PROVISION

Als Provision bezeichnet man die Vergütung für die Vermittlung eines Geschäfts, welches zwischen - meist zwei - Geschäftspartnern (zum Beispiel Käufer und Verkäufer; Mieter und Vermieter) geschlossen wird, durch einen Dritten (Vermittler, Agentur, Handelsvertreter, Vertriebspartner). Dieser Dritte erhält eine Provision, oft eine Umsatzprovision (= Anteil der Summe, welche der Käufer dem Unternehmer bezahlt). Die Auszahlung der Provision kann bei Abschluss des Vertrages oder später erfolgen. Zu diesem Zeitpunkt ist der vermittelte Vertrag zwischen den beiden Vertragspartnern noch nicht erfüllt. Erst wenn der Vertrag erfüllt ist, ist die Provision komplett verdient.

Die Höhe der Provisionen richtet sich oft nach Bezugsgrößen. Es können vom Tarif oder Produkt und Vermittler abhängige Provisionen gezahlt werden. **Bestandsprovision** oder auch **Bestandspflegeprovision** ist die Provision, die ein Vermittler auf das gesamte von ihm vermittelte oder verwaltete Anlagevolumen erhält.

Bei den Provisionsarten ist zu unterscheiden zwischen:

- Abschlussprovision
- Einmalprovision
- Bestands-, Folgeprovision, Courtage
- Dynamikprovision
- Zuführungsprovision
- Inkassoprovision
- Superprovision
- Bearbeitungsprovision
- Erneuerungsprovision
- Verlängerungsprovision

Die Vereinbarung von Provisionen ist zunehmend ein geschäftskritischer Bereich. Viele Unternehmen vereinbaren mit bestimmten Mitarbeitern einen variablen Gehaltsanteil als Anreiz. Mitarbeiter im Vertrieb müssen transparente Vereinbarungen, pünktliche und genaue Abrechnungen erhalten. Provisionsvereinbarungen müssen in der Abrechnung abgebildet werden.

Courtage

Der Makler ist an keine Gesellschaft gebunden. Im Gegensatz zu den gebundenen Vermittlern (Vertretern) erhält er vom Kunden einen Beratungs- und Vermittlungsauftrag, ähnlich einem Rechtsanwalt. Seine Loyalität besteht in erster Linie dem Kunden bzw. Mandanten gegenüber. Der Versicherungsmakler zählt zu den Versicherungsvermittlern und kann daher nur für die erfolgreiche Vermittlung eines Versicherungsvertrages eine Vergütung (Courtage) verlangen. Die Beratung stellt eine Nebenleistung zur Hauptleistung der Vermittlung dar und darf nicht gesondert in Rechnung gestellt werden. Eine Ausnahme lässt § 34d Abs. 1 Satz 4 GewO bei Unternehmern zu. Danach ist der Versicherungsmakler befugt, Dritte, die nicht (End)Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt (Honorar) rechtlich zu beraten.

Das Vertragsverhältnis zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Versicherungsmakler wird in einem Maklervertrag geregelt. Seit dem Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts (Versicherungsvermittlergesetz) vom Dezember 2006 muss der Makler über die Wünsche des Kunden und die daraus resultierenden Vorschläge mit Begründung eine schriftliche Dokumentation vor Vertragsabschluss erstellen, sofern der Kunde darauf nicht verzichtet oder wenn der gewählte Versicherer vorläufige Deckung gewährt. Es muss von allen Gesprächspartnern unterzeichnet und dem Kunden eine Kopie vor Vertragsabschluss ausgehändigt werden. Ein Verzicht durch den Kunden auf eine Beratungsdokumentation kann sich im Streitfall nachteilig für ihn auswirken - deshalb muss diese Information über evtl. Nachteile im "Beratungs- und Dokumentationsverzicht" schriftlich niedergelegt werden.

Ergänzend zum Maklervertrag/-auftrag gibt es die dazugehörige Maklervollmacht. Letztere legitimiert den Makler nach außen, z. B. gegenüber den Versicherungsgesellschaften als Sachwalter des Kunden. In dieser Vollmacht ist in Kurzform der Umfang der mit dem Mandanten vereinbarten Vollmachten beschrieben. Die Vollmacht legt der Makler bei der Versicherungsgesellschaft vor, bei der er z. B. im Auftrage des Mandanten eine Sachversicherung kündigt, neu abschließt oder eine Schadensregulierung anmeldet.

Versicherungsmakler vermitteln (Versicherungs)Verträge zwischen zwei Parteien, zumeist Versicherungsgesellschaften und Versicherungsnehmern. Sie sind Kaufleute nach dem Handelsrecht gemäß § 7 Abs. 2 Ziff. 7 HGB und nach § 93 HGB bestimmt als Handelsmakler. Versicherungsmakler sind nicht vertraglich an eine Versicherungsgesellschaft gebunden, sondern stehen als "treuhänderähnliche Sachwalter" der Interessen des Versicherungsnehmers auf dessen Seite.

Die Rechte und Pflichten des Versicherungsmaklers gegenüber dem ihn beauftragenden Versicherungsnehmer hängen vom Maklervertrag ab. Zusätzliche Rechte und Pflichten sind im Gesetz über den Versicherungsvertrag definiert. Der Umfang der Pflichten betrifft regelmäßig nicht nur die Ermittlung eines ausreichenden Versicherungsschutzes und die Vermittlung entsprechender, für den Versicherungsnehmer günstiger Verträge, sondern auch die Verwaltung, Betreuung und Aktualisierung dieser Versicherungsverhältnisse. Dazu gehört auch die Weitervermittlung einer bestehenden (Kapital-) Versicherungspolice an Dritte, da hierdurch meist ein besseres wirtschaftliches Ergebnis im Vergleich zu einer etwaigen Kündigung erreicht werden kann; dies ergibt sich explizit aus § 93 HGB und implizit aus § 59 Abs. 3 VVG.

Für eine schuldhafte Verletzung seiner Pflichten haftet der Versicherungsmakler gegenüber dem Versicherungsnehmer und muss für dieses Risiko eine Berufshaftpflichtversicherung in Form einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung mit ausreichender Deckungssumme abgeschlossen haben. Diese Haftungspflicht trifft ihn auch, wenn der Fehler bzw. das Verschulden seinen (Mitarbeitern) zuzurechnen ist (vgl. § 278 BGB).

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER

Courtage- und Bewertungstabelle
NÜRNBERGER Allgemeine Versicherungs-AG

für Ruediger Schmidtchen, 110063521

Stand 07.2010

Für vermittelte Versicherungsverträge werden die nachstehenden Courtage- und Bewertungssätze unter Beachtung der Allgemeinen und der Besonderen Courtagebestimmungen für Sach-, Haftpflicht-, Unfall-, Kraftfahrt-, Rechtsschutz-, Technische- und Transportversicherungen, Spezial-Schutz-Versicherungen sowie Unfall-Schutz-Investment zugrunde gelegt.

	Courtage	Umrechnungsfaktor für die Berechnung des Lebenswertes (LW)	
	Aus dem Nettojahresbeitrag	LW = Nettobeitrag für das 1. Vers.-Jahr x Umrechnungsfaktor bei einer Vers.-Dauer in Jahren:	
		3	unter 3
1. Haftpflicht-Versicherungen (ausgenommen Kraftfahrt-Versicherungen)			
Versicherungen von privaten Risiken			
a) Private-Haftpflichtversicherungen einschließlich Jagd-, Vereins- und Gewässerschadenhaftpflicht	22,50 %	20,00	10,00
b) Pferdesport-Haftpflichtversicherung Sondertarif	8,00 %	--	8,00
Versicherungen von gewerblichen Risiken			
c) gewerbliches Geschäft 1	22,50 %	16,00	8,00
d) Lufthaftpflichtversicherungen	6,00 %	--	8,00
2.1 Unfall-Versicherungen (ausgenommen Kfz-Insassen-Unfallversicherungen)			
Versicherungen von privaten Risiken			
a) Einzel-, Familien- und Kinder-Unfallversicherungen ohne Beitragsrückgewähr			
mit Dynamik	22,50 %	26,00	10,00
ohne Dynamik	22,50 %	22,00	10,00
b) Kinder-Invaliditäts-Zusatzversicherung (KIZ)	22,50 %	20,00	10,00
c) Gesundheits-SchutzBrief	22,50 %	22,00	10,00
Versicherungen von gewerblichen Risiken			
d) Gruppen-Unfallversicherungen			
mit normalem Beitrag	22,50 %	22,00	10,00
mit Sonderbeitrag	1)	1)	1)
e) Reiseunfallversicherungen	20,00 %	--	10,00
f) Luftunfallversicherungen	6,00 %	--	8,00
2.2 Unfall-Schutz-Investment			
Versicherungen von privaten Risiken	14,50 %	12,90	--
a) Such- Bergungs- und Rettungskosten mit Assistanceleistungen bis 55.000 EUR (beitragsfrei)			
b) Such- Bergungs- und Rettungskosten mit Assistanceleistungen bis 70.000 EUR (nicht beitragsfrei)	14,50 %	25,80	--
3. Verbundene Hausratversicherungen			
Versicherungen von privaten Risiken			
a) ständig bewohnte Wagnisse bis zu einer Gesamtversicherungssumme von 275.000 EUR	22,50 %	20,00	10,00
b) in allen sonstigen Fällen	22,50 %	10,00	10,00

1) Festlegung von Fall zu Fall

V20 R 04/2010

- AP05933 - FP07997

01 03 05 +

G0876V00 0003551 00093232 0008 0026 64932

X047_001_092007

Bestandsliste

Klaus Muster
08150 Musterhausen, Mustergasse
Telefon: 012345-12345 / Telefax: 11
Handy: 12 / E-Mail: @@@
Geb.-Dat.: 01.03.1978 / Kundennummer: abc

SK	Vertrag Gesellschaft	Risiko Sparte	Beginn Ablauf	ZW	Beitrag EUR	im Jahr EUR
V	123456789 ***BadenBadener	Familie UV	01.01.2000 01.01.2012	1	**142.80**	**142.80**
V	123456789 **Haftpflichtkasse Dar	50Mio+Ausfalldeckung PHV	01.01.2000 01.01.2012	1	**70.21**	**70.21**
V	123456789 ***NV-Versicherung	MAXX VHV	01.01.2000 01.01.2012	1	**70.80**	**70.80**
V	123456789 *Gothaer Versicherung	mit Elementarschutz VGV	01.01.2000 01.01.2012	1	**211.95**	**211.95**
V	123456789 **ERGO-Sach-RS-DAS	Ideal-Deckung RS	01.01.2000 01.01.2012	1	**214.20**	**214.20**
						709.96

Makler-Courtage / 22,5% auf den Netto-Jahresbeitrag

PHV	**59 € NJB**	**13,28 €**
VHV	**60 € NJB**	**13,50 €**
VGV	**180 € NJB**	**40,50 €**
UV	**120 € NJB**	**27,00 €**
RS	**180 € NJB**	**40,50 €**

134,78 €