

# Allgemeine Vergütungsbestimmungen

---

Die Allgemeinen Vergütungsbestimmungen sind Bestandteil der Courtagezusage des Versicherungsmaklers. Sie gelten für alle in der Courtagezusage aufgeführten Gesellschaften, sofern nichts Abweichendes vereinbart ist.

## I. Rechtsstellung des Maklers

Diese Allgemeinen Vergütungsbestimmungen und sonstige Courtagezusagen gelten für die Zusammenarbeit mit einem als Versicherungsmakler im Versicherungsvermittlerregister eingetragenen Versicherungsvermittler (nachfolgend: Makler).

## II. Geschäftsgrundlage der Zusammenarbeit

Der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft hat den „Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ veröffentlicht, dessen aktueller Wortlaut auf der Homepage des GDV ([www.gdv.de](http://www.gdv.de)) eingesehen werden kann.

Der Verhaltenskodex rückt den Kunden und dessen Bedürfnisse in den Mittelpunkt des Vertriebes. Er hat das Ziel, das Vertrauen der Kunden in die Versicherungsbranche weiter zu stärken. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf den Themen Ausbildungsqualität und kontinuierliche Weiterbildung sowie auf der konsequenten Einhaltung gesetzlicher und unternehmensinterner Regelungen. Eine faire, gute und kompetente Beratung und Betreuung aller Versicherungskunden steht im Zentrum der Vermittlertätigkeit.

Der Versicherer identifiziert sich mit diesen Qualitätsansprüchen und ist dem Verhaltenskodex deshalb beigetreten.

Wir gehen in der Zusammenarbeit mit dem Makler davon aus, dass auch er sich auf die Einhaltung von Compliance-Vorschriften verpflichtet hat.

Diese Verpflichtung kann der Makler u.a. dadurch erfüllen, dass er von seinem Verband aufgestellte Compliance-Vorschriften aufgrund seiner Mitgliedschaft anerkennt, z. B. Code of Conduct des VDVM, Compliance- und Verhaltensregeln des BVK.

Ergänzend zum „Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ des GDV haben die führenden Vermittlerverbände auch für nicht in einem Verband organisierte Vermittler auf der Grundlage des „Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ den „Basis-Kodex für Versicherungsvermittler“ erarbeitet.

Sollte der Makler nicht in einem Verband organisiert sein, sehen wir den „Basis-Kodex für Versicherungsvermittler“ als Geschäftsgrundlage unserer Zusammenarbeit an. Wir fügen diesen Kodex den Allgemeinen Vergütungsbestimmungen bei.

Zu beachten ist, dass die Compliance- und Verhaltensregelungen sowohl für den Makler, seine Mitarbeiter, als auch für etwaige Untervermittler (Versicherungsmakler), die über den Makler bei uns Versicherungsverträge vermitteln, relevant sind. Insbesondere verpflichtet sich der Makler ausschließlich Personen - unabhängig ob selbständig oder als Arbeitnehmer - mit der Vermittlung von Versicherungsprodukten zu beauftragen, bei denen er sich davon überzeugt hat, dass diese zuverlässig und sachkundig sind, sowie ihrer gesetzlich vorgeschriebenen Weiterbildungspflicht nach § 34d Absatz 9 GewO nachkommen.

Konkret stellt der Makler bei der Zusammenarbeit mit selbständigen Untervermittlern und der Beschäftigung von Angestellten die Beachtung der Regelungen des BaFin RS 11/2018 (VA) und die Regelung des § 34d Absatz 9 GewO sicher. Das Rundschreiben ist auf der Internetseite der BaFin ([www.bafin.de](http://www.bafin.de)) hinterlegt.

Sofern der Makler regelmäßig mit „Tippgebern“ zusammenarbeitet, beachtet er die durch das BaFin RS 11/2018 (VA) erlassenen Mindestanforderungen - insbes. in Bezug auf Datenschutz und Schriftlichkeit der Vereinbarung.

Wir sind im Rahmen der aufsichtsrechtlichen Verpflichtungen gehalten, Kundenbeschwerden auch über Versicherungsmakler nachzugehen. Kundenbeschwerden können daher zum Anlass genommen werden die Beachtung insbesondere der Regelungen des Basis-Kodex für Versicherungsvermittler in der täglichen Vertriebspraxis unter Beachtung der Stellung des Maklers zu überprüfen. In diesen Fällen kommen wir auf den Makler unter Berücksichtigung des Status als unabhängiger Versicherungsvermittler zu.

### **III. Gesetzliche Verpflichtungen**

Der Makler hat seine gesetzlichen Verpflichtungen insbesondere nach den Vorschriften des Versicherungsvertragsgesetzes (nachfolgend: „VVG“), der Gewerbeordnung (nachfolgend: „GewO“) und der Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung (Versicherungsvermittlungsverordnung (nachfolgend: „VersVermV“)) in den jeweils gültigen Fassungen in eigener Verantwortung zu erfüllen. Er sorgt selbständig dafür, dass er über die für die Tätigkeit des Versicherungsvermittlers erforderliche Erlaubnis verfügt und diese während der Laufzeit dieses Vertrags aufrechterhält. Er ist verpflichtet, sich entsprechend der gesetzlichen Vorgaben die fachliche Qualifikation anzueignen, die für die von ihm vermittelten Versicherungsprodukte erforderlich ist und diese während der Laufzeit dieses Vertrags aufrechtzuerhalten.

Klarstellend weisen wir darauf hin, dass mit Einführung der „EU - Richtlinie über den Versicherungsvertrieb“ 2016/97 (kurz „IDD“) durch den Makler folgende regulatorische Anforderungen zu beachten sind:

#### 1. Weiterbildung

Mit der Weiterbildung erbringt der Makler als nach § 34d Absatz 9 Satz 2 der Gewerbeordnung zur Weiterbildung Verpflichteter den Nachweis, dass er seine berufliche Handlungsfähigkeit erhält, anpasst oder erweitert. Die Weiterbildung muss dabei mindestens den Anforderungen der ausgeübten Tätigkeiten des zur Weiterbildung Verpflichteten entsprechen und die Aufrechterhaltung seiner Fachkompetenz und seiner personalen Kompetenz gewährleisten.

#### 2. Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten

Sofern sich der Makler in der Vermittlung eines Versicherungsanlageproduktes befindet, wird er bei der Beratung die besonderen Anforderungen der §§ 7b, 7c VVG beachten. Insbesondere wird der Makler ein Versicherungsanlageprodukt nur nach einer Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung vermitteln. In jedem Fall wird er mindestens eine Angemessenheitsprüfung durchführen, d.h. den Kunden hinsichtlich seiner Kenntnisse und Erfahrungen im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp befragen.

Weiterhin wird der Makler dem Kunden rechtzeitig vor Vertragsschluss angemessene Informationen über den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten sowie über sämtliche Kosten und Gebühren erteilen. Bei Erteilung dieser Informationen wird der Makler die Präzisierungen nach § 7b Abs. 1 S. 2 VVG beachten.

#### 3. POG („Product Oversight Governance“)

Der Makler beachtet bei der Erbringung der vertragsgegenständlichen Leistungen die Rechtsvorschriften zu Aufsicht und Lenkung (Product Oversight and Governance - POG) und die Informationen und Vorgaben des Versicherers zu den Versicherungsprodukten, dem Produktgenehmigungsverfahren, zum für das jeweilige Versicherungsprodukt ermittelten Zielmarkt und zur Vertriebsstrategie.

Der Makler stellt sicher, dass die Versicherungsprodukte nur an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden. Dazu informiert er sich über den vom Versicherer definierten Zielmarkt des jeweiligen Versicherungsproduktes.

Auch der Versicherer als Hersteller stellt sicher, dass eine Vermittlung durch den Makler nur innerhalb des jeweiligen Zielmarktes erfolgt. In erster Linie werden dabei die dem Versicherer vorliegenden Daten, insbesondere aus dem Antragsprozess, ausgewertet. Sofern die Datenbasis ggf. nicht ausreichend ist beziehungsweise bei begründeten Anlässen (z.B. Beschwerden) werden der Versicherer und der Makler Kontakt aufnehmen - ggf. kann eine Stichprobe nach Absprache mit dem Makler erfolgen.

#### 4. Vergütungsabgaben

Vergütungsabgaben und Sondervergütungen an Versicherungsnehmer in mittelbarer oder in unmittelbarer Form sind gem. § 48b VAG **generell** verboten, sofern sie nicht geringwertig sind. Der Makler klärt vor einer etwaigen Vergütungsabgabe oder Sondervergütung deren Zulässigkeit (insbes. an Hand der Vorgaben der BaFin) in eigener Verantwortung.

#### **IV. Entstehen und Fälligkeit des Vergütungsanspruchs**

Zur Entstehung und Fälligkeit des Vergütungsanspruchs gelten die Regelungen der Courtagezusage Leben.

#### **V. Verjährung des Vergütungsanspruchs**

Der Vergütungsanspruch des Maklers gegenüber der jeweiligen Gesellschaft verjährt innerhalb von drei Jahren, beginnend mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist.

#### **VI. Ratenzahlung**

Werden bei ratierlicher Zahlung des Jahresbeitrages Ratenzuschläge erhoben, so wird auch aus den Ratenzuschlägen die Vergütung gewährt. Bei ratierlicher Zahlung des Jahresbeitrages entsteht auch der Vergütungsanspruch entsprechend ratenweise.

#### **VII. Nichtzahlung durch den Kunden**

Zahlt der Versicherungsnehmer den Beitrag nicht, so steht es im freien Ermessen der jeweiligen Gesellschaft, ob diese die Zahlung auf gerichtlichem Wege herbeiführen will. Wenn die jeweilige Gesellschaft von einer Beitragsklage absieht, kann ein Vergütungsanspruch nicht geltend gemacht werden.

#### **VIII. Beitragsreduzierung und -rückzahlung**

Wenn der Versicherer den Versicherungsvertrag kündigt, aufhebt, die Beiträge ermäßigt oder bereits entrichtete Beiträge zurückzahlt, und zwar auch im Rahmen von Beitragsregulierungen oder im Zusammenhang mit Vergleichsschlüssen, so erlischt oder ermäßigt sich der Vergütungsanspruch entsprechend dem Verhältnis von vereinbarten zu geleisteten Zahlungen. Der Versicherer ist demgemäß auch zur Rückforderung einer schon gezahlten Vergütung berechtigt.

Der Rückzahlungsanspruch der jeweiligen Gesellschaft gegen den Makler im Falle des Erlöschens oder der Reduzierung von Vergütungsansprüchen verjährt innerhalb von drei Jahren, beginnend mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist.

Die einzelne Gesellschaft ist berechtigt, ihre Vergütungsrückzahlungsansprüche mit - bei ihr oder bei anderen i. S. v. § 15 AktG verbundenen Gesellschaften - angefallenen Vergütungsansprüchen des Maklers zu verrechnen.

#### **IX. Geltungsdauer der Vergütungssätze**

Die Courtagezusage, die Allgemeinen Vergütungsbestimmungen und die Vergütungssätze gelten für die Versicherungsverträge, die während der Geltungsdauer der Courtagezusage vermittelt werden. Es gilt der bei Policierung zugesagte und im System eingestellte Vergütungssatz.

Die jeweilige Gesellschaft behält sich vor, für Neuverträge die Vergütungshöhe für die Zukunft jederzeit neu festzulegen. Dieses gilt auch für neu aufgenommene Versicherungsarten sowie für neue oder abgewandelte Versicherungsprodukte.

#### **X. Nachfolgeklausel**

Der durch die erfolgreiche Vermittlung eines Versicherungsvertrages erworbene Vergütungsanspruch geht im Falle des Verkaufs der Maklerfirma auf den Rechtsnachfolger über, wenn dieser im Vermittlerregister registriert ist, eine Zusammenarbeit der Gesellschaft mit dem Rechtsnachfolger besteht oder begründet wird und eine Bevollmächtigung der Kunden vorliegt bzw. angenommen werden kann. Den Rechtsübergang und den Zeitpunkt des Rechtsübergangs hat der abgebende Makler oder dessen ordnungsgemäß Bevollmächtigter dem Versicherer schriftlich anzuzeigen.

Die Gesellschaft ist nicht verpflichtet, eine Zusammenarbeit mit einem etwaigen Nachfolger aufzunehmen.

Unberührt bleiben bei einer nicht erfolgenden Übertragung auf einen Rechtsnachfolger die Vererbbarkeit von entstandenen, aber noch nicht ausgezahlten Vergütungsansprüchen natürlicher Personen (z.B. rätierlich ausgezahlte Vergütungen).

## **XI. Werbung / Markenschutz**

Der Makler beachtet bei seinem Auftreten die gesetzlichen Vorschriften, insbesondere die Vorschriften zur Lauterkeit von Werbemaßnahmen. Dabei wird der Makler auch sicherstellen, dass von seiner Werbemaßnahme keine unzumutbaren Belästigungen i.S.v. § 7 UWG ausgehen. Weiter wird er die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft in der jeweils geltenden Fassung beachten.

Der Makler bedarf zur Verwendung namens-, bild- und markenrechtlich geschützter Inhalte des Versicherers einer gesonderten schriftlichen Vereinbarung. Diese ist vor der erstmaligen Nutzung der Inhalte abzuschließen.

Werbemaßnahmen des Maklers bedürfen keiner vorherigen Zustimmung des Versicherers, sofern der Makler auf keine marken- und urheberrechtlich geschützten Inhalte der Gesellschaft zurückgreift. Soll bei einer Werbemaßnahme des Maklers auf geschützte Marken der Gesellschaft zurückgegriffen werden, ist eine vorherige Logonutzungsvereinbarung zu schließen. Ohne eine solche Vereinbarung dürfen keine geschützten Marken durch den Makler - gleichgültig in welcher Form - genutzt werden.

## **XII. Verschwiegenheitspflicht**

Der Makler ist verpflichtet, die aus seiner geschäftlichen Tätigkeit für den Versicherer erlangten personenbezogenen Daten bzw. Informationen sowohl während, als auch nach Beendigung der Zusammenarbeit den gesetzlichen Vorschriften entsprechend (insbesondere der EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)), Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) vertraulich zu behandeln, sie nicht zu sichern, nicht zu verwerten oder unbefugt an Dritte weiterzugeben.

Die Verpflichtungen aus dem BDSG und der DSGVO bestehen auch nach Beendigung der Tätigkeit fort.

Einzelheiten zum Datenschutz finden Sie unter [www.Allianz.de/Datenschutz](http://www.Allianz.de/Datenschutz).

## **XIII. Geldwäsche**

Der Makler ist verpflichtet, die Bestimmungen des Geldwäschegesetzes zu beachten. Er übernimmt sowohl für die Versicherer, als auch in Erfüllung seiner eigenen gesetzlichen Verpflichtungen die Identifizierung

- des Antragstellers
- des Versicherungsnehmers
- die ggf. für den Versicherungsnehmer auftretenden Personen
- wirtschaftlich Berechtigte
- Bezugsberechtigte

Einzelheiten ergeben sich aus dem Merkblatt „Merkblatt zur Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung“, welches der Courtagezusage als Anlage beigefügt ist.

## **XIV. Schlussbestimmungen**

1. Die Courtagezusage kann jederzeit durch beide Parteien schriftlich mit sofortiger Wirkung beendet werden. Die Gesellschaft kann jederzeit die Annahme von Neugeschäft verweigern.
2. Änderungen oder Ergänzungen der Courtagezusage oder der Allgemeinen Vergütungsbestimmungen bedürfen der Schriftform. Dasselbe gilt für den Verzicht auf Schriftformerfordernis.
3. Wurde mit der jeweiligen Gesellschaft im Rahmen der Geschäftsbeziehung ein elektronischer Kommunikationsweg vereinbart (z. B. Nutzung des Maklerportals), so kann die Änderung und/oder

Ergänzung auch auf diesem Wege erfolgen, wenn die Art der Übermittlung es erlaubt, die Änderungen und/oder Ergänzungen in lesbarer Form zu speichern oder auszudrucken.

4. Die Genehmigung der Nachträge/Änderungen zu der Courtagezusage gilt dann als erteilt, wenn nicht schriftlich oder auf dem vereinbarten elektronischen Weg Widerspruch erhoben wurde. Dieser Widerspruch muss innerhalb von sechs Wochen nach der Bekanntgabe an die jeweilige Gesellschaft abgesendet werden.
5. Gerichtsstand für alle Streitigkeiten im Zusammenhang mit der Courtagezusage ist der Sitz der jeweiligen Gesellschaft. Auf die Courtagezusage findet das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss der Bestimmungen des Internationalen Privatrechts Anwendung.
6. Sollten einzelne Vergütungsbestimmungen oder eine künftig in die Zusage aufgenommene Bestimmung ganz oder teilweise nicht rechtswirksam oder nicht durchführbar sein oder ihre Rechtswirksamkeit oder Durchführbarkeit später verlieren, so soll hierdurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen der Courtagezusage nicht berührt werden. Das gleiche gilt, soweit sich herausstellen sollte, dass die Zusage eine Regelungslücke enthält.

## **Anlage: Basis-Kodex für Versicherungsvermittler“**

Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsmakler und Mehrfirmenvertreter  
- nachfolgend auch Versicherungsvermittler genannt -

Für die Ausübung meiner Tätigkeit als Versicherungsvermittler lege ich die nachfolgenden Regeln zugrunde:

1. Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler erfolgt auf der Basis von Vertrauen, Integrität und der Bindung an die Grundsätze eines ehrbaren Kaufmanns bzw. Versicherungsmaklers.
2. Kernbestandteil der Vermittlungstätigkeit ist die Beratung des Kunden, die sich an seinen Bedürfnissen orientiert und bei Versicherungsmaklern regelmäßig aus der Breite des Marktes erfolgt. Das berechnigte Interesse des Kunden hat Vorrang vor dem eigenen Vergütungsinteresse.
3. Die allgemeinen Compliance-Regeln finden Beachtung. Hierzu zählen insbesondere die Einhaltung der strafrechtlich relevanten Regelungen zu Bestechung und Bestechlichkeit (vgl. § 299 StGB), der klare Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen sowie Regeln zur Vermeidung von Kollisionen von privaten und geschäftlichen Interessen.
4. Beim Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten werden die gesetzlichen Vorschriften beachtet. Des Weiteren werden die datenschutzrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Vorschriften eingehalten.
5. Die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung erfolgt mit besonderer Sorgfalt. Es wird dabei beachtet, dass der Gesetzgeber einen Verzicht auf Beratung und/oder Dokumentation nur als Ausnahme vorgesehen hat.
6. Zu den Grundlagen der Versicherungsvermittlertätigkeit gehört die Beratung und Betreuung des Versicherungsnehmers auch nach Vertragsschluss während der Dauer des Versicherungsverhältnisses, insbesondere im Schaden- und Leistungsfall.
7. Bei einer Abwerbung bzw. einer Umdeckung eines Versicherungsvertrages wird stets das Kundeninteresse beachtet. Der Kunde ist zu bereits bestehenden Versicherungsverträgen zu befragen. Insbesondere im Lebens- und Krankenversicherungsbereich kann eine Abwerbung von Versicherungsverträgen oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden sein. Der Kunde ist in jedem Fall über einen eventuell in diesem Zusammenhang entstehenden Nachteil ausdrücklich aufzuklären. Dies ist Bestandteil der Dokumentation.
8. Die stetige Weiterbildung ist Grundlage der geschäftlichen Tätigkeit als Versicherungsvermittler. Entsprechende Nachweise der Weiterbildung werden stets vorgehalten.
9. Bei Vergütungsregelungen mit Versicherungsunternehmen, insbesondere über Sondervergütungen etc., wird beachtet, dass die Unabhängigkeit der Tätigkeit als Versicherungsvermittler, speziell als Versicherungsmakler keine Beeinträchtigung erfahren darf.
10. Das bewährte Ombudsmannsystem der Versicherungswirtschaft bietet dem Kunden ein unabhängiges, unbürokratisches System zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten nicht nur mit Versicherungsunternehmen sondern auch mit Versicherungsvermittlern. Der Kunde wird vom Versicherungs-vermittler auf das bestehende System in geeigneter Form hingewiesen.