarkeit dieser "Grundsätze" in Rechtsstreiten vgl. Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft GVa-Nr. 12/72 vom 17. Juli 1972 und GVa-Nr. 15/74 vom 29. November 1974.

Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89b HGB) in der privaten Krankenversicherung ("Grundsätze-Kranken")

Nachdem das Handelsvertretergesetz keine konkrete Bestimmung über die Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs enthält, haben der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., Köln und Berlin, der Bundesverband der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz e.V. (VGA), Köln, und der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), Bonn, in dem Bemühen um gegenseitige Verständigung und ausgehend von vorwiegend wirtschaftlichen Erwägungen Grundsätze erarbeitet, um die Höhe des nach Auffassung der beteiligten Kreise angemessenen Ausgleichs global zu errechnen.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, der Bundesverband der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz und der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute empfehlen ihren Mitgliedern, Ausgleichsansprüche auf der nachstehenden Grundlage abzuwickeln.

Vor Anwendung dieser Grundsätze ist zu prüfen, ob die rechtlichen Voraussetzungen für die Entstehung eines Ausgleichsanspruchs vorliegen. Der Ausgleichsanspruch kann von einem hauptberuflichen Vertreter oder von dessen Erben (Ziffer IV.) erhoben werden, und zwar im Falle der Kündigung des Vertragsverhältnisses (soweit § 89b Abs. 3 HGB nichts anderes bestimmt), der vertraglichen Beendigung oder einvernehmlichen Aufhebung des Vertragsverhältnisses aus Altersgründen¹ oder aus Gründen der dauernden Invalidität² oder beim Vorliegen einer unverschuldeten und auf andere, zumutbare Weise nicht behebbaren persönlichen Zwangslage des Vertreters³ oder des Todes des Vertreters, sofern auf Seiten des Vertreters Provisionsverluste entstanden sind (§ 89b Abs. 1 Ziffer 2 HGB). Dagegen bedarf es zunächst einer Prüfung der Frage nicht, ob das Versicherungsunternehmen auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat (§ 89b Abs. 1 Ziffer 1 HGB) oder ob die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht (§ 89b Abs. 1 Ziffer 3 HGB), weil die Grundsätze für den Normalfall davon ausgehen, dass diese Voraussetzungen vorliegen. Sofern jedoch ein Versicherungsunternehmen in dem einen oder anderen Fall der Überzeugung ist, dass erhebliche Vorteile nicht vorhanden sind oder die Zahlung eines Ausgleichs unbillig ist, besteht die Möglichkeit, die Gutachterstelle anzurufen (Ziffer VI.).

I. Geltungsbereich

Diese Grundsätze gelten nur für Aufstockungsfälle in der privaten Krankenversicherung.

Ein Aufstockungsfall in der privaten Krankenversicherung im Sinne dieser Grundsätze ist die unter Einschaltung eines Vermittlers erfolgende Erhöhung des für eine Person und das gleiche Risiko bestehenden Versicherungsschutzes, die über die Wiederherstellung des bisherigen Verhältnisses zwischen den gestiegenen Heilbehandlungskosten und den Versicherungsleistungen bzw. zwischen dem durchschnittlichen Entgelt und dem Krankentagegeld hinausgeht. Die Tätigkeit des ausgeschiedenen Vertreters, der den betreffenden Vertrag vermittelt hat, ist wegen der Bemühungen des neuen Vermittlers in der Regel nur begrenzt mitursächlich für eine spätere Aufstockung des Versicherungsschutzes.

Beim Bestehen einer von einem Versicherungskonzern oder einer Organisationsgemeinschaft im Sinne von § 92 a Abs. 2 HGB oder vom Krankenversicherungsunternehmen allein ganz oder teilweise finanzierten Alters- und Hinterbliebenenversorgung gilt Ziffer V.

II. Errechnung der Ausgleichszahlung

Zur Errechnung der Ausgleichszahlung wird von der durchschnittlichen selbst vermittelten Gesamtjahresproduktion in Monatsbeiträgen ausgegangen, wobei die letzten fünf Jahre, und bei kürzerer Vertretertätigkeit dieser kürzere Zeitraum, zugrunde gelegt werden. Der Betrag der so ermittelten durchschnittlichen Gesamtjahresproduktion aus dem Bestand wird mit folgenden Faktoren multipliziert:

Der erste Faktor ist der mit dem Vertreter für Geschäft aus dem Bestand während seiner Tätigkeit vereinbarte Provisionssatz. Der zweite Faktor berücksichtigt die Bestandszusammensetzung und damit die möglichen Aufstockungsfälle, die für einen Ausgleichsanspruch in Betracht kommen. Er beträgt 0,2. Der dritte Faktor berücksichtigt die Mitursächlichkeit der Tätigkeit des ausgeschiedenen Vertreters für eine spätere Aufstockung. Er beträgt 0,4.

Unter dem Gesichtspunkt der Billigkeit, die nach § 89 b Abs. 1 Ziffer 3 HGB zu berücksichtigen ist, ergibt sich für den Vertreter, der in der Krankenversicherung ausschließlich für ein Unternehmen tätig war, ein vierter Faktor aus der Dauer seiner hauptberuflichen Tätigkeit im Außendienst dieses Unternehmens.

Der Faktor 4 beträgt:

1. bis 3. Jahr	= 0,7
4. bis 6. Jahr	= 1
7. bis 9. Jahr	= 1,6
10. bis 12. Jahr	= 2,5
13. bis 15. Jahr	= 3,5
ab 16. Jahr	= 4

Das Ergebnis ist die Ausgleichszahlung in Euro.

¹ Der Vertragsaufhebung sollte im allgemeinen bei Vollendung des 65. Lebensjahres des Vertreters beiderseits zugestimmt werden. Vgl. dazu Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft GVA-Nr. 10/68 vom 14.4.1975 GVA-Nr. 8/75 vom 14. April 1975, Ziffer 2.

² Invalidität ist gegeben, wenn die Arbeitsfähigkeit als Versicherungsvertreter auf weniger als die Hälfte einer körperlich und geistig gesunden Person von ähnlicher Ausbildung und gleichartigen Kenntnissen und Fähigkeiten gesunken ist.

³ Beispiel: Wohnsitzverlegung des Vertreters ins Ausland aus zwingenden gesundheitlichen Gründen. Zweifelsfälle können der Gutachterstelle (Ziffer VI.) vorgelegt werden.

Anlage zum Vertretervertrag

Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89b HGB)

III. Begrenzung des Ausgleichsanspruchs

Die Höhe des Ausgleichsanspruchs darf insgesamt 3 Jahresprovisionen oder Jahresvergütungen nicht übersteigen (§ 89b Abs. 5 HGB).

IV. Anspruchsberechtigte Erben

Beim Tod des Vertreters steht der Ausgleichsanspruch grundsätzlich nur seiner Witwe und seinen Verwandten in gerader Linie, in Härtefällen auch seinen sonstigen Erben zu.⁴

V. Berücksichtigung einer Alters- und Hinterbliebenenversorgung

1. Da nach Auffassung der Beteiligten ein Ausgleichsanspruch aus Billigkeitsgründen (§ 89b Abs. 1 Ziffer 3 HGB) insoweit nicht entsteht, wie der Vertreter Leistungen aus einer durch Beiträge des Versicherungsunternehmens aufgebauten Alters- und Hinterbliebenenversorgung erhalten oder zu erwarten hat, ist von der nach I. und II. errechneten Höhe des Ausgleichsanspruchs bei einer Rentenversicherung der kapitalisierte Barwert der Rente der Anspruchsberechtigten, bei einer Kapitalversorgung deren Kapitalwert und bei fixierten Provisionsrenten (früher auch als Nachinkassoprovisionen oder Nachprovisionen bezeichnet) der kapitalisierte Barwert der zugesagten Provisionsrenten abzuziehen.

2. Ist die Dauer der Provisionsrente von dem Fortbestehen der vom Vertreter bei Beendigung des Vertretervertrages verwalteten Versicherungsverträge abhängig, so wird aus dem in Ziffer 1. genannten Grund bei Beendigung des Vertretervertrages der Ausgleichsanspruch vorläufig so errechnet, als ob dem Vertreter keine Provisionsrente zugesagt worden wäre. Der Vertreter stundet den derart errechneten fiktiven Ausgleichsanspruch bis zum völligen Auslaufen der Provisionsrente oder bis zu dem Zeitpunkt, in dem er auf die Weiterzahlung der Provisionsrente in rechtsgültiger Weise endgültig verzichtet. Alsdann wird die Gesamthöhe der bis zu diesem Zeitpunkt gezahlten Provisionsrenten von dem errechneten fiktiven Ausgleichsanspruch abgezogen und auf diese Weise festgestellt, ob und inwieweit im Zeitpunkt der Beendigung des Vertretervertrages ein Ausgleichsanspruch trotz des Anspruchs auf Provisionsrente tatsächlich entstanden ist. Gegebenenfalls ist dieser Ausgleichsanspruch sofort fällig.

VI. Gutachterstelle

Sind in einem Einzelfall bei einem Versicherungsunternehmen oder einem Vertreter besondere Umstände gegeben, die nach Auffassung eines der Betroffenen eine andere Regelung zur Errechnung des Ausgleichsanspruchs gerechtfertigt erscheinen lassen, so kann jede der Parteien zur Herbeiführung einer den Umständen des Einzelfalles gerecht werdenden Regelung die bei dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft bestehende, aus Vertretern des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft einerseits, des Bundesverbandes der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz und des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute andererseits paritätisch zusammengesetzte Gutachterstelle in Anspruch nehmen. Das gleiche gilt für Härtefälle gemäß Ziffer IV.

Die Gutachterstelle wird nur tätig, wenn beide Parteien ihrer Inanspruchnahme zustimmen.

Die Gutachterstelle arbeitet unter Vorsitz eines von den Gutachtern einstimmig bestimmten Vorsitzers, der nicht dem Kreis der Gutachter angehört.

VII. Ausspannung von Versicherungsverträgen

Da bei der Befriedigung des Ausgleichsanspruchs davon ausgegangen wird, dass der wirtschaftliche Vorteil des ausgeglichenen Bestandes dem Versicherungsunternehmen verbleibt, wird vorausgesetzt, dass der Vertreter keine Bemühungen anstellt oder unterstützt, die zu einer Schmälerung des Bestandes führen, für den er einen Ausgleich erhalten hat.

VIII. Geltungsdauer

Diese Grundsätze sind am 1.11.1976 in Kraft getreten und haben mit Wirkung vom 1.11. 1982 die vorliegende Fassung erhalten. Sie gelten in dieser Fassung für alle ab dem 1.11. 1982 entstehenden Ausgleichsansprüche.

Fällt die Geschäftsgrundlage dieser Grundsätze weg oder ändert sie sich erheblich, soll der Inhalt nach Möglichkeit an die geänderten Umstände angepasst werden. Wegfall oder erhebliche Änderung der Geschäftsgrundlage liegen insbesondere dann vor, wenn gesetzliche Bestimmungen, die die Grundlage des Ausgleichsanspruchs berühren, aufgehoben, geändert oder neu erlassen werden.

Durch diese globale Regelung wird die von den beteiligten Verbänden vertretene Rechtsauffassung über die Natur und die Auswirkungen des Ausgleichsanspruchs nicht berührt.⁵

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
Bundesverband der Geschäftsstellenleiter der Assekuranz e.V. (VGA)
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

⁴Zur Anwendung dieser Bestimmung vgl. Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft GVA-Nr. 10/68 vom 22.4.1968, Ziffer II./3).

⁵Zur Verwertbarkeit dieser „Grundsätze“ in Rechtsstreiten vgl. Rundschreiben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft GVA-Nr. 12/72 vom 17.7.1972 und GVA-Nr. 15/74 vom 29.11.1974.

Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89b HGB) im Bausparbereich

Da das HGB keine Bestimmung über die konkrete Berechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs enthält, haben der Verband der Privaten Bausparkassen e.V., Bonn, die Bundesgeschäftsstelle der Landesbausparkassen, Bonn, und der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), Bonn, in dem Bemühen um gegenseitige Verständigung und ausgehend von vorwiegend wirtschaftlichen Erwägungen die nachfolgenden Grundsätze erarbeitet, um die Höhe des nach Auffassung der beteiligten Kreise angemessenen Ausgleichs global zu errechnen.

Sie empfehlen ihren Mitgliedern, Ausgleichsansprüche auf dieser Grundlage abzuwickeln.

I. Ausgleichswert

1. Bemessungsgrundlage

Ausgangswert für die Berechnung des Ausgleichsanspruchs ist die durchschnittliche Jahresprovision der letzten vier Jahre aus dem eingelösten Geschäft abzüglich etwa vereinbarter Verwaltungsprovisionen und abzüglich etwa nicht verdienster Einarbeitungsprovisionen bzw. Garantieprovisionen - bei kürzerer Tätigkeit der Durchschnitt aus diesem Zeitraum.

Als Verwaltungsprovisionen gelten Vergütungen, die Vertreter für das Neugeschäft von Vermittlern erhalten, die dem Vertreter organisatorisch nicht zugeordnet sind oder zu deren Vermittlungen er akquisitorisch nicht beiträgt.

2. Ausgleichspflichtiges Folgegeschäft

Auszugleichen sind diejenigen Folgeverträge, bei denen derselbe Vermittler einen Erst(Vor-)Vertrag vermittelt hat und die mit dem Erst(Vor-)Vertrag in einem wirtschaftlichen Zusammenhang stehen und demselben Bausparbedürfnis dienen.

Um die überaus schwierigen und zeitraubenden Einzelermittlungen zu vermeiden, wird der Anteil des ausgleichspflichtigen Folgegeschäfts mit einem Mittelsatz von 20,25 % des Ausgangswertes nach Ziff. I.1 pauschal festgelegt.

Insbesondere bei dienstjungen Handelsvertretern übersteigt dieser Satz in aller Regel den Satz des wirklichen ausgleichspflichtigen Folgegeschäfts erheblich. Um gleichwohl einen einheitlichen Mittelsatz für alle Handelsvertreter anwenden zu können, setzen die höheren Multiplikatoren der Ziff. II erst bei längeren Dienstzeiten ein und bleiben in den ersten drei Jahren unter dem Faktor 1.

Das Verfahren gilt auch für wesentliche Teilgebietskündigungen (Bezirks- oder Bestandsverkleinerungen), wobei die spätere Berücksichtigung einer Alters- und Hinterbliebenenversorgung unberührt bleibt.

II. Multiplikatoren

Um dem Gesichtspunkt der Billigkeit (§ 89b Abs. 1 Ziff. 3 HGB) Rechnung zu tragen, ist der nach Ziff. I errechnete Ausgleichswert entsprechend der Dauer der hauptberuflichen selbständigen Tätigkeit des Vertreters für das Bausparunternehmen nach folgender Staffel zu multiplizieren:

Tätigkeitsdauer	Multiplikator
ab 1 Jahr	0,20
ab 2 Jahren	0,40
ab 3 Jahren	0,70
ab 4 Jahren	1,00
ab 5 Jahren	1,30
ab 6 Jahren	1,60
ab 7 Jahren	1,90
ab 8 Jahren	2,20
ab 9 Jahren	2,50
ab 10 Jahren	3,00
ab 12 Jahren	4,00

III. Treuebonus

Ab einer Dauer des hauptberuflichen Handelsvertreterverhältnisses von 15 Jahren erhält der Vertreter bei seinem Ausscheiden neben dem Ausgleichsanspruch einen Treuebonus. Dieser beträgt 10,125 % der gemäß Ziff. I.1 ermittelten Bemessungsgrundlage und verdoppelt sich auf 20,25 % ab einem hauptberuflichen Handelsvertreterverhältnis von 19 Jahren bei derselben Bausparkasse.

IV. Anspruchsberechtigte Erben

Beim Tod des Vertreters steht der Ausgleichsanspruch und ein eventueller Treuebonus seinem Ehegatten und danach seinen unterhaltsberechtigten Verwandten in gerader Linie zu.

V. Fälligkeit

Der sich aus diesen Grundsätzen ergebende Ausgleichsanspruch und ein eventueller Treuebonus wird innerhalb von zwei Monaten nach Vertragsbeendigung, frühestens zwei Monate nach Geltendmachung, fällig.

VI. Berücksichtigung einer Alters- und Hinterbliebenenversorgung

Da nach der bestehenden Rechtslage ein Ausgleichsanspruch aus Billigkeitsgründen (§ 89 b Abs. 1 Ziff. 3 HGB) insoweit nicht entsteht, wie der Vertreter Leistungen aus einer durch Beiträge des Bausparunternehmens aufgebauten Alters- und Hinterbliebenenversorgung erhalten oder zu erwarten hat, ist vom Gesamtbetrag des nach Ziff. I und Ziff. II errechneten Ausgleichsanspruchs zuzüglich eines eventuell nach Ziff. III errechneten Treuebonus bei einer Rentenversicherung der kapitalisierte Barwert der Rente der Anspruchsberechtigten und bei einer Kapitalversorgung deren Kapitalwert abzuziehen.

Anlage zum Vertretervertrag

Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§ 89b HGB)

VII. Gutachterstelle

Sind in einem Einzelfall bei einem Bausparunternehmen oder einem Vertreter besondere Umstände gegeben, die nach Auffassung eines der Betroffenen eine andere Regelung zur Errechnung des Ausgleichsanspruchs oder Treuebonus gerechtfertigt erscheinen lassen, so kann jede der Parteien zur Herbeiführung einer den Umständen des Einzelfalls gerecht werdenden Regelung die Gutachterstelle, die aus Vertretern des Verbandes der Privaten Bausparkassen, der Bundesgeschäftsstelle der Landesbausparkassen und des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute paritätisch zusammengesetzt ist, in Anspruch nehmen.

Die Gutachterstelle wird nur tätig, wenn beide Parteien ihrer Inanspruchnahme zustimmen. Ihr Votum muss einstimmig erfolgen.

Der BVK verpflichtet sich, während der Geltungsdauer dieser Grundsätze Forderungen seiner Mitglieder gegen eine private Bausparkasse oder öffentliche Bausparkasse, die über diese Grundsätze hinausgehen oder die sich gegen diese Grundsätze richten, nicht mit aktivem Rechtsschutz und Kostenbeteiligung zu unterstützen.

VIII. Ausspannung von Bausparverträgen

Da bei der Befriedigung des Ausgleichsanspruchs und eines evtl. Treuebonus davon ausgegangen wird, dass der wirtschaftliche Vorteil des ausgeglichenen Bestandes der Bausparkasse verbleibt, wird vorausgesetzt, dass der Vertreter keine Bemühungen anstellt oder unterstützt, die zu einer Schmälerung des Bestandes führen, für den er einen Ausgleich erhalten hat.

IX. Geltungsdauer

Die Grundsätze treten am 1. 10. 1984 in Kraft. Sie gelten für alle ab diesem Tage entstehenden Ansprüche sowie für schwebende, noch nicht endgültig abgeschlossene Fälle.

Diese Grundsätze können durch jeden der beteiligten Verbände mit Einhaltung einer Kündigungsfrist von einem Jahr zum Schluss eines Kalenderjahres durch eingeschriebenen Brief an den anderen Verband gekündigt werden. Die erstmalige Kündigung ist jedoch nicht vor Ablauf von zwei Jahren seit Inkrafttreten der Grundsätze möglich.

Verband der privaten Bausparkassen
Bundesgeschäftsstelle der Landesbausparkassen
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) 18