

## VersRÄG 2006

Lebensversicherung: Abschlusskosten und Rückkaufswert  
Unisextarife

Anwendung des HVertrG auf  
Versicherungsvertreter

Gesellschaftsrecht  
GenRÄG 2006 und ÜbRÄG 2006

Urheberrecht  
Das neue Folgerecht

Arbeitsrecht  
Aktienoptionen beim Betriebsübergang

Steuerrecht  
KMU-Förderungsgesetz 2006

Datenschutz  
Personenbezogene Daten in Papierakten

# Direkte Anwendung des HVertrG auf Versicherungsvertreter

*Am 24. 5. 2006 hat der Nationalrat im Rahmen des Publizitätsrichtlinie-Gesetzes auch die Änderung des HVertrG beschlossen. Wesentlicher Inhalt der Änderung waren die seit langem ausständigen besonderen Bestimmungen für die Versicherungsvertreter. Der folgende Beitrag gibt einen ersten kurzen Überblick.*

MICHAEL NOCKER

## A. NEUE BESTIMMUNGEN

### 1. HANDELSAGENT BZW HANDELSVERTRETER

Nachdem die HAG-Nov 1960<sup>1)</sup> ua den Begriff „Handelsagent“ durch „Handelsvertreter“ ersetzt hat, kehrt der Gesetzgeber nunmehr tw wieder zur ursprünglichen Bezeichnung zurück: nach dem neuen Abs 3 des § 1 HVertrG<sup>2)</sup> kann anstelle des Begriffs „selbständiger Handelsvertreter“ auch der Begriff „Handelsagent“ verwendet werden.

Damit sollte nach der Absicht des Gesetzgebers klargestellt werden, dass der Begriff des Handelsagenten ein Synonym für den Begriff des selbständigen Handelsvertreters (HV) ist. Wettbewerbsrechtlich soll die Änderung nach der Auffassung des Gesetzgebers bewirken, dass die Verwendung des Begriffs „Handelsagent“ durch einen „unselbständigen Handelsvertreter“ irreführend ist.<sup>3)</sup>

### 2. ANWENDBARKEIT DES HVertrG

Die Regelungen für den Versicherungsvertreter (VV) finden sich in den neu eingefügten §§ 26 a–26 d („Rechtsverhältnisse der Versicherungsvertreter“).

Gem § 26 a („Anwendbarkeit auf Versicherungsvertreter“) finden die Bestimmungen des HVertrG auch „... auf die Vermittlung und den Abschluss von Versicherungsverträgen durch Versicherungsvertreter (Versicherungsagenten)“ nach Maßgabe der § 26 b bis § 26 d Anwendung. Nach den Mat sollte § 26 a lediglich klarstellen, dass das HVertrG nach der Legaldefinition des § 1 grds auch auf die selbständigen VV anzuwenden ist, dabei aber die besonderen Regelungen der nachfolgenden §§ 26 b bis 26 d zu beachten sind. Wie der Gesetzgeber selbst einräumt, wäre an sich diese Bestimmung verzichtbar und mit den §§ 26 b – 26 d das Auslangen zu finden gewesen, doch wollte man das Ende der ausdrücklichen Geltungsbereichsausnahme für die Versicherungsvermittlung im bisherigen § 28 Abs 1 auch durch „eine positive Geltungsbereichsklarstellung [...] besiegeln“.

### 3. KUNDENSCHUTZPROVISION

§ 26 b enthält die „Sonderbestimmungen für die Versicherungsvermittlung“. Zunächst bestimmt Abs 1, dass § 8 Abs 3 und 4 auf VV nicht anzuwenden

sind.<sup>4)</sup> Nach § 8 Abs 3 gebührt dem HV im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung während der Dauer des Vertragsverhältnisses zwischen der ihm zugewiesenen oder von ihm zugeführten Kundschaft und dem Unternehmer geschlossen worden sind. Hintergrund der Sonderbestimmung für VV ist, dass Folgegeschäfte in der für den HV typischen Form – von Ausnahmen abgesehen – beim VV nicht vorkommen,<sup>5)</sup> weshalb diese – an sich ohnehin dispositive – Regelung als überflüssig angesehen wurde.

Für den VV bedeutet dies, dass ein Provisionsanspruch nur für jene Versicherungsverträge entstehen kann, an deren Vermittlung er überwiegend (siehe dazu gleich unten) mitgewirkt hat. Allein der Umstand, dass er einen neuen Versicherungsnehmer (VN) für sein Versicherungsunternehmen (VU) geworben hat, mit dem das VU in der Folge dann direkt weitere Versicherungsverträge abschließt, genügt daher – anders als beim HV – für das Entstehen eines Provisionsanspruchs hinsichtlich dieser weiteren Versicherungsverträge nicht. Auswirkungen hat diese Regelung aber auch auf die Ermittlung des Ausgleichsanspruchs: da der VV nunmehr keine Provisionen für Folgegeschäfte erhält, kann er insofern durch die Beendigung seines Vertragsverhältnisses mit dem VU auch keine Provisionsverluste erleiden, die durch den Ausgleichsanspruch (teilweise) auszugleichen wären.<sup>6)</sup>

### 4. BEZIRKSPROVISION

§ 8 Abs 4, der für VV ebenfalls nicht gelten soll, regelt, dass – wenn der HV ausdrücklich für ein bestimmtes Gebiet oder für einen bestimmten Kundenkreis als alleiniger Vertreter bestellt ist – ihm im Zweifel die Provision auch für solche Geschäfte gebührt, die ohne seine Mitwirkung während der Dauer des

Dr. Michael Nocker, LL.M., ist Rechtsanwalt in Wien und Partner der Gassauer-Fleissner Rechtsanwälte GmbH.

1) BGBl 1960/153.

2) Paragraphen ohne nähere Angabe beziehen sich in weiterer Folge auf das HVertrG.

3) 1523 BlgNR 22. GP 3.

4) Siehe § 92 Abs 3 dHGB.

5) *Küstner/Thume*, Handbuch des gesamten Außendienstrechts I<sup>3</sup> Das Recht der Handelsvertreter, Rz 907 ff.

6) *Nocker*, Der Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters „analog“ § 24 HVertrG, wbl 2004, 53 ff.

Vertragsverhältnisses durch den Unternehmer oder für diesen mit der zum Gebiet oder zum Kundenkreis des HV gehörigen Kundschaft geschlossen worden sind. Ist daher einem VV ausdrücklich ein bestimmtes Gebiet oder ein bestimmter Kundenkreis als alleinigem Vertreter zugewiesen, so kann allein dadurch aus Versicherungsverträgen mit solchen bezirksansässigen bzw zu seinem Kundenkreis gehörenden VN ein Provisionsanspruch nicht entstehen. In der Praxis wurde diese Bestimmung bei den VV schon bisher idR abbedungen.

## 5. ENTSTEHEN DES PROVISIONSANSPRUCHS

Nach § 9 entsteht für den HV der Anspruch auf Provision mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts zwischen dem Unternehmer und dem Dritten, wenn und soweit der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat oder nach dem Vertrag mit dem Dritten hätte ausführen sollen oder der Dritte das Geschäft durch Erbringen seiner Leistung ausgeführt hat. Der Anspruch auf Provision „entfällt“,<sup>7)</sup> wenn und soweit feststeht, dass der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Unternehmer nicht ausgeführt wird und dies nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind. Bei Zahlungsverzug des Dritten hat der Unternehmer nachzuweisen, alle zumutbaren Schritte unternommen zu haben, um den Dritten zur Leistung zu veranlassen.<sup>8)</sup>

Nach Ansicht des Gesetzgebers regelt § 9 das Entstehen des Provisionsanspruchs „zu aufwendig und kompliziert“, weshalb für den VV die einfachere Regelung des § 30 Abs 2 und 3 MaklerG übernommen wurde. Nach § 26 b Abs 2 entsteht damit für den VV der Anspruch auf Provision mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts, wenn und soweit der VN die geschuldete Prämie bezahlt hat oder zahlen hätte müssen, hätte das VU seine Verpflichtung erfüllt. Anders als beim HV entsteht daher der Provisionsanspruch des VV nicht bereits mit der Ausführung des Geschäfts durch das VU, etwa durch Gewährung einer vorläufigen Deckungszusage, sondern erst mit der Zahlung der Versicherungsprämie („Ausführung“) durch den VN.

Wenn das VU gerechtfertigte Gründe für eine Beendigung des Versicherungsvertrags oder eine betragsmäßige Herabsetzung der Versicherungsprämie hat, entfällt der Provisionsanspruch bzw vermindert sich entsprechend.<sup>9)</sup>

Unklar nach der neuen Regelung ist, ob auch das VU gegenüber dem selbstständigen VV verpflichtet ist, alle zumutbaren Schritte zu unternehmen, um den VN zur Prämienleistung zu veranlassen, und solche unternommenen Schritte auch dem VV nachweisen muss.

## 6. ÜBERWIEGENDE VERDIENSTLICHKEIT

Nach § 26 b Abs 3 sind die §§ 6 Abs 5 und 30 Abs 3 MaklerG auf das Rechtsverhältnis der VV untereinander „... sowie zum Versicherungsnehmer“ anzuwenden.

§ 6 Abs 5 MaklerG regelt den Fall, dass die Provisionsvoraussetzungen für ein vermitteltes Geschäft bei

zwei oder mehreren Maklern vorliegen: in diesem Fall schuldet der Auftraggeber trotzdem die Provision nur einmal, und zwar jenem Makler, dessen Verdienstlichkeit an der Vermittlung eindeutig überwogen hat. Nach § 30 Abs 3 MaklerG liegt eine überwiegende Verdienstlichkeit iSd § 6 Abs 5 leg cit bei jenem Versicherungsmakler vor, der den vom Versicherungskunden unterfertigten Antrag an das VU weitergeleitet hat.

§ 26 b Abs 3 legt also fest, welchem von mehreren VV, die verdienstlich am Zustandekommen eines Versicherungsvertrages mitgewirkt haben, das VU die Provision schuldet. Dies ist deshalb notwendig, da nach der allgemeinen Regel des HVertrG jedem am Vertragsabschluss ursächlich mitwirkenden HV grds der Anspruch auf die volle Provision zusteht.<sup>10)</sup> Aus Zweckmäßigkeitsgründen wird beim VV allein darauf abgestellt, wer letztlich den unterfertigten Versicherungsantrag an das VU weitergeleitet hat, unabhängig davon, in welchem Ausmaß der einzelne VV am Abschluss des Versicherungsvertrages mitgewirkt hat.

Unklar ist aber, was damit gemeint sein soll, dass §§ 6 Abs 5 und 30 Abs 3 MaklerG „auf das Rechtsverhältnis der Versicherungsvertreter ... zum Versicherungsnehmer“<sup>11)</sup> Anwendung finden, da der VV gegenüber dem VN keinen Anspruch auf Provision hat. Ganz offensichtlich handelt es sich bei dieser Formulierung um ein redaktionelles Versehen: in den Mat heißt es nämlich dazu, dass es sachgerecht erscheine, „... diese Norm auch für konkurrierende Versicherungsagenten und im Verhältnis zwischen Versicherungsmaklern und Versicherungsagenten“<sup>12)</sup> als maßgeblich festzulegen. Daher muss es wohl richtig heißen, dass die §§ 6 Abs 5 und 30 Abs 3 MaklerG auf das Rechtsverhältnis der VV untereinander sowie „im Verhältnis zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter“ anzuwenden sind.

## 7. ABRECHNUNG DER PROVISION

Gem § 14 Abs 1 ist über Provisionsansprüche spätestens am letzten Tag des Monats, der auf das Quartal folgt, in dem der Provisionsanspruch entstanden ist, vom Unternehmer abzurechnen. Demgegenüber hat nach § 26 b Abs 4 die Abrechnung der Provisionsansprüche durch das VU längstens einen Monat nach dem Entstehen des Provisionsanspruchs, dh spätestens einen Monat nach Einlangen der Prämie beim VU, zu erfolgen.<sup>13)</sup> Während also nach der gesetzlichen Regelung der Provisionsanspruch des HV spätestens vier Monate nach dessen Entstehen abgerechnet werden muss und damit fällig werden kann, reduziert sich diese Zeitspanne beim VV auf maximal einen Monat.

7) Zur missglückten Wortwahl siehe *Nocker*, Handelsvertretervertrag Rz 254.

8) § 9 Abs 3 HVertrG.

9) § 26 b Abs 2 letzter Satz HVertrG; krit *Fromberz*, MaklerG Rz 16 ff zu § 30.

10) *Nocker*, Handelsvertretervertrag Rz 248.

11) Eigene Hervorhebung.

12) Eigene Hervorhebung.

13) Siehe auch § 31 MaklerG.

## 8. FÄLLIGKEIT DER PROVISION

Gem § 15 wird der Anspruch auf Provision an dem Tag fällig, an welchem nach der getroffenen Vereinbarung oder nach dem Gesetz die Abrechnung stattfinden soll. Nach § 26 b Abs 4 tritt „[a]bweichend von §§ 14 und 15“ die Fälligkeit der Provision des VV an dem Tag ein, an dem die Abrechnung erfolgt oder spätestens zu erfolgen hat. Der Unterschied zwischen diesen beiden Regelungen ist auf den ersten Blick nicht ganz leicht erkennbar: während beim HV die Provision erst dann zur Zahlung fällig wird, wenn vereinbarungsgemäß (arg: „stattfinden soll“) abgerechnet wurde, dh nicht schon dann, wenn der Unternehmer bereits vor dem vereinbarten Termin tatsächlich abrechnet, kommt es für die Fälligkeit der Provision des VV offensichtlich allein auf die Tatsache der Abrechnung an, egal, ob diese vor oder zum vereinbarten Termin erfolgt. Rechnet daher das VU früher ab, als es nach dem Vertrag oder dem Gesetz (§ 26 b Abs 4) müsste, wird damit auch die Provision früher fällig. Warum § 26 b Abs 4 letzter Satz den Besonderheiten der Versicherungsvermittlung besser Rechnung tragen soll als § 15, bleibt allerdings ein Rätsel.

## 9. FOLGEPROVISION

Nach § 26 c Abs 1 gebühren dem VV auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem Unternehmer die vereinbarten Provisionen aus den von ihm vermittelten oder wesentlich erweiterten Versicherungsverträgen („Folgeprovisionen“), wenn und soweit der VN die geschuldete Prämie weiter zahlt oder weiter hätte zahlen müssen, hätte das VU seine Verpflichtung erfüllt. Wenn das VU aus gerechtfertigten Gründen den Versicherungsvertrag beendet oder die Versicherungsprämie betragsmäßig herabsetzt, entfällt beziehungsweise vermindert sich der Anspruch auf Folgeprovision entsprechend. Damit wiederholt der Gesetzgeber – mit anderen Worten – zunächst nur, was ohnehin bereits in § 8 Abs 2 geregelt ist, nämlich das dem HV – soweit nicht anderes vereinbart ist – für jedes durch seine Tätigkeit zustande gekommene Geschäft eine Provision gebührt, sofern und solange dieses Geschäft ausgeführt wird, und zwar unabhängig davon, wann – vor oder nach Ende des HV-Vertrages – die Ausführung erfolgt. Typisch für den Bereich der Versicherungsvermittlung ist das Anfallen von sog „Überhangprovisionen“,<sup>14)</sup> das sind Provisionen für Geschäfte, die noch während des aufrechten Bestandes des HV-Vertrages abgeschlossen („zustande kommen“), aber erst nach dessen Ende ausgeführt werden. Die „Folgeprovisionen“ des § 26 c Abs 1 sind daher nichts anderes als die bereits in § 8 Abs 2 geregelten „Überhangprovisionen“. Dass in der Praxis solche Folgeprovisionen bisher eher selten ausbezahlt wurden, lag ganz einfach daran, dass diese regelmäßig vertraglich abbedungen wurden („Provisionsverzichtsklausel“). Allerdings soll für die Fortzahlung der Provisionen des VV nach Vertragsende nunmehr § 24 Abs 3 sinngemäß gelten,<sup>15)</sup> dh, dass ein Anspruch auf Fortzahlung in jenen Fällen nicht besteht, in denen aufgrund der Art der Auflösung auch kein Ausgleichsanspruch zusteht. Mit dieser erst im Plenum des NR beschlossenen Ergänzung wollte

der Gesetzgeber sicherstellen, dass dem VV im Fall einer von ihm zu „verantwortenden“ Auflösung iSd § 24 Abs 3 kein Anspruch auf Folgeprovision zusteht. Damit wird aber der VV deutlich schlechter gestellt als der HV, da das Entstehen von „Überhangprovisionen“ nach § 8 Abs 2 nicht von der Art der Auflösung des Vertragsverhältnisses abhängig ist. Eigentlich sollte durch diese Bestimmung erreicht werden, dass die selbstständigen VV, die idR kleine oder mittelgroße Unternehmen sind, bei Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht ihre wirtschaftliche Basis verlieren.<sup>16)</sup> Anders als der HV, der idR die Produkte mehrerer nicht konkurrenzierender Unternehmen vertreibt, ist es dem VV aufgrund des Konkurrenzverbotes (§ 5) ja idR nicht erlaubt, mehrere VU in derselben Sparte zu vertreten.<sup>17)</sup> Damit verliert der VV durch die Beendigung des Vertrages mit seinem einzigen VU aber plötzlich auch seine gesamte Einnahmequelle.

Ähnliche Regelungen gibt es im Übrigen auch für die unselbstständigen Versicherungsvermittler in § 6 KV für Angestellte des Außendienstes bei Versicherungsunternehmen sowie in § 30 Abs 4 MaklerG.<sup>18)</sup> Allerdings sind diese Regelungen – im Gegensatz zu § 26 c Abs 1 – zugunsten des angestellten Versicherungsvermittlers bzw des selbstständigen Versicherungsmaklers zwingend. Insb im Vergleich zum wirtschaftlich wesentlich selbstständigeren Versicherungsmakler, dessen Existenz nicht von Bestehen eines Vertrages abhängt, ist der Wertungswiderspruch unübersehbar. Es darf daher bezweifelt werden, dass eine solche nur dispositive Regelung den beabsichtigten Zweck der Existenzsicherung tatsächlich erfüllen kann. Zweifel sind hier auch deshalb angebracht, da diese Regelung nur für die nach dem 31. 12. 2006 neu abgeschlossenen Agenturverträge gelten soll und zu erwarten ist, dass die VU § 26 c Abs 1 wohl regelmäßig abändern oder dessen Anwendung überhaupt ausschließen werden.

## 10. BETREUUNGSPROVISION

Ist der VV nach einer mit dem Unternehmer getroffenen schriftlichen Vereinbarung zur Betreuung von VN verpflichtet und erhält er dafür eine Provision („Betreuungsprovision“) oder ein entsprechendes sonstiges Entgelt, besteht nach § 26 c Abs 2 kein Anspruch auf Fortzahlung dieser Provision bzw dieses Entgelts nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen VV und Unternehmer. Die Höhe einer solchen Betreuungsprovision bzw eines solchen sonstigen Entgelts ist im Übrigen schriftlich zu vereinbaren. Fehlt eine solche Vereinbarung, soll eine angemessene

14) Zum Begriff s *Nocker*, Handelsvertretervertrag Rz 238.

15) 7542 BlgBR 6.

16) 1523 BlgNR 22. GP.

17) In der Praxis ist dieser „Mehrfachagent“ aber ein von den VU stillschweigend geduldetes Phänomen.

18) § 30 Abs 4 MaklerG: „Ist im Maklervertrag mit dem Versicherer bestimmt, daß dem Versicherungsmakler nach Beendigung des Vertragsverhältnisses für bereits erfolgreich vermittelte Versicherungsverträge weitere Abschlußprovisionen nicht mehr zustehen, so ist diese Vereinbarung insoweit unwirksam, als der Versicherer den Maklervertrag einseitig aufgelöst hat, ohne daß dafür wichtige, vom Versicherungsmakler verschuldete Gründe vorliegen.“

Betreuungsprovision bzw ein angemessenes Entgelt als vereinbart gelten.<sup>19)</sup>

Von der Regelung des § 26 c Abs 1 über die Fortzahlung der Folgeprovisionen erfasst ist daher nur der für die erfolgreiche Vermittlung gezahlte Anteil an der gesamten Provision, nicht aber der für nicht-vermittelnde Tätigkeiten gezahlte Provisionsteil oder ein dafür gezahltes sonstiges Entgelt. Das Problem hier ist, dass nach wie vor str ist,<sup>20)</sup> welche Tätigkeiten des VV vermittelnd und welche „nur“ verwaltend sind,<sup>21)</sup> und damit unmittelbar zusammenhängend, welcher Teil der Provision auf die vermittelnde Tätigkeit entfällt und damit nach Vertragsende mangels abweichender Vereinbarung grds fortzuzahlen ist, und welcher Teil für die verwaltende Tätigkeit gezahlt wird bzw werden darf und daher mit Ende der Betreuungstätigkeit bei Vertragsende nicht weiter geleistet werden muss.

Dieses Problem versucht offensichtlich nunmehr § 26 c Abs 2 in den Griff zu bekommen: danach ist die Höhe der Betreuungsprovision oder des sonstigen Entgelts schriftlich zu vereinbaren. Anstatt aber vorzusehen, dass bei Fehlen einer solchen Vereinbarung die gesetzliche Vermutung eintritt, dass die gesamte oder zumindest ein der Höhe nach bestimmter Teil der Provision für die vermittelnde Tätigkeit gezahlt wird, soll in einem solchen Fall lediglich eine angemessene Betreuungsprovision oder ein angemessenes Entgelt als vereinbart gelten. Damit ist aber dem VV nicht geholfen. Das Gesetz schreibt hier

nämlich nur noch einmal fest, was auch ohne diese Regelung aufgrund des § 354 HGB gegolten hätte. Es geht aber nicht darum, dass der VV für seine Betreuungstätigkeiten überhaupt ein Entgelt bekommt, sondern allein darum, dass nicht ein unangemessen hoher Anteil der gezahlten Provision für diese verwaltenden Tätigkeiten gewidmet werden kann. Aufgrund des neu geschaffenen § 26 c Abs 3 kann das VU bei Fehlen einer solchen Vereinbarung über die Höhe der Betreuungsprovision nunmehr argumentieren, dass das „angemessene“ Entgelt für die Betreuung besonders hoch ist und somit ein großer Teil der Provision auf diese Tätigkeit entfällt, damit nur ein geringer Teil der Folgeprovisionen nach Vertragsende weitergezahlt werden muss bzw der Ausgleichsberechnung zu Grunde zu legen ist. Der VV wird demgegenüber verständlicherweise die Auffassung vertreten, dass das für die Betreuung der VN zu zahlende „angemessene“ Entgelt sehr gering ist, weil die Betreuung bestehender Kunden – so wie beim HV auch – typischerweise Teil der vermittelnden Tätigkeit ist, um so einen Großteil der Folgeprovisionen auch nach Vertragsende fortgezahlt zu erhalten. Die Regelung des § 26 c Abs 3 geht also ganz klar am eigentlichen Problem vorbei.

## 11. ABSCHLAGSZAHLUNG

Nach § 26 c Abs 4 ist der Unternehmer darüber hinaus berechtigt, den Anspruch auf Folgeprovision durch eine Abschlagszahlung abzugelten. Bei der Berechnung dieser Abschlagszahlung ist von der durchschnittlichen Restlaufzeit der Verträge auszugehen, wobei das außerordentliche Kündigungsrecht des § 8 Abs 3 VersVG<sup>22)</sup> und „sonstige Auflösungsgründe des Versicherungsvertrags“ zu berücksichtigen sind.

Sollte wider Erwarten § 26 c von den VU in den nach dem 31. 12. 2006 mit den VV neu abgeschlossenen Verträgen nicht ohnehin regelmäßig abbedungen werden, ist zu erwarten, dass die Berechnung einer solchen Abschlagszahlung die Rechtsanwender vor ein ähnlich großes Problem stellen wird, wie zurzeit die Berechnung des Ausgleichsanspruchs.

## 12. AUSGLEICHANSPRUCH

Gem § 26 d gebührt dem VV, wenn und soweit keine Ansprüche auf Fortzahlung der Provision nach § 26 c Abs 1 bestehen, ein Ausgleichsanspruch gem § 24 mit der Maßgabe, dass an die Stelle der Zuführung neuer Kunden oder der wesentlichen Erweiterung bestehender Geschäftsverbindungen die Vermittlung neuer Versicherungsverträge oder die wesentliche Erweiterung bestehender Verträge tritt.

19) § 26 c Abs 3 HVertrG.

20) *Trinkhaus*, Handbuch der Versicherungsvermittlung 218; *Nocker*, wbl 2004, 53 (62); BGH 1. 6. 2005, VIII ZR 335/04; BGH 22. 12. 2003, VIII ZR 117/03; OGH 4. 3. 1986, 14 Ob 13/86.

21) *Nocker*, wbl 2004, 53 (62).

22) Gem § 8 Abs 3 VersVG kann ein VN, der Verbraucher iSd § 1 Abs 1 Z 2 KSchG ist, ein Versicherungsverhältnis, das er für eine Dauer von mehr als drei Jahren eingegangen ist, zum Ende des dritten Jahres oder jedes darauf folgenden Jahres unter Einhaltung einer Frist von einem Monat schriftlich kündigen.

### Aicher/Schuhmacher Wertpapierrecht

JAPraxis Skriptum



Das Wertpapierrecht gilt allgemein und insb im Rahmen des Studiums als schwieriges Rechtsgebiet.

Dieses neue Skriptum bietet eine fundierte, leicht verständliche Darstellung wertpapierrechtlicher Grundstrukturen und der

einzelnen Wertpapiere. Es richtet sich primär an Studenten, **bietet aber auch der Praxis einen zuverlässigen Leitfaden für wertpapierrechtliche Problemstellungen.**

Das Skriptum zeigt kurz & konkret,

- welche Arten von Wertpapieren es gibt,
- wo diese geregelt sind,
- wie sie übertragen werden
- und welche Rechtsfolgen damit verbunden sind.

2006. XII, 88 Seiten. Br. EUR 15,-  
ISBN-10: 3-214-00143-4  
ISBN-13: 978-3-214-00143-8

MANZ

Seit der E des OGH v 17. 12. 2002, 4 Ob 264/02 f, war klar, dass § 24 auch auf den VV „analog“ anzuwenden ist. Eine Änderung gegenüber der bisherigen Rechtslage ergibt sich aber durch § 26 d insofern, als nunmehr nicht die Zuführung neuer (Stamm) Kunden bzw die wesentliche Erweiterung bestehender Geschäftsverbindungen Anspruchsvoraussetzung ist, sondern die Vermittlung neuer Versicherungsverträge bzw die wesentliche Erweiterung bereits bestehender Versicherungsverträge.<sup>23)</sup> Damit wurde für den VV im Vergleich zur bisherigen Rechtslage eine wesentliche Erleichterung geschaffen, war es doch bisher das größte Problem, die Anspruchsvoraussetzung der Zuführung neuer Stammkunden zu erfüllen. Aufgrund der langen Laufzeit vieler Versicherungsverträge war ja mit Folgegeschäften, dh dem Abschluss von weiteren Versicherungsverträgen über dasselbe oder ein anderes Risiko, während des in seiner Entwicklung noch absehbaren Prognosezeitraums idR nicht zu rechnen. Nur solche Folgegeschäfte konnten aber nach der Rsp die neu zugeführten Kunden auch zu ausgleichspflichtigen Stammkunden machen. Diese Hürde ist nunmehr weggefallen. Es genügt, dass der VV während der Dauer seines Agenturverhältnisses neue Versicherungsverträge – auch mit bereits bestehenden Kunden des Versicherers – abgeschlossen hat oder bereits bestehende Versicherungsverträge wesentlich erweitert hat.

Unverständlich ist hingegen, warum für die Berechnung des Höchstbetrages<sup>24)</sup> nicht auch die deutsche Regelung übernommen wurde: diese sieht anstelle der für den HV geltenden einfachen Jahresvergütung als Höchstgrenze drei Jahresvergütungen vor. Gerechtfertigt ist diese höhere Höchstgrenze deshalb, da Versicherungsverträge idR länger bestehen und beständiger sind als vom HV neu geschaffene Geschäftsverbindungen, in deren Rahmen erst die ausgleichspflichtigen Folgegeschäfte abgeschlossen werden müssen.<sup>25)</sup> Überdies hat der VV auch auf bereits verdiente Provisionen (Provisionsanwartschaften) verzichtet,<sup>26)</sup> die durch den Ausgleich tw abgegolten werden sollen.<sup>27)</sup>

### 13. ZWINGENDE BESTIMMUNGEN

Von den neu eingefügten Bestimmungen für die VV sind gem § 27 Abs 1 lediglich die Regelungen des § 26 b Abs 2 und 4 (Abrechnung, Entstehen und Fälligkeit der Provision) sowie 26 d (Ausgleichsanspruch) zugunsten des VV zwingend. Die für den VV wichtige Fortzahlung der Vermittlungsprovisionen nach Ende des Agenturverhältnisses ist hingegen unverständlicherweise nur dispositiv, womit das Ziel, das sich der Gesetzgeber mit der Einführung dieser Bestimmung gesetzt hat, nämlich den VV durch die Beendigung des Agenturverhältnisses und das Ende der Provisionsfortzahlung nicht in eine existenziell bedrohliche Situation zu bringen, nicht erreicht werden dürfte.

### B. IN-KRAFT-TRETEN

Die §§ 26 a bis 26 d sowie §§ 27 Abs 1 und 28 Abs 1 treten mit 1. 7. 2006 in Kraft. Sie sind mit Ausnahme von § 26 c, der erst auf nach dem 31. 12. 2006 abgeschlossene Verträge anzuwenden ist, auf bestehende Vertragsverhältnisse anzuwenden.<sup>28)</sup>

23) Siehe auch § 89 b Abs 5 dHGB.

24) § 24 Abs 4 HVertrG.

25) *Hopt*, Handelsvertreterrecht<sup>3</sup> Rz 94 zu § 89 b.

26) Durch Vereinbarung einer sog „Provisionsverzichtsklausel“.

27) *Küstner* in *Küstner/Thume*, Handbuch des gesamten Außendienstrechts<sup>27</sup> Rz 1579 ff.

28) § 29 Abs 4 HVertrG.

#### SCHLUSSTRICH

*Mit der jüngsten Novelle des HVertrG werden nunmehr auch die Versicherungsvertreter von dessen Geltungsbereich erfasst. Weiters bringt die Novelle für die Versicherungsvertreter auch eine wesentliche Erleichterung bei den Anspruchsvoraussetzungen für den Ausgleichsanspruch.*