

**VERBAND
DER VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN
ÖSTERREICHS**

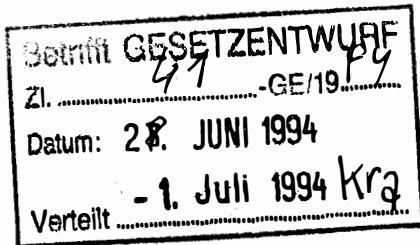


4/SN 395/ME

1030 Wien
Schwarzenbergplatz 7
Telefon 711 56 Dw.
Telefax 711 56/270

Akt-Nr. 7,42

An das
Präsidium des österreichischen Nationalrats
Dr. Karl Renner Ring 3
A-1017 Wien



Ausg.-Nr. 1519/94

Bitte im Antwortschreiben
Akt- sowie Ausg.-Nr. anzuführen

Unser Zeichen: Mag.Ka/Le

Durchwahl: 229,260

Wien, am 27.06.1994

**Entwurf eines Bundesgesetzes über die
Rechtsverhältnisse der Makler und über die
Änderung des Konsumentenschutzgesetzes
(Maklergesetz-MaklerG)**

Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren!

In der Anlage übermitteln wir Ihnen die vom Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs gegenüber dem Bundesministerium für Justiz abgegebene Stellungnahme zur Novelle des Bundesgesetzes über die Rechtsverhältnisse der Makler und über die Änderung des Konsumentenschutzgesetzes, in 25-facher Ausfertigung, zu Ihrer gefälligen Information.

Mit freundlichen Grüßen

**VERBAND DER
VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN
ÖSTERREICHS**

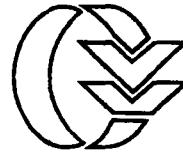
Anlage

B151994.DOC

Telegramm-Adresse: Assekuranzkanzlei, Schwarzenbergplatz 7
Telex: 133289 Oeuv a

Postsparkassen-Konto Nr. 7153.314
Creditanstalt-Bankverein, Konto Nr. 29-16377

**VERBAND
DER VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN
ÖSTERREICH**



1030 Wien
Schwarzenbergplatz 7
Telefon 711 56 Dw.
Telefax 711 56/270

Wien, 15. Juni 1994
Mag.Ka/Le

**Stellungnahme
des
Verbandes der Versicherungsunternehmen
Österreichs**

zum
**Entwurf eines Bundesgesetzes über die
Rechtsverhältnisse der Makler und über die
Änderung des Konsumentenschutzgesetzes
(Maklergesetz - MaklerG)**

zum vorliegenden Entwurf eines Maklergesetzes nehmen wir wie folgt Stellung:

Zu den Begriffsbestimmungen:

In rechtlicher Hinsicht verwirrend finden wir die Verwendung des Begriffes "Auftraggeber", wenn - wie auch in den Erläuterungen ausgeführt - im Maklervertrag eben kein Auftragsverhältnis begründet wird. Unseres Erachtens sollte besser der Begriff "Kunde" verwendet werden, wie dies ja auch bei den Bestimmungen für die Versicherungsmakler getan wird.

Der Begriff "Maklervertrag" im § 33 ist im Verhältnis zwischen Versicherung und Makler irreführend und sollte durch "Provisionsvereinbarung" ersetzt werden.

Zu § 2 Abs. 2:

Aufgrund dieser Regelung kann der Auftraggeber eines Maklers, solange ihm der Dritte unbekannt ist oder nicht bekannt sein muß, Erklärungen zur Wahrung seiner Rechte gegenüber dem Dritten dem für diesen abschlußberechtigten Makler gegenüber abgeben.

MAKLERG.ST

Daraus ergibt sich, daß bei solchen Maklern, die für den Versicherer abschlußberechtigt sind, das Risiko einer unterlassenen oder verspäteten Weiterleitung von Erklärungen des Versicherungskunden zu Lasten des Versicherers gehen.

Diese Bestimmung kann in den Versicherungssparten von Bedeutung werden, in denen Makler berechtigt sind, für den Versicherer vorläufige Deckungen zuzusagen; wird jedoch der Versicherungskunde über den die vorläufige Deckung gewährenden Versicherer informiert, genügt es nicht, wenn der Versicherungskunde allfällige Erklärungen gegenüber dem Versicherer nur dem Makler gegenüber abgegeben hat.

Im übrigen vgl. dazu unsere Ausführungen zu § 30 Abs. 3.

Zu § 3:

In den Absätzen 1 bis 3 finden sich nur sehr schwammige Formulierungen, wobei erst aus den Erläuterungen halbwegs hervorgeht, was darunter konkret zu verstehen ist. Vielleicht könnte man den Gesetzestext noch etwas präzisieren.

Zum Absatz 4 geht nur aus den Erläuterungen hervor, daß unter "Mäßigung" in schwerwiegenden Fällen auch der Verlust des Provisionsanspruches verstanden werden kann. Eine Klarstellung im Gesetzestext wäre wünschenswert.

Zu § 6 Abs. 1, 2, 3 und 5:

Auf diese Regelungen wird im Zusammenhang mit § 33 näher eingegangen.

Zu § 6 Abs. 4:

Diese Bestimmung hat für die Vermittlung von Versicherungsverträgen keine Bedeutung; sie ist vor allem auf Immobilienvermittlung zugeschnitten. § 6 Abs. 4 sollte daher auch nicht in § 33 (Provision des Versicherungsmaklers) für anwendbar angeführt werden. Dies insbesondere angesichts der Tatsache, daß bei der Vermittlung von Versicherungsverträgen die Provision immer vom Versicherer, nicht jedoch vom Versicherungskunden bezahlt wird.

Die Regelung des § 6 Abs. 4 schließt durch den 1. und 2. Satz einen Provisionsanspruch aus, wenn

- der Makler ein Eigengeschäft tätigt (hier fehlt es an einer Vermittlungstätigkeit) oder
- das Geschäft wirtschaftlich einem Eigengeschäft gleichkommt.

Der 3. Satz dieser Bestimmung sieht weiters einen Entfall des Provisionsanspruches des Maklers vor, wenn - ohne daß ein Eigengeschäft oder ein einem Eigengeschäft gleichkommendes Geschäft vorliegt - der Makler bei einem sonstigen familiären oder wirtschaftlichen Naheverhältnis zwischen ihm und dem vermittelten Dritten, das die Fähigkeit zur Wahrung der Interessen des Auftraggebers beeinträchtigen könnte, seinen Auftraggeber nicht unverzüglich auf dieses Naheverhältnis hingewiesen hat.

Die Erläuternden Bemerkungen (EB) führen zum § 6 Abs. 4 2. Satz aus, daß es bei einer konzernmäßigen Abhängigkeit zwischen dem Makler und dem vermittelten Dritten von der Intensität der wirtschaftlichen Verflechtung abhängen wird, ob überhaupt ein Provisionsanspruch entstehen kann.

Zu § 6 Abs. 4 3. Satz führen die EB als Beispiel eines Geschäfts mit einer Nahbeziehung zwischen Makler und vermittelten Dritten das Verhältnis zwischen Hausverwalter und Hauseigentümer an. In einem derartigen Fall, daß ein Hausverwalter als Immobilienmakler potentiellen Miethalten Mietverträge mit dem Hauseigentümer vermittelt, muß der Makler diese Nahbeziehung zum Hauseigentümer dem Auftraggeber offenlegen, um seinen Provisionsanspruch zu wahren. Diese Bestimmung wird insbesondere für die versicherungseigenen Hausverwaltungs- und Liegenschaftsmaklergesellschaften von Bedeutung sein.

Der Ausschluß eines Provisionsanspruches für den Fall des Selbsteintrittes des Maklers (Eigengeschäft) ist verständlich und durchaus gerechtfertigt.

Problematisch und deshalb für den Immobilienmakler abzulehnen ist die Regelung jedoch insoweit, als der Provisionsanspruch auch dann ausgeschlossen sein soll, wenn bloß ein wirtschaftliches Naheverhältnis zwischen dem Makler und dem vermittelten Dritten vorliegt.

Der Gesetzesentwurf enthält zur Frage des wirtschaftlichen Naheverhältnisses keine eindeutigen näheren Ausführungen; die EB sprechen in diesem Zusammenhang beispielsweise von "konzernmäßiger Abhängigkeit" und der "Intensität der wirtschaftlichen Verflechtung" ohne diese unbestimmten Ausdrücke näher zu erläutern.

Zu § 7 Abs. 2:

Zufolge § 33 Abs. 2 letzter Satz erscheint § 7 Abs. 2 erster Satz für die Versicherungsbranche entbehrlich.

Der Verweis in § 33 Abs. 1 könnte daher - so er überhaupt aufrecht bleiben muß (vgl. dazu später bei den Ausführungen zu § 33) - u.E. auf § 7 Abs. 2 zweiter Satz eingeschränkt werden. Allerdings sollte eine Versicherungsgesellschaft keinesfalls - wie in den Erläuterungen bereits angedeutet - u.U. auch zur Klagsführung gegen den leistungsunwilligen Vertragspartner verpflichtet sein. Eine diesbezügliche Klarstellung im Gesetzestext wäre wünschenswert.

Im übrigen lassen sich die Begriffe "Auftraggeber" mit "Versicherungskunde" bzw. "Dritter" mit "Versicherer" in den §§ 6 bis 8 sowie im § 15 textlich - im Gegensatz zum übrigen Allgemeinen Teil - nicht ohne weiteres gleichsetzen, weil der Provisionsanspruch des Maklers gegenüber dem Versicherer und nicht gegenüber dem Versicherungskunden besteht. Soll etwa der zweite Satz des § 7 Abs. 2 im Sinne von

"Bei Leistungsverzug des Versicherers hat der Versicherungskunde nachzuweisen, alle zumutbaren Schritte unternommen zu haben, um den Versicherer zur Leistung zu veranlassen"

oder - weil es um den Provisionsanspruch des Maklers geht - nicht doch eher im Sinne von

"Bei Leistungsverzug des Versicherungskunden hat der Versicherer nachzuweisen, ... um den Versicherungskunden ..."

verstanden werden?

Zu § 8 Abs. 2:

Diese Bestimmung ist gegenüber dem zuletzt im Justizministerium besprochenen Entwurf neu.

§ 33 Abs. 2 letzter Satz trifft für Versicherungsmakler eine davon abweichende Regelung, wonach bei Vorliegen gerechtfertigter Gründe für betragsmäßige Einschrän-

kungen der Versicherungsprämie sich der Provisionsanspruch entsprechend vermindert.

Dennoch sei angeregt, im Text des § 8 Abs. 2 ausdrücklich einen abweichenden Handelsbrauch zuzulassen. Dies würde auch der Regelung des § 10 Abs. 2 HVG 1993 entsprechen.

Zu § 23:

Schlußnoten sind in der Versicherungsbranche nicht üblich, eine Ausnahmebestimmung für die Versicherungsmakler wäre daher sinnvoll, um allfällige Diskussionen über einen entsprechenden "Ortsgebrauch" hintanzuhalten.

Zu § 27:

Nach dieser Bestimmung ist der Handelsmakler und somit auch der Versicherungsmakler verpflichtet, ein Tagebuch über alle abgeschlossenen Geschäfte zu führen.

Außerdem sollte auch hier (wie in den §§ 23 und 25) die Verpflichtung dann nicht gegeben sein, wenn die Parteien dem Handelsmakler die Führung des Tagebuchs erlassen oder ein abweichender Ortsgebrauch besteht.

Die Verpflichtung zur Führung eines Tagebuchs (noch dazu mit täglicher Unterschrift) mutet im EDV-Zeitalter antiquiert an.

Zu § 29:

In den Erläuternden Bemerkungen auf Seite 5 wird ausgeführt, daß die Versicherungsmakler nach überwiegender Ansicht Handelsmakler sind, ihre Rechtsverhältnisse sich aber vom Handelsmaklerrecht, wie auch vom allgemeinen Zivilmaklerrecht weit entfernt haben

Der allgemeine Teil des Maklergesetzes ist daher für Versicherungsmakler kaum anwendbar. Es ist deshalb zu fordern, daß dem § 29 ein Absatz 2 angefügt wird, der wie folgt lautet:

"Die Vorschriften der §§ 2 Abs. 2, 6, 7, 8, 10, 23, 24, 25, 26 und 27 finden auf Versicherungsmakler nur nach Maßgabe der nachfolgenden Spezialregelungen Anwendung".

Der 2. Satz des § 29 stellt klar, daß die ständige Betrauung eines Maklers durch einen Versicherungskunden an der Maklereigenschaft nichts ändert.

Es sollte auch klargestellt werden, daß das Vorliegen eines Rahmen-Maklervertrages (im Sinne des § 33 Abs. 1 2. Satz), der den Provisionsanspruch des Maklers gegenüber dem Versicherer im Falle erfolgreicher Vermittlung regelt (Provisionsvereinbarung, Courtagevereinbarung), den Makler nicht zum Versicherungsagenten macht. Denkbar wäre, den 2. Satz wie folgt zu formulieren:

"Er bleibt Versicherungsmakler, auch wenn er vom Versicherungskunden ständig betraut ist oder zwischen ihm und dem Versicherer eine Provisionsvereinbarung besteht."

Zu § 30 Abs. 1:

Die vorliegende Konzeption "Tätigkeit für beide Parteien" bei "überwiegender Interessenwahrungspflicht zugunsten des Versicherungskunden" trägt u.E. den Keim für mannigfache Interessenskonflikte und Auslegungsprobleme in sich.

Klarer und unproblematischer erschien es uns,

- den Versicherungsmakler entweder gänzlich der Sphäre des Versicherungskunden zuzuordnen oder
- auch den Versicherungsmakler wie den Handelsmakler als neutralen Vermittler zu verstehen, der wie in § 22 "die Interessen beider Auftraggeber redlich und sorgfältig zu wahren hat".

Zu § 30 Abs. 3:

Die Bestimmung:

"Der Versicherungsmakler ist mangels anderer Vereinbarungen nicht befugt, Erklärungen und Zahlungen des Versicherungskunden für den Versicherer rechtswirksam entgegenzunehmen ..."

bedarf einer wesentlichen Klarstellung: da wohl nur eine Vereinbarung zwischen dem Versicherungsmakler und dem Versicherer gemeint sein kann, muß die Bestimmung wie folgt lauten:

"der Versicherungsmakler ist mangels anderer Vereinbarungen mit dem Versicherer nicht befugt,".

Mangels einer solchen Klarstellung könnte die Bestimmung so verstanden werden, daß der Versicherungsmakler und der Versicherungskunde Vereinbarungen auch zu Lasten des Versicherers treffen könnten.

Die Erläuternden Bemerkungen befassen sich sehr ausführlich mit der Unterscheidung zwischen dem Versicherungsagenten und dem Versicherungsmakler. Es ist daher unverständlich, daß in dem Abschnitt "Besondere Bestimmungen für Versicherungsmakler" die §§ 43 ff Versicherungsvertragsgesetz zitiert werden, die nur für Versicherungsagenten gelten. Dies insbesondere angesichts der Tatsache, daß aufgrund der Erörterung im Justizausschuß sogar auch der Halbsatz im Entwurf des § 43 VersVG, der den Pseudomakler (Scheinmakler) erfaßt hätte, wieder gestrichen wurde, sodaß die §§ 43 ff VersVG nunmehr ausschließlich die Rechtsstellung von eindeutig abhängigen Vermittlertypen regeln. Ein Verweis auf § 43 VersVG in § 30 Abs. 1 Maklergesetz ist daher nicht nur überflüssig, sondern sogar sinnstörend und sollte daher gestrichen werden.

Im Falle des § 2 Abs. 2 muß sichergestellt werden, daß der Versicherungsmakler, der zur Entgegennahme von Erklärungen zur Wahrung der Rechte des Versicherungskunden gegenüber dem Versicherer tätig ist, solche Erklärungen unverzüglich an den Versicherer weiterleitet.

Das Risiko, daß der Makler die Erklärungen des Kunden nicht unverzüglich an den Versicherer weiterleitet, soll keinesfalls zu Lasten des Versicherers gehen.

Der zweite Satz des Absatzes 3 soll daher wie folgt lauten:

"§ 2 Abs. 2 bleibt unberührt. Dem Versicherer gegenüber werden Erklärungen jedoch erst dann rechtswirksam, wenn sie ihm zugegangen sind."

Zu § 30 Abs. 4:

Außerdem sollte ein Abs. 4 angefügt werden, der lautet:

"Eine im Maklervertrag enthaltene Vollmacht für den Kunden, gegenüber dem Versicherer tätig zu werden, berechtigt den Versicherer, verpflichtet ihn je-

doch nicht, dem Versicherungsmakler Unterlagen auszuhändigen oder einen allfälligen Schriftverkehr mit dem Versicherungskunden über ihn zu führen."

Zu § 31:

In der Ziffer 3 scheint der Begriff "bestmöglicher Versicherungsschutz" zu vage; vielleicht könnten die in den Erläuterungen dargelegten Kriterien von Fenyves noch beispielhaft in den Gesetzestext aufgenommen werden.

Zu § 32:

Diese Bestimmung enthält die Umschreibung der vom Makler zu wahrenen Interessen des Versicherers.

In dem zuletzt im Justizministerium diskutierten Text war vorgesehen, daß der Versicherungsmakler den Versicherungskunden bei der Durchsetzung offenbar unbegründeter Ansprüche nicht unterstützen darf. Nunmehr findet sich dieser Grundsatz nur in den EB, wobei darauf hingewiesen wird, daß sich dieser Grundsatz auch aus § 32 1. Satz ergeben soll.

Unseres Erachtens ist diese Regelung aber aus § 32 Abs. 1 nicht herauszulesen. In der Praxis kommt es häufig vor, daß Makler sich für die Durchsetzung von vertraglich nicht begründeten Ansprüchen einsetzen und zur Durchsetzung von Kulanzentschädigungen auch unzulässigen Druck auf den Versicherer ausüben (Kündigungsdrohungen, Abziehen des gesamten Ver sicherungsbestandes usw.); um derartige Druckausübung zu unterbinden, sollte der Grundsatz dadurch betont werden, daß er in den Gesetzestext aufgenommen wird.

Nicht klar ist, weshalb das "vor allem" in der Vorversion durch das nunmehrige "überwiegend" ersetzt wird. Ein "Überwiegen" deutet auf eine Interessenabwägung hin; eine solche ist im vorliegenden Konnex aber nicht ersichtlich.

Zu § 33 Abs. 1 bis 3 und 5:

Die im Allgemeinen Teil enthaltenen Provisionsregelungen der §§ 6, 7 und 8 werden für Versicherungsmakler durch die speziellen Regelungen des § 33 abgeändert bzw. ergänzt.

§ 6 Abs. 1 regelt die Verpflichtung des Auftraggebers zur Zahlung einer Provision an den Makler. Dies stellt bei der Vermittlung von Versicherungsverträgen, wo grundsätzlich der Versicherer zur Zahlung von Provisionen an den Makler verpflichtet ist, die Ausnahme dar.

§ 6 Abs. 2 hält fest, daß die bloße Namhaftmachung des Dritten noch keinen Provisionsanspruch begründet. Dieser Grundsatz ist auch für die Beziehung Makler/Versicherer gültig.

§ 6 Abs. 3 behandelt den Provisionsanspruch, wenn zwar nicht das vertragsgemäß zu vermittelnde Geschäft, aber ein diesem gleichwertiges Geschäft vermittelt wird. Für den zur Provisionszahlung verpflichteten Versicherer ist nicht erkennbar, ob das vom Makler vermittelte Geschäft das vertragsgemäß zu vermittelnde Geschäft oder ein gleichwertiges Geschäft ist; für die Beziehung Makler/Versicherer kann daher nur maßgeblich sein, ob ein Antrag auf Abschluß eines Versicherungsvertrages vorliegt und dieser angenommen worden ist.

§ 6 Abs. 5 regelt die Verdienstlichkeit mehrerer Makler. § 33 Abs. 3 enthält eine Sonderregelung für Versicherungsmakler, wonach es für den Provisionsanspruch des Versicherungsmaklers gegenüber dem Versicherer darauf ankommen soll, welcher Makler den Antrag des Versicherungskunden an den Versicherer weitergeleitet hat und - wenn mehrere Anträge vorliegen - welcher Antrag vom Versicherer angenommen worden ist.

Soweit § 33 Abs. 1 2. Satz hinsichtlich des Provisionsanspruches des Maklers gegenüber dem Versicherer generell auf § 6 verweist, ist dieser Verweis hinsichtlich der Absätze 1, 3 und 5 des § 6 unzutreffend, da im Hinblick auf die speziellen Bestimmungen des § 33 für deren Anwendung kein Raum bleibt. Das Nebeneinander der dargestellten Provisionsregelungen ist verwirrend und sollte dadurch beseitigt werden, daß für die Beziehung Makler/Versicherer anstelle des § 6, aber auch anstelle der §§ 7 und 8, die Regelungen des § 33 als dispositive Bestimmungen treten sollen.

Zu § 33 Abs. 2:

Die Bestimmung in § 33 Abs. 2: "...oder auszuführen gehabt hätte, hätte der Versicherer seinen Teil des Geschäftes ausgeführt" ist grundsätzlich abzulehnen. Der Versicherer muß sich vorbehalten - aus welchen Gründen immer - den Versicherungsvertrag anzunehmen oder aber, auch ohne Angabe von Gründen, abzulehnen.

Auf diesem Weg einen "Kontrahierungszwang" gegenüber Versicherungsmaklern einzuführen, geht wohl nicht an und ist entschieden abzulehnen.

Absatz 2 sollte demnach wie folgt lauten:

"Der Anspruch auf Provision entsteht, sobald der angebahnte Versicherungsvertrag rechtswirksam geworden ist und die der Provision zugrunde liegende Prämie samt Nebengebühren und Angaben beim Versicherer eingegangen ist. Wenn der Versicherer gerechtfertigte Gründe für eine Beendigung des Versicherungsvertrages oder eine vertragsmäßige Einschränkung der Versicherungsprämien hat, entfällt bzw. vermindert sich der Provisionsanspruch."

Zu § 33 Abs. 4:

Diese Bestimmung enthält eine Regelung, wonach beim Eingang von Folgeprämien dem Makler gebührende Provisionen im Zweifel als Abschlußprovision und nicht als Betreuungsprovision gelten sollen.

Diese Regelung steht mit den sonstigen Bestimmungen des Gesetzes und den dahinterstehenden aus den EB ersichtlichen Überlegungen nicht im Einklang.

Bemerkenswert ist im Zusammenhang mit dieser Zweifelsregelung, daß das Gesetz die Tätigkeit des Maklers nicht mit dem Zustandekommen des Versicherungsvertrages enden läßt. Würde die Tätigkeit des Maklers mit dem Zustandekommen des Versicherungsvertrages beendet sein, wäre die Zweifelsregelung, daß sämtliche Provisionen Abschlußprovisionen sind, logisch und konsequent.

Tatsächlich sieht das Gesetz aber für die Zeit nach dem Zustandekommen des Versicherungsvertrages eine Reihe von Pflichten des Maklers vor (§ 31 Z. 4, 5, 6 und 7). Folgerichtig anerkennen auch die EB in folgenden Aussagen den Dauercharakter der Beziehungen zwischen Versicherungskunden/Makler/Versicherer:

"Da der Versicherungsvertrag nicht mit dem einmaligen Austausch von Leistung und Gegenleistung beendet ist, sondern sich als Dauerschuldverhältnis über oft viele Jahre erstreckt, bleibt der Makler in dieses Vertragsverhältnis länger eingebunden und hat neben seiner Vermittler- auch eine Betreuungsfunktion übernommen" (EB zu § 29).

"Für die Phase nach Abschluß des Versicherungsvertrages sind ... weitere Pflichten aus dem folgenden Betreuungsverhältnis angeführt" (EB zu §31). Als weitere Pflichten nennen die EB sodann die Unterstützung des Versicherungskunden bei der Abwicklung eines Versicherungsfalles (Schadenanzeige, Assistenz bei Schadenaufnahme und den Verhandlungen mit dem Versicherer) und verweisen hinsichtlich der *"wesentlichsten Pflichten in der Phase der Betreuung"* auf die laufende Überprüfung der Versicherungsverträge und Neu- und Umgestaltung des bestehenden Versicherungsschutzes.

"Auch der Maklervertrag mit dem Versicherer hat - wie der mit dem Kunden - Dauercharakter" (EB zu § 32).

Zu dem Dauercharakter der Maklertätigkeit, wie er in den wiedergegebenen Zitaten zum Ausdruck gebracht wird, steht aber die Zweifelsregelung geradezu im Gegensatz! Die Zweifelsregelung sollte daher die beim Eingang von Folgeprämien gebührenden Provisionen folgerichtig als Provision für die laufende Betreuung des Versicherungsvertrages erklären.

In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, daß sich der OGH im Feststellungsverfahren zu § 4 KVA (vgl. OGH-Urteil 9 ObA 603/93) auf Seite 32 seines Beschlusses offenbar skeptisch zur Ansicht verhält, die Folgeprovision sei Teil der Abschlußprovision.

Überdies muß ja davon ausgegangen werden, daß ein Gewerbetreibender keine Gratisfdienste verrichtet. (Auch § 354 Abs. 1 HGB legt fest: "Wer in Ausübung seines Handelsgewerbes einem anderen Geschäfte besorgt oder Dienste leistet, kann dafür auch ohne Verabredung Provision fordern."

Wenn nun aber die weiteren Provisionen gem. § 33 Abs. 4 als mit dem Abschluß verdient gelten und nicht als Vergütungen für die laufende Betreuung des Versicherungsvertrages und aller sonstigen Dienstleistungen, müssen diese Betreuung bzw. sonstigen Dienstleistungen extra vergütet werden. Diese Kosten trägt aber letztendlich der Versicherungskunde. Ob also mit einer solchen Regelung, die letztendlich zu einer Prämienerhöhung führen würde, dem Konsumenten gedient wäre und daher positiv gesehen werden kann, muß bezweifelt werden.

Absatz 4 soll demnach lauten:

"Stehen dem Versicherungsmakler neben der beim Eingang der Erstprämie gebührenden Abschlußprovision auch beim Eingang von Folgeprämien weitere Provisionen (etwa sogenannte Folge-, Betreuungs- oder Bestandspflegeprovisionen zu, so gelten diese im Zweifel als Vergütungen für die laufende Betreuung des Versicherungsvertrages und alle sonstigen Dienstleistungen. Weitere Provisionen gebühren, solange der Maklervertrag mit den Versicherungskunden und der Maklervertrag mit den Versicherern aufrecht ist, längstens jedoch bis zum ursprünglich vereinbarten Ablauf des vom Versicherungsmakler vermittelten Versicherungsvertrages."

Sollte jedoch aus irgendwelchen Gründen eine solche Formulierung abgelehnt werden, regen wir zumindestens an, § 33 Abs. 4 zur Gänze zu streichen (er stellt ja ohnehin nur eine Zweifelsregel dar) und die Regelung dieses Anspruches gänzlich der Autonomie der Vertragspartner zu überlassen.

Zu § 33 Abs. 5:

Im 5. Absatz wäre eine Änderung von "verschuldete Gründe" auf "zu vertretende Gründe" anzustreben. Zu begründen sind die Ausführungen in den Erläuterungen, wonach reine Betreuungsprovisionen nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen Versicherer und Makler nicht mehr zustehen; vielleicht könnte man - in Konnex mit einer Änderung des Abs. 4 - eine entsprechende Klarstellung auch in das Gesetz aufnehmen.