

**DRAG**  
RECHT§CHUTZ

**AVV**

Arbeitskreis Vertretervereinigungen  
der Deutschen Assekuranz e.V.



## Notfall-Leitfaden

für Versicherungsvermittler

Für unsere Mitglieder!



# Inhalt

Der Notfall: schwere Krankheit, Berufsunfähigkeit, Erbfall	3
Vorbereitende Maßnahme: Ihr Notfallordner	4
Verträge vorausschauend gestalten	7
Der konkrete Notfall – was ist zu tun?	10
Ihre Ansprechpartner im Notfall	11

## Hinweis

Bitte beachten Sie, dass die nachfolgend aufgeführten Aspekte keinen Anspruch auf Vollständigkeit haben, sondern lediglich allgemeine Hinweise darstellen und keine individuelle Rechtsberatung ersetzen können. Für den Inhalt dieser Broschüre kann keine Haftung übernommen werden. Da die Agenturverträge der verschiedenen Versicherungen sehr unterschiedlich ausgestaltet sind und die persönlichen Verhältnisse und die Interessenlage der Agenturen stark voneinander abweichen können, ist es nicht möglich, Musterklauseln für alle Agenturen zu entwerfen. Wir empfehlen Ihnen, einen auf das Vertriebsrecht spezialisierten Rechtsanwalt zu beauftragen, der Ihnen unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles, insbesondere auch in Abstimmung mit den vorliegenden Agenturverträgen, eine für Ihre persönlichen Verhältnisse maßgeschneiderte Regelung entwirft. Bei konkreten Fragen stehen Ihnen auch die Ansprechpartner Ihrer Vertretervereinigung und die des BVK zur Verfügung. Die Kontaktdaten finden Sie auf Seite 11.

# Der Notfall: schwere Krankheit, Berufsunfähigkeit, Erbfall

**Schwere Krankheit, Berufsunfähigkeit, Erbfall – häufig treten diese Situationen plötzlich und unerwartet ein. Umso wichtiger ist es, sich auf den Ernstfall vorzubereiten. Doch den meisten Menschen ist es unangenehm, sich präventiv damit zu beschäftigen, vor allem, solange das Geschäft gut läuft. Viele wissen vielleicht auch nicht, wie sie dieses Thema angehen sollen. Mit der Lektüre dieser Broschüre nehmen Sie bereits die erste Hürde.**

Ein Schicksalsschlag ist für einen Versicherungsvermittler und seine Familie nicht nur eine enorme private Belastung, sondern auch eine existenzielle Frage. Es gilt, das Lebenswerk zu erhalten oder aus einem Verkauf den größtmöglichen Gewinn zu ziehen. Wenn es ums Geld geht, hört oft die Freundschaft auf und selbst das beste Verhältnis mit Geschäftspartnern kann durch langwierige Rechtsstreitigkeiten erschüttert werden. Meist geht es um Zahlungen aus Ausgleichs- und Provisionsansprüchen gegenüber dem Versicherungsunternehmen. Schwer zu kündigende Miet- oder Leasingverträge über die Agenturräume können finanziell ebenfalls sehr belasten.

Wir geben Ihnen wichtige Tipps und Empfehlungen an die Hand, wie Sie Ihre Unterlagen und Verträge organisieren und gestalten können. Sollten Sie als Agenturinhaber einmal ausfallen, können die Geschäfte trotzdem weiterlaufen und ein eventuell erforderlicher Ausstieg aus dem Geschäft kann für Sie so reibungslos wie möglich erfolgen. Ihr Vertreter oder Ihre Angehörigen werden Ihnen für die gute Vorbereitung dankbar sein, wenn sie im Falle Ihrer gesundheitsbedingten Handlungsunfähigkeit oder gar Ihres Versterbens Ihre Rolle übernehmen müssen. Nicht zuletzt wird es Ihnen auch selbst ein beruhigendes Gefühl geben, wenn Sie wissen, dass Sie für alle Eventualitäten optimal vorgesorgt haben.

## Beispiele

**Fall 1:** Ein Versicherungsvermittler, verheiratet, zwei Kinder, fällt plötzlich und unerwartet ins Koma, wacht aus diesem nicht wieder auf und verstirbt schließlich. Seine Ehefrau, die die Agentur über die nächsten Monate betreut, muss sich zusätzlich zu ihrer Trauer mit dem Versicherungsunternehmen um Ausgleichsansprüche und Provisionen streiten. Nach Einschaltung eines Rechtsanwalts werden erste Zahlungen geleistet, doch die Höhe der Beträge wird mehrfach beanstandet. Erst nach Einleitung eines gerichtlichen Verfahrens erhält die Witwe, was ihr zusteht.

**Fall 2:** Ein 60-jähriger Versicherungsvermittler schreibt seit Jahren sehr gute Zahlen. Eines Tages schlägt sein Engagement in Produktionsstress um. Diagnose: Burnout. Die Produktion kommt zum Stillstand. Er lebt zunächst von Folgeprovisionen aus dem Bestand. Die Versicherungsgesellschaft legt ihm nahe, in den

wohlverdienten Ruhestand zu gehen. Sie einigen sich auf eine Abfindung in Höhe von 30.000 Euro. Erst später erfährt der Vermittler, dass die Abfindung bei einem Bestand von 1 Million Euro Prämienvolumen viel zu niedrig war.

**Fall 3:** Eine Versicherungsvermittlerin erleidet innerhalb eines Jahres mehrere massive gesundheitliche Beeinträchtigungen (Sturzverletzungen, Kreislaufkollaps, heftige allergische Reaktion) und ist mehrere Monate arbeitsunfähig krank. Es kommt zur fristlosen Kündigung durch das Versicherungsunternehmen. Sämtliche Zahlungen werden eingestellt. Aufgrund dieses Vertrauensbruchs kündigt die Vermittlerin ihrerseits außerordentlich und klagt auf Feststellung der Unwirksamkeit der fristlosen Kündigung durch das Versicherungsunternehmen, auf Restprovision und auf den Handelsvertreterausgleichsanspruch.

Allein diese Beispiele zeigen, dass in solch schwierigen Lebensphasen rechtliche Sicherheit besonders wichtig ist.

# Vorbereitende Maßnahme: Ihr Notfallordner

**Stellen Sie sich vor, Sie geraten in eine Situation, in der Sie Ihre Geschäfte selbst nicht weiter tätigen können. Was tun? Die Zeit spielt gegen Sie. Im Idealfall haben Sie in der Vergangenheit festgelegt, wer Sie in einem solchen Fall vertreten wird, und haben bestenfalls alle Fragen, auch rechtlicher Art, dazu im Vorhinein geregelt.**

Könnten Sie Ihrem Vertreter oder Nachfolger den Ort nennen, an dem er alle Unterlagen finden wird, die für die (vorläufige) Übernahme wichtig sind? Und könnte er morgen direkt mit der Fortführung Ihrer Geschäfte anfangen? Halten Sie sich dieses Bild vor Augen und fangen Sie heute an, es für sich und im Sinne Ihrer Angehörigen und Mitarbeiter umzusetzen!



**Unser Tipp:** Legen Sie einen Notfallordner an. In diesen Ordner gehören alle Informationen, die für die Führung Ihrer Geschäfte wichtig sind. Hier werden alle relevanten Daten und Informationen zentral und übersichtlich gesammelt. So können Sie langwierige Suchaktionen vermeiden, die Ihren Vertreter oder Ihre Angehörigen nicht nur unnötig Nerven kosten, sondern auch Ihr Lebenswerk gefährden können, wenn Dinge zu lange unerledigt bleiben. Nachstehend finden Sie Vorschläge dazu, was Ihr Notfallordner enthalten sollte. Diese sind natürlich nicht allumfassend, sondern können und sollen von Ihnen ergänzt werden, je nachdem, welche weiteren Informationen Sie für wichtig erachten.

## **Vertretungsplan und Vollmachten**

Halten Sie in einem mit Ihrem Versicherungsunternehmen abgestimmten Vertretungsplan fest, wer Sie im Fall der Fälle vertreten soll und wie weit die Be-

fugnisse gehen sollen. Sie können sich für Ihre Agenturtätigkeit nur von einer Person vertreten lassen, die die dafür erforderlichen gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt (Erlaubnis, Registrierung). Ihr Versicherungsunternehmen wird fremden Agenten den Zugang zu Kundendaten nicht ohne weiteres gewähren. Daher empfiehlt es sich, einen Mitarbeiter Ihrer Agentur (gegebenenfalls den Ehegatten) mit ausdrücklicher Genehmigung der/des Versicherungsunternehmen/-s zum Vertreter zu bestellen.

Informieren Sie diese Person regelmäßig über alles Notwendige zum reibungslosen Betriebsablauf. Stellen Sie für Ihren Vertreter die entsprechenden Handlungs- und Unterschriftenvollmachten aus, am besten mit notarieller Beurkundung, und heften Sie diese in den Ordner. Denken Sie auch an die Bank- und Kontovollmacht und eine Vollmacht, die die Person Ihrer Wahl dazu ermächtigt, bei den



laufenden Verträgen, die Ihre Agentur betreffen (z. B. Miet-, Pacht- und Leasingverträge), tätig zu werden. Es empfiehlt sich die Erteilung einer Generalvollmacht, damit kein Vertrag vergessen wird, und gegebenenfalls eine Berechtigung, Untervollmachten zu erteilen.

Falls Sie Gesellschafter einer als GmbH organisierten Agentur sind, müssen Ihr Vertretungsplan und die Erteilung von Vollmachten mit dem Gesellschaftsvertrag konform sein, um agenturinterne Streitigkeiten zu vermeiden.

#### **Zugang zu Arbeitsprogrammen**

Notieren Sie die Namen aller Programme und Lizenzen, die Sie bei Ihrer täglichen Arbeit verwenden. Sammeln Sie auch alle Passwörter, Codes und PINs, die für den Zugriff benötigt werden. Notieren Sie auch die Zugangsdaten zu Ihrem PC, Laptop und Handy, zu Ihren E-Mail-Konten und gegebenenfalls Ihrer Website.

Es versteht sich von selbst, dass diese sensiblen Zugangsdaten an einem sicheren Ort, z. B. in einem Safe, aufbewahrt werden müssen. In Ihrem Notfallordner können Sie aber zumindest den Ort notieren, an dem sich die Daten befinden. Einen Schlüssel können Sie dann z. B. bei einer Bank oder einem Notar für die betreffende Person hinterlegen.

#### **Bankverbindungen, Versicherungen, Verträge**

Erstellen Sie eine Übersicht über Ihre Bankverbindungen, Versicherungen, Verträge zur Altersvorsorge, zu Depots,

Aktien, Fonds, Anleihen, Beteiligungen, Bankschließfächern und weiteren Papieren, die für den Erhalt Ihres Vermögens von Bedeutung sind. Achten Sie hierbei auf die Unterscheidung zwischen den für die Agentur und den privat abgeschlossenen Verträgen, damit Ihr Vertreter oder Ihre Angehörigen schneller einordnen können, welche Verträge für sie in der jeweiligen Situation wichtig sind.

#### **Vermögen, Immobilien, Schlüssel**

Fertigen Sie eine Vermögensaufstellung an und notieren Sie die laufenden Verbindlichkeiten großer Beträge. Legen Sie ein Immobilien- und ein Schlüsselverzeichnis an, in dem notiert ist, welche Schlüssel sich wo befinden. Wichtige (Zweit-)Schlüssel können z. B. auch nahen Angehörigen zur Aufbewahrung gegeben werden.

#### **Stornohaftung**

Die Stornohaftungsregelungen sind in der Regel im Agenturvertrag verankert, so dass Regressforderungen eines Unternehmens sich sowohl an den in Not befindlichen Agenturinhaber als auch – im Falle des Todes des Agenturinhabers – an einen Erben nach den Regelungen des Agenturvertrags richten können.

Umgekehrt bestehen insbesondere für den oder die Erben nach Beendigung des Agenturvertrags möglicherweise auch Ansprüche auf Auszahlung einer Stornoreserve oder einer Stornosicherheit, über die das Versicherungsunternehmen dann abzurechnen hat. Notieren Sie für Ihre Angehörigen in groben



# Verträge vorausschauend gestalten

**Prüfen Sie Ihre laufenden Verträge, die Sie aufgrund Ihrer Tätigkeit als Versicherungsvermittler abgeschlossen haben. Mit geringfügigen Anpassungen können Sie die Rechtslage bei Eintritt einer schweren Krankheit, Berufsunfähigkeit oder Tod entscheidend für sich oder Ihre Angehörigen verbessern. Nachfolgend zeigen wir Ihnen einige Möglichkeiten hierzu auf:**

## **1. Der Agenturvertrag**

### **Vertretungs- und Nachfolgeregelung**

Für die Fälle, dass Sie krankheitsbedingt über einen längeren Zeitraum Ihre Tätigkeit nicht ausüben können oder dauerhaft berufsunfähig werden, sollte im Agenturvertrag mit dem Versicherungsunternehmen eine Regelung getroffen werden, dass Ihre Tätigkeit nicht nur höchstpersönlich, sondern auch durch Ihre Mitarbeiter oder einen Vertreter erbracht werden kann und unter welchen Voraussetzungen dies der Fall sein soll. So können die Geschäfte während Ihrer Abwesenheit problemlos weitergeführt werden.

Verstirbt der Agenturinhaber, endet der Agenturvertrag kraft Gesetzes (§§ 673, 675 BGB), sofern nicht vertraglich etwas anderes vereinbart wurde. Mit einer vertraglichen Nachfolgeregelung für die Zukunft wird das Versicherungsunternehmen unter Umständen jedoch nicht einverstanden sein.

Flexibler kann die Nachfolge geregelt werden, wenn die Agentur als GmbH organisiert ist. In diesem Fall endet der Agenturvertrag nicht mit dem Tod eines Gesellschafters. Im Gesellschaftsvertrag kann und sollte dann eine qualifizierte Nachfolgeklausel für die Fälle langer

Krankheit, Berufsunfähigkeit oder Tod aufgenommen werden. Durch frühzeitige Aufnahme eines weiteren Gesellschafters, z. B. des ausgesuchten Vertreters, in die Gesellschaft, kann der Fortbestand der Agentur gesichert werden, gegebenenfalls verbunden mit einer Absicherung der überlebenden Familienangehörigen.

### **Ausgleichsanspruch**

Nach Beendigung des Agenturvertrags steht dem Agenturinhaber ein Ausgleichsanspruch gegenüber dem Versicherungsunternehmen für den über die Jahre aufgebauten Kundenstamm zu, von dem das Versicherungsunternehmen weiterhin profitiert. Endet der Agenturvertrag aufgrund des Todes des Agenturinhabers, dann geht der Ausgleichsanspruch auf den oder die Erben über.

Wenn der Agenturinhaber schwer und lange erkrankt oder berufsunfähig wird, hat er starke Umsatzeinbußen zu befürchten. In solchen Fällen kann es sich empfehlen, den Agenturvertrag frühzeitig zu kündigen, damit die Höhe des Ausgleichsanspruchs erhalten bleibt. Eine ordentliche Kündigung kann wegen der regelmäßig vereinbarten Kündigungsfristen hier jedoch zu spät sein. Daher sollte ein Sonderkündigungsrecht für

Notfälle mit einer kürzeren Frist mit dem Versicherungsunternehmen vereinbart werden.

**Wichtig:** Kündigen Sie den Vertrag nur dann, wenn Ihnen die Fortsetzung der Tätigkeit wegen Ihres Alters oder wegen Krankheit nicht (mehr) zugemutet werden kann. Wäre die Fortsetzung der Tätigkeit noch zumutbar und Sie kündigen dennoch, dann könnten Sie Ihren Anspruch auf Ausgleichszahlung verlieren (§ 89 b Abs. 3 Ziff. 1 HGB).

Anders sieht es aus, wenn der Agenturvertrag mit einer GmbH besteht. In diesem Fall wird der Agenturvertrag auch bei schwerer Krankheit oder Tod eines Gesellschafters mit der juristischen Person der GmbH weitergeführt. Die Kündigung des Agenturvertrags durch einen schwer erkrankten Gesellschafter ist rechtlich nicht möglich und auch nicht erforderlich. Ein gesetzlicher Ausgleichsanspruch entsteht in diesem Fall nicht. Der schwer erkrankte Agenturinhaber kann lediglich solche Ausgleichsansprüche geltend machen, die individuell im Gesellschaftsvertrag festgelegt wurden.

Das Gleiche gilt für die Erben im Fall des Todes eines Gesellschafters. Prüfen Sie also am besten schon jetzt, ob und welche Ausgleichszahlungen im Falle Ihres Ausscheidens laut Gesellschaftsvertrag vereinbart sind und geleistet werden. In jedem Fall steht Ihnen oder gegebenenfalls Ihren Erben ein Gesellschaftsanteil zu.

### **Vergütungsansprüche**

Die aktuellen Vergütungsansprüche (Provisionen, Bonifikationen, Geschäftsplanvergütung, Zuschüsse, Freistellungsvergütungen, Stornoreserveguthaben, Stornosicherheiten) gehen bei Versterben des Agenturhabers kraft Gesetzes, Testaments oder Erbvertrags auf den oder die Erben über.

Dies betrifft jedoch nicht die zukünftigen Ansprüche. Wenn z. B. der überlebende Ehegatte für einen Übergangszeitraum die Geschäfte weiterführt, dann muss die Fortzahlung der Vergütungsansprüche ausdrücklich vertraglich geregelt werden. Ansonsten würde der überlebende Ehegatte keine Vergütung für seine Tätigkeit erhalten.

Bei einer GmbH entstehen Vergütungsansprüche grundsätzlich nicht für die einzelnen Gesellschafter, sondern für die GmbH als Ganzes. Hier gilt also das Gleiche wie das für den Ausgleichsanspruch Gesagte. Ein Vergütungsanspruch nach dem Ausscheiden eines Gesellschafters aus der GmbH besteht nur, falls und soweit dies im Gesellschaftsvertrag ausdrücklich vereinbart wurde.

### **Kompensationsregelung**

Für die Fälle von Berufs- oder längerer Arbeitsunfähigkeit sollten Sie mit dem Versicherungsunternehmen eine Kompensationsregelung treffen, da Sie ansonsten unnötig Vergütungsansprüche verschenken. Das heißt, es sollte im Agenturvertrag festgehalten werden,



dass Ihnen die Vergütungsansprüche für einen ausreichenden Zeitraum erhalten bleiben und weiter ausbezahlt werden, bis ein Vertreter Ihre Vermittlertätigkeit für Sie vorübergehend übernommen hat. Denn es muss damit gerechnet werden, dass Ihr Vertreter nicht von heute auf morgen Ihren Platz einnehmen kann, sondern sich auch erst auf die neue Situation einstellen und seinen Tagesablauf umstellen muss.

Als Gesellschafter einer GmbH kann eine entsprechende Kompensationsregelung im Gesellschaftsvertrag verankert werden.

## **2. Miet- und Leasingverträge**

In Miet- und Leasingverträgen lohnt es sich, ein Sonderkündigungsrecht zu vereinbaren, für den Fall, dass der Agenturvertrag endet, z. B. wegen Berufsunfähigkeit. Bei einer Ein-Personen-Agentur haben die Erben kraft Gesetzes ein Sonderkündigungsrecht (§ 580 BGB), es sei denn, dass dieses einzelvertraglich ausgeschlossen wurde.

Im Agenturvertrag mit einer GmbH sollte ein Sonderkündigungsrecht oder ein Teilsonderkündigungsrecht vereinbart werden, falls man nur einige Räume der Agentur abgeben möchte.

## **3. Verträge mit Ihren Mitarbeitern**

Bei Arbeitsverträgen des Inhabers einer Einzelagentur können der Erbe oder die Erben bei Betriebsaufgabe im Zusammenhang mit dem Erbfall ein Sonderkündigungsrecht gegenüber den Be-

schäftigten ausüben, falls die Agentur nicht fortgeführt werden soll. Die Gekündigten sind über ihre Pflichten gegenüber der Arbeitsagentur (z. B. darüber, dass sie sich innerhalb von drei Tagen nach Kündigung arbeitslos melden müssen) nachweislich zu unterrichten. Ansonsten kann der Erbe den ehemaligen Mitarbeitern gegenüber zum Schadenersatz der nicht gewährten Leistungen verpflichtet sein.

In einer als GmbH organisierten Agentur bestehen Arbeitsverträge in der Regel mit dieser und nicht mit einzelnen Gesellschaftern. Es ist anhand des Gesellschaftsvertrags zu prüfen, wer über die Fortführung oder Beendigung der Verträge entscheidet.

## **4. Verträge mit Untervertretern**

Untervertreterverträge enden mit Beendigung des Hauptvertretervertrags nur dann, wenn dies im Untervertretervertrag explizit so vereinbart wurde. Ansonsten können sie durch den Agenturinhaber oder dessen Erben ordentlich gekündigt werden. Beachten Sie, dass bei Versterben des Allein-Agenturinhalters die Ansprüche des Untervertreters auf Provisionen, Ausgleich und Auskunft den Erben gegenüber geltend gemacht werden können.

Wenn der Untervertretervertrag mit einer GmbH besteht und die vertraglichen Fristen länger sind als die gesetzlichen, sollte ein Sonderkündigungsrecht vereinbart werden.

# Der konkrete Notfall – was ist zu tun?

**Auch die beste Vorbereitung hilft nur bedingt, wenn man nicht weiß, wo man im Notfall ansetzen soll, um die Situation in den Griff zu bekommen. Mit dem folgenden kurzen Leitfaden können Sie schrittweise vorgehen.**

## Für den betroffenen Vermittler

1. Unterrichten Sie Ihren Vertreter darüber, dass er Ihre Tätigkeit vorübergehend fortführen muss. Teilen Sie ihm – spätestens jetzt – den Standort Ihres Notfallordners mit.
2. Bei einem Berufsunfall können gegebenenfalls Ansprüche an die Berufsgenossenschaft gestellt werden.
3. Stellt sich heraus, dass Sie dauerhaft nicht mehr in der Lage sein werden, die Vermittlertätigkeit auszuüben, dann lesen Sie nachfolgend weiter.

**Was ist zu tun, wenn Sie gesundheitsbedingt für längere Zeit nicht in der Lage sind, die Vermittlungstätigkeit auszuüben?**

1. Prüfen Sie, für welchen Zeitraum Sie den Agenturvertrag noch aufrechterhalten können bzw. müssen und ob Sie von einer Kündigung Gebrauch machen können, die Ihren Ausgleichsanspruch auch in der Höhe erhält.
2. Unterrichten Sie Ihren vorübergehenden oder dauerhaften Vertreter, dass er aktiv werden muss.
3. Machen Sie Ihren Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB und sonstige ausstehende Ansprüche, wie Vergütung, Provisionen und Bonifikationen, geltend.
4. Falls die Agentur aufgegeben werden soll, kündigen Sie Miet- und Leasingverträge sowie Arbeits- und Untervertreterverträge (falls diese nicht automatisch enden) zum nächstmöglichen Zeitpunkt. Lassen Sie gegebenenfalls prüfen, ob ein Sonderkündigungsrecht besteht.

**Was ist zu tun, wenn Sie berufsunfähig sind?**

## Für die Erben bzw. den Vertreter des verstorbenen Vermittlers

1. Ermitteln Sie den Vertreter oder Nachfolger des Agenturinhabers. Falls ein solcher nicht bestimmt wurde, bringen Sie in Erfahrung, an wen die Agentur vererbt wurde.
2. Klären Sie, ob der Agenturvertrag mit Versterben des Agenturinhabers endete.
3. Prüfen Sie, wann Miet- und Leasingverträge gekündigt werden können, falls die Agentur nicht fortgeführt werden soll, und kündigen Sie die Verträge zum nächstmöglichen Zeitpunkt.
4. Prüfen Sie, ob Arbeitsverträge mit Mitarbeitern und Untervertreterverträge bestehen, und kündigen Sie diese zum nächstmöglichen Zeitpunkt, falls die Agentur nicht weitergeführt werden soll.
5. Im Fall, dass der Agenturvertrag endet, machen Sie als Erbe den Ausgleichsanspruch und eventuell noch bestehende weitere Zahlungsansprüche (z. B. Vergütung, Provisionen, Bonifikationen) des Verstorbenen geltend. Beantragen Sie unter Vorlage der Sterbeurkunde eventuell bestehende Sozialversicherungsrentenansprüche.
6. Falls der Agenturinhaber freiwilliges Mitglied in einer Berufsgenossenschaft war, werden für den Vertreter und die versorgungsberechtigten Hinterbliebenen eventuell Renten aus der Berufsgenossenschaft fällig, die sie dann geltend machen können.

**Was ist zu tun, wenn der Versicherungsvermittler verstirbt?**

# Ihre Ansprechpartner im Notfall

## Ihre Vertretervereinigung

Die Vertretervereinigungen vertreten die Interessen der Vermittler einer bestimmten Versicherungsgesellschaft. Sie stellen für die Vermittler das Bindeglied zur Versicherungsgesellschaft dar, mit der ein entsprechender Vertrag besteht. Dabei fungieren die Vertretervereinigungen als Sprachrohr der Vermittler, erarbeiten im Streitfall Lösungsvorschläge und unterstützen bei deren Umsetzung. Für die Versicherungsgesellschaften sind sie der erste Ansprechpartner für alle den

selbständigen Außendienst betreffenden Angelegenheiten. Sie fördern zudem den Informations- und Erfahrungsaustausch unter Kollegen der Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz, z. B. durch regelmäßige Veranstaltungen und durch das Netzwerk an Kontakten. In Arbeitskreisen und Kommissionen widmen sich die Vertreter der Vertretervereinigungen bestimmten Themen, die von den Vermittlern an sie herangetragen werden.

## Kontakt



## Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK)

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK) ist der Zusammenschluss der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Neben den satzungsgemäßen Aufgaben, der Vertretung der beruflichen, wirtschaftlichen und sozialen Belange des Berufsstandes, bietet der BVK seinen Mitgliedern Rechtshilfe in Form von individueller Rechtsberatung zu Fragen im Zusammenhang mit den Agenturverträgen bzw. Courtage-

vereinbarungen und Unterstützung bei Auseinandersetzungen mit den Versicherungsunternehmen an. Fragen, die im Zusammenhang mit der Abwicklung einer z. B. in Not geratenen Versicherungsagentur bestehen, zählen ebenfalls dazu. Zur Erledigung dieser Aufgaben stehen fünf Rechtsanwälte/-anwältinnen und zwei Diplom-Volkswirte/-wirtinnen, die in der Geschäftsführung des BVK tätig sind, zur Verfügung. Diese sind besonders auf dem Gebiet des Handels- und Vertragsrechts sowie des Vertriebsrechts geschult und erfahren.

## Kontakt

Herr RA Werner Fröschen  
Telefon 0228 22805-19  
E-Mail w.froeschen@bvk.de

## ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG

Im Rechtsschutzfall ist ab dem gerichtlichen Verfahren die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG Ihr Ansprechpartner.

Gerne vermitteln wir Ihnen einen externen niedergelassenen Anwalt in Ihrer Nähe, beispielsweise zum Erb- und Gesellschaftsrecht.

## Kontakt

Bei allgemeinen Fragen zu Ihrem Vertrag:  
**0211 529-5542**

**Im Rechtsschutzfall:**  
**INFOSTEL 0800 4636835**  
(deutschlandweit gebührenfrei)

ÖRAG  
Rechtsschutzversicherungs-AG  
Hansaallee 199  
40549 Düsseldorf  
Telefon +49 211 529-50  
Telefax +49 211 529-5199  
E-Mail [info@oerag.de](mailto:info@oerag.de)  
[www.oerag.de](http://www.oerag.de)

**Arbeitskreis „Agentur in Not“:**

Dieter Stein, Arbeitskreis Vertretervereinigungen  
der Deutschen Assekuranz e. V. (AVV)  
Winfried Kalveram, AVV  
RA Lutz Eggebrecht, AVV-Expertenteam  
RA Jürgen Hoge, AVV-Expertenteam  
RA Werner Fröschen, BVK  
RAin Angelika Römhild, BVK  
Dirk Bröckling, USH  
Frank-Thomas Schmitz, USH  
RAin Rita Schmitz  
Ass. jur. Sylvia Beck, ÖRAG  
RAin Carolin Grimminger, ÖRAG

**INFO§TEL**

Sprechen Sie zuerst mit uns (deutschlandweit gebührenfrei)

**0800 4636835**

G H I M N O P Q R S T U V W X Y Z

Aktuelle Infos unter [www.oerag.de](http://www.oerag.de)