jusline®
»» Recht. Schnell

Sie können die QR Codes nützen um später wieder auf die neuste Version eines Gesetzestexts zu gelangen.

TE OGH 2002/5/16 6Ob86/02v

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 16.05.2002

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofes Dr. Ehmayr als Vorsitzenden und durch die Hofräte des Obersten Gerichtshofes Dr. Huber, Dr. Prückner, Dr. Schenk und Dr. Schramm als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei Franz W. P*****GesmbH, *****, vertreten durch Kaan, Cronenberg & Partner, Rechtsanwälte in Graz, gegen die beklagte Partei U***** AG, *****, vertreten durch Dr. Willibald Rath, Dr. Manfred Rath, Mag. Gerhard Stingl und Mag. Georg Dieter, Rechtsanwälte in Graz, wegen 10.261,83 EUR und Feststellung (Gesamtstreitwert 17.529,11 EUR) über den Rekurs der beklagten Partei gegen den Beschluss des Oberlandesgerichtes Graz als Berufungsgericht vom 13. Dezember 2001, GZ 4 R 211/01h-41, womit das Urteil des Landesgerichtes für Zivilrechtssachen Graz vom 30. Juli 2001, GZ 20 Cg 159/99p-35, aufgehoben wurde, in nichtöffentlicher Sitzung den Beschluss

gefasst:

Spruch

Dem Rekurs wird nicht Folge gegeben.

Die Kosten des Rekursverfahrens sind weitere Verfahrenskosten.

Text

Begründung:

Die klagende Gesellschaft mbH ist selbständiger Versicherungsmakler. Sie hatte Ing. Franz H***** und die H*****-D***** GesmbH & Co KG (beide sind Versicherungsnehmer der Beklagten) in Versicherungsangelegenheiten beraten. Mit der vorliegenden Klage macht sie unter Bezugnahme auf die mit der Beklagten abgeschlossene Courtagevereinbarung Provisionsansprüche im Zusammenhang mit diesen Versicherungsverträgen geltend. Sie begehrt Zahlung von 141.205,82 S (das sind 10.261,83 EUR) und Feststellung, dass die Beklagte resultierend aus den mit den beiden namentlich genannten Versicherungsnehmern abgeschlossenen Versicherungsverträgen künftig im Rahmen der vertraglichen Bestimmungen (Folgeprovisionen) gegenüber der Klägerin provisionspflichtig sei. Die Klägerin habe durch Vermittlung von Versicherungsgeschäften betreffend Firmenfahrzeuge der H*****-D***** GesmbH & Co KG und Liegenschaften des Ing. Franz H***** Provisionsansprüche in der begehrten Höhe erworben. Wenngleich bereits davor vertragliche Beziehungen zwischen den Versicherungsnehmern und der Beklagten bestanden hätten, so habe sie in diese - nach Kündigung der Altverträge - durch Vermittlung von Neuverträgen oder Vertragsverlängerungen eingegriffen. Die Versicherungsnehmer hätten die von der Klägerin vorbereiteten Kündigungen und Versicherungsanträge unterfertigt. Nach Einreichung dieser Anträge habe die Beklagte neue Polizzen ausgestellt. Aus den vermittelten Versicherungsanträgen ergebe sich auch ein - von der Beklagten bestrittener - Anspruch auf künftige Folgeprovisionen, sodass ein rechtliches Interesse an der begehrten Feststellung bestehe.

Die Beklagte beantragt kostenpflichtige Klageabweisung und wendete ein, die Klägerin sei nicht verdienstlich

geworden. Sie sei von den Versicherungsnehmern der Beklagten mit der Interessenvertretung, Beratung und Erstellung einer "Aufschreibung", insbesondere mit der Überprüfung schon bestehender Versicherungsverträge beauftragt worden. Bei der dem Auftrag zugrunde liegenden Vollmacht vom 14. 4. 1998 habe es sich um eine Verhandlungs- und Beratungsvollmacht, nicht aber um eine Abschlussvollmacht gehandelt; sie sei von den Versicherungsnehmern am 13. 8. 1998 fristlos gekündigt worden. Für ihre Beratung habe die Klägerin von den Versicherungsnehmern ein Honorar erhalten. Die von der Klägerin vorbereiten Versicherungsanträge hätten weder zum Abschluss von Neuverträgen noch zu Laufzeitveränderungen bestehender Verträge geführt. Erst nach Vollmachtskündigung durch die Versicherungsnehmer sei es zur teilweisen Konvertierung einzelner Versicherungsverträge gekommen. Neuverträge oder Vertragsverlängerungen habe es jedoch nicht gegeben, es seien nur die Prämien bestehender Verträge reduziert worden. Für diese Prämienreduktion habe die Klägerin das vereinbarte Honorar von den Versicherungsnehmern erhalten. Im Übrigen sei das Klagebegehren mangels Aufschlüsselung der einzelnen Provisionsansprüche aus den im Einzelnen anzuführenden Verträgen unschlüssig. Ein rechtliches Interesse an der begehrten Feststellung bestehe nicht, weil Folgeprovisionen erst im Nachhinein fällig würden und demnach ohnehin Leistungsklagen erhoben werden könnten. Das Feststellungsbegehren sei im Übrigen nicht konkret.

Das Erstgericht gab dem Klagebegehren statt. Es stellte noch fest, nach der zwischen den Streitteilen getroffenen Courtagevereinbarung habe die Beklagte dem Makler Provision für von ihm vermittelte Versicherungsverträge zu vergüten, wenn ein ordnungsgemäß gestellter, schriftlicher, vom Antragsteller bzw vom Makler als dessen Bevollmächtigtem unterfertigter und den Antragsteller bindender Antrag eingereicht werde, dieser vom Versicherer durch die Ausstellung einer Polizze angenommen und die Prämie im erforderlichen Ausmaß bezahlt werde. Als vom Makler vermittelt gelte ein Vertrag dann, wenn dieser bei der Versicherungsgesellschaft durch den Makler eingereicht worden sei und der Antrag die Unterschrift bzw firmenmäßige Zeichnung des Maklers als Vermittler aufweise. Der Versicherungsnehmer der Beklagten Ing. H***** sei bemüht gewesen, die Prämienpflicht für sich und die KG zu verringern und Einsparungen zu erzielen. Er habe die Klägerin beauftragt, die Versicherungsverträge hinsichtlich Risikoabdeckung und Einsparungspotential zu untersuchen. Mit Vollmacht vom 14. 4. 1998 sei die Klägerin beauftragt und ermächtigt worden, beide Versicherungsnehmer in allen Versicherungsangelegenheiten zu vertreten, Ausschreibungen über Versicherungsrisken ohne Rücksprache durchzuführen, dazu günstige Prämien auszuhandeln und alles Nützliche und Notwendige vorzukehren, um die Interessen der Versicherungsnehmer zu wahren. Nach Durchsicht der Unterlagen habe der Geschäftsführer der Klägerin eine mögliche Ersparnis von 20 bis 30 % der Gesamtprämie genannt. Er habe sich mit den Versicherungsnehmern über ein Honorar von 25.000 S netto geeinigt, zusätzlich sollten der Klägerin Provisionen aus den Versicherungsverträgen zukommen, wobei besprochen gewesen sei, dass die Versicherungsnehmer die Anträge unterfertigen. Nach Einholung von Prämienvergleichen bei anderen Versicherern habe die Klägerin festgestellt, dass eine Verbesserung der Konditionen möglich wäre. Sie habe die Kündigung der (bei der Beklagten) bestehenden Kraftfahrzeugversicherungsverträge vorbereitet, die Versicherungsnehmer hätten diese unterfertigt. In der Folge habe die Klägerin Versicherungsanträge für die einzelnen Fahrzeuge ausgefüllt und als Makler firmenmäßig gezeichnet; sie seien auch von den Versicherungsnehmern unterfertigt worden. Auch für den Bereich der Sachversicherung habe die Klägerin Aufträge aufgenommen, die sowohl von ihr als auch von den Versicherungsnehmern unterfertigt worden seien. In der Folge haben der Geschäftsführer der Klägerin und Ing. H***** mit dem Geschäftsführer der Landesdirektion der Beklagten über allfällige Prämienrückzahlungen gesprochen. Die Beklagte habe Prämienrückzahlungen abgelehnt. Am 24. 8. 1998 habe die Beklagte der Klägerin eine Aufstellung über die einzelnen Sachversicherungen, beide Versicherungsnehmer betreffend übersendet, die die alte und die neue Prämie ausgewiesen hätten. In weiteren Gesprächen habe sich Ing. H***** mit der Beklagten am 9. 12. 1998 über die Prämien geeinigt, er habe daraufhin unterfertigt, worauf die übrigen Sachversicherungen - nachdem die Kfz-Versicherungen im Oktober polizziert worden seien - mit Polizzen an die Versicherungsnehmer "hinausgegangen" seien. Damit seien alle Anträge der Versicherungsnehmer vom 27. 7. 1998 polizziert worden. Daraus ergebe sich ein Provisionsanspruch der Klägerin von 141.205,82 S. Das Erstgericht konnte nicht feststellen, dass die der Klägerin erteilte Vollmacht von den Versicherungsnehmern gekündigt worden wäre.

In seiner rechtlichen Beurteilung ging das Erstgericht davon aus, dass die Klägerin die von den Versicherungsnehmern und von ihr unterfertigten Versicherungsanträge bei der Beklagten eingereicht habe. Es vertrat die Auffassung, die Klägerin sei verdienstlich geworden, weil sie Versicherungsanträge der beiden Versicherungsnehmer veranlasst und die von ihnen und von ihr selbst unterfertigten Anträge bei der Beklagten eingereicht habe. Diese Anträge seien weder

zurückgezogen worden noch habe sie die Beklagte abgelehnt, sodass die Klägerin Anspruch auf Provision laut Courtagevereinbarung habe. Angesichts der darin vorgesehen Folgeprovisionen sei auch das Feststellungsbegehren gerechtfertigt. Das Berufungsgericht hob dieses Urteil auf und verwies die Rechtssache zur neuerlichen Entscheidung nach Verfahrensergänzung an das Erstgericht zurück.

Es beurteilte die Feststellung des Erstgerichtes, wonach die Beklagte alle Anträge der Versicherungsnehmer vom 27. Juli 1998 polizziert habe, insoweit als aktenwidrig, als sie sich auf die Sachversicherung bezog und erachtete das Verfahren diesbezüglich als ergänzungsbedürftig. Ob sich aus der Einreichung von Versicherungsanträgen durch die Klägerin und die Ausstellung von Polizzen durch die Beklagte ein Provisionsanspruch in Höhe des Klagsbetrages ergebe, sei eine Rechtsfrage, die auf Grundlage der im Ersturteil getroffenen Feststellungen nicht gelöst werden könne. Eine Verfahrensergänzung sei daher erforderlich.

Gemäß § 30 Abs 1 Satz 2 MaklerG gebühre dem Versicherungsmakler bei erfolgreicher Vermittlung Provision aus dem mit dem Versicherer geschlossenen Maklervertrag nach Maßgabe der §§ 6, 7 Abs 2 und 8 Abs 1 und Abs 3 MaklerG. Der Provisionsanspruch entstehe mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäftes, wenn und soweit die geschuldete Prämie bezahlt wurde. In diesem Sinn regle auch die zwischen den Streitteilen bestandene Courtagevereinbarung den Provisionsanspruch der Klägerin. Voraussetzung für einen derartigen Anspruch sei demnach das Zustandekommen des vermittelten Versicherungsvertrags und die Zahlung der Prämie durch den Versicherungsnehmer. Nach dieser Vereinbarung komme ein Versicherungsvertrag dann zustande, wenn ein schriftlicher vom Versicherungskunden oder Makler als dessen Vertreter unterfertigter Antrag eingereicht und von der Beklagten durch Ausstellung einer Versicherungspolizze angenommen worden sei. Als vermittelt gelte ein Vertrag vom Makler dann, wenn dieser (nämlich der Antrag auf Abschluss eines Versicherungsvertrages) von ihm bei der Versicherung eingereicht werde (und die Unterschrift bzw firmenmäßige Zeichnung des Maklers als Vermittler am Antrag aufweise). Typischerweise komme der vom Gesetz als Rechtsgrundlage des Provisionsanspruchs geforderte Maklervertrag schlüssig dadurch zustande, dass der Versicherer in Verhandlung über eine vom Versicherungsmakler konkret in Aussicht gestellte Geschäftstätigkeit eintrete oder das vom Makler eingereichte Anbot des Versicherungskunden annehme. Die Höhe der Provision richte sich nach § 8 Abs 1 iVm § 30 Abs 1 MaklerG grundsätzlich nach der mit dem Versicherer getroffenen Vereinbarung. Ob nun und in welcher Höhe die Klägerin für in diesem Sinn vermittelte Versicherungsverträge zwischen der Beklagten und den beiden Versicherungskunden Provisionen zustünden, könne von dem im erster Instanz festgestellten Sachverhalt ausgehend nicht abschließend beurteilt werden. Das Erstgericht habe dazu lediglich allgemein gehaltene Feststellungen über von der Klägerin vorbereite Kündigungsschreiben hinsichtlich der Kfz-Versicherungsverträge sowie über die Einreichung von Versicherungsverträgen betreffend die Kfz- und Sachversicherungen der beiden Versicherungsnehmer getroffen, ohne im Einzelnen konkret darauf einzugehen und zu prüfen, auf Grund welcher Beiträge der Klägerin welche der bestehenden Versicherungsverträge durch Kündigung aufgelöst worden seien, welche neue Versicherungsverträge mit welcher Laufzeit durch Ausstellen einer Versicherungspolizze in der Folge zustande gekommen seien und welche der Versicherungsverträge in welcher Weise nur eine Abänderung erfahren hätten (etwa durch bloße Prämienreduktion oder auch durch Vertragsverlängerungen), sowie welche Vereinbarungen die Streitteile über die Höhe der Provisionen getroffen hätten. Die Beklagte habe bereits in erster Instanz zutreffend eingewendet, dass schon das Vorbringen der Klägerin in dieser Hinsicht unschlüssig sei. Aus den bloß unsubstantiierten Prozessbehauptungen der Klägerin lasse sich nicht schlüssig ableiten, dass die Beklagte der Klägerin Provisionen aus der Vermittlung mehrerer Versicherungsverträge und Vertragsverlängerungen in der eingeklagten Höhe schulde. Dazu hätte es einer vollständigen Darstellung der einzelnen vermittelten Rechtsgeschäfte ebenso bedurft, wie der Darstellung der konkreten Vermittlungstätigkeit der Klägerin, die zum Abschluss dieser Rechtsgeschäfte geführt habe, des Inhalts der Provisionsvereinbarung und einer Aufschlüsselung der einzelnen Provisionsansprüche getrennt nach dem vermittelten Versicherungsgeschäft. Der bloße Verweis auf eine vorgelegte Urkunde könne das in diesem Umfang zur Schlüssigstellung des Klagebegehrens erforderliche Prozessvorbringen nicht ersetzen. Nach ständiger Rechtsprechung setze die Abweisung eines unschlüssigen Klagebegehrens jedoch voraus, dass der Kläger vom Gericht zur Schlüssigstellung aufgefordert werde. Die Einwendung der Unschlüssigkeit der Klage mache eine solche ausdrückliche Anleitung durch das Gericht im vorliegenden Fall noch nicht entbehrlich. Die Klägerin habe sich in ihrer Replik auf den Standpunkt gestellt, die Klage sei infolge des Verweises auf eine vorgelegte Urkunde ausreichend schlüssig, worauf das Erstgericht diese Frage ungeachtet des Vorbringens beider Prozessparteien auf sich habe beruhen lassen. Es habe dadurch zu erkennen gegeben, dass es die Klage auf Grund des Verweises der Klägerin auf eine Urkunde für schlüssig

und ausreichend substantiiert erachte. Eine sofortige Abweisung der Klage durch das Berufungsgericht ohne vorherige gerichtliche Anleitung käme daher einer für die Klägerin überraschenden Rechtsansicht gleich, zumal die Beklagte nicht eingewendet habe, dass die Verweisung auf Urkunden nicht zur Schlüssigstellung ausreiche. Das Erstgericht werde daher im fortgesetzten Verfahren die Klägerin zunächst zur Schlüssigstellung ihres Klagebegehrens und ihre Klageerzählung im aufgezeigten Sinn anzuleiten und nach Ergänzung des Tatsachenvorbringens im erforderlichen Umfang Feststellungen zu treffen haben. Dabei werde zwischen Neuverträgen und Vertragsverlängerungen zu unterscheiden sein. Sei es infolge Kündigung eines bestehenden Versicherungsvertrages auf Grund des von der Klägerin eingereichten Versicherungsantrages zum Abschluss eines neuen Versicherungsvertrags gekommen, so gebühre der Klägerin die zwischen den Streitteilen vereinbarte Provision. Habe ein von der Klägerin eingereichter Antrag auf Abschluss eines (neuen) Versicherungsvertrags oder sonstige Bemühungen der Klägerin zu einer Verlängerung eines bestehenden Versicherungsvertrages geführt, die ohne die Vermittlung der Tätigkeit der Klägerin nicht stattgefunden hätte (etwa weil der Vertrag keine Verlängerungsklausel aufgewiesen habe oder im Fall einer Verlängerungsklausel vom Versicherungskunden infolge Kündigung nicht verlängert worden wäre) so könne der Klägerin mangels abweichender Vereinbarung lediglich für die über die ursprünglich vereinbarte Vertragsdauer hinausreichende Zeit eine Provision zustehen, weil sie nur für jenen Zeitraum verdienstlich geworden sei, um den sich die ursprünglich vereinbarte Laufzeit des Vertrages auf Grund ihrer Bemühungen verlängert habe. Sollte das Erstgericht - wie von der Beklagten behauptet - zum Ergebnis kommen, dass die von der Klägerin im Namen der Versicherungskunden eingereichten Versicherungsanträge von der Beklagten nicht (durch Ausstellen einer neuen Polizze) angenommen worden seien, sondern letztlich die zwischen den Versicherungskunden und der Beklagten geführten Verhandlungen lediglich zu einer Änderung schon bestehender Verträge geführt hätten, werde eine Verdienstlichkeit der Klägerin nur dann angenommen werden können, wenn es sich bei den Vertragsänderungen um sogenannte zweckgleichwertige Rechtsgeschäfte im Sinn des § 6 Abs 3 MaklerG handle und die Änderung entweder zu einer Prämienerhöhung oder zu einer Vertragsverlängerung geführt habe.Gemäß Paragraph 30, Absatz eins, Satz 2 MaklerG gebühre dem Versicherungsmakler bei erfolgreicher Vermittlung Provision aus dem mit dem Versicherer geschlossenen Maklervertrag nach Maßgabe der Paragraphen 6,, 7 Absatz 2 und 8 Absatz eins und Absatz 3, MaklerG. Der Provisionsanspruch entstehe mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäftes, wenn und soweit die geschuldete Prämie bezahlt wurde. In diesem Sinn regle auch die zwischen den Streitteilen bestandene Courtagevereinbarung den Provisionsanspruch der Klägerin. Voraussetzung für einen derartigen Anspruch sei demnach das Zustandekommen des vermittelten Versicherungsvertrags und die Zahlung der Prämie durch den Versicherungsnehmer. Nach dieser Vereinbarung komme ein Versicherungsvertrag dann zustande, wenn ein schriftlicher vom Versicherungskunden oder Makler als dessen Vertreter unterfertigter Antrag eingereicht und von der Beklagten durch Ausstellung einer Versicherungspolizze angenommen worden sei. Als vermittelt gelte ein Vertrag vom Makler dann, wenn dieser (nämlich der Antrag auf Abschluss eines Versicherungsvertrages) von ihm bei der Versicherung eingereicht werde (und die Unterschrift bzw firmenmäßige Zeichnung des Maklers als Vermittler am Antrag aufweise). Typischerweise komme der vom Gesetz als Rechtsgrundlage des Provisionsanspruchs geforderte Maklervertrag schlüssig dadurch zustande, dass der Versicherer in Verhandlung über eine vom Versicherungsmakler konkret in Aussicht gestellte Geschäftstätigkeit eintrete oder das vom Makler eingereichte Anbot des Versicherungskunden annehme. Die Höhe der Provision richte sich nach Paragraph 8, Absatz eins, in Verbindung mit Paragraph 30, Absatz eins, MaklerG grundsätzlich nach der mit dem Versicherer getroffenen Vereinbarung. Ob nun und in welcher Höhe die Klägerin für in diesem Sinn vermittelte Versicherungsverträge zwischen der Beklagten und den beiden Versicherungskunden Provisionen zustünden, könne von dem im erster Instanz festgestellten Sachverhalt ausgehend nicht abschließend beurteilt werden. Das Erstgericht habe dazu lediglich allgemein gehaltene Feststellungen über von der Klägerin vorbereite Kündigungsschreiben hinsichtlich der Kfz-Versicherungsverträge sowie über die Einreichung von Versicherungsverträgen betreffend die Kfz- und Sachversicherungen der beiden Versicherungsnehmer getroffen, ohne im Einzelnen konkret darauf einzugehen und zu prüfen, auf Grund welcher Beiträge der Klägerin welche der bestehenden Versicherungsverträge durch Kündigung aufgelöst worden seien, welche neue Versicherungsverträge mit welcher Laufzeit durch Ausstellen einer Versicherungspolizze in der Folge zustande gekommen seien und welche der Versicherungsverträge in welcher Weise nur eine Abänderung erfahren hätten (etwa durch bloße Prämienreduktion oder auch durch Vertragsverlängerungen), sowie welche Vereinbarungen die Streitteile über die Höhe der Provisionen getroffen hätten. Die Beklagte habe bereits in erster Instanz zutreffend eingewendet, dass schon das Vorbringen der Klägerin in dieser Hinsicht unschlüssig sei. Aus den bloß

unsubstantiierten Prozessbehauptungen der Klägerin lasse sich nicht schlüssig ableiten, dass die Beklagte der Klägerin Provisionen aus der Vermittlung mehrerer Versicherungsverträge und Vertragsverlängerungen in der eingeklagten Höhe schulde. Dazu hätte es einer vollständigen Darstellung der einzelnen vermittelten Rechtsgeschäfte ebenso bedurft, wie der Darstellung der konkreten Vermittlungstätigkeit der Klägerin, die zum Abschluss dieser Rechtsgeschäfte geführt habe, des Inhalts der Provisionsvereinbarung und einer Aufschlüsselung der einzelnen Provisionsansprüche getrennt nach dem vermittelten Versicherungsgeschäft. Der bloße Verweis auf eine vorgelegte Urkunde könne das in diesem Umfang zur Schlüssigstellung des Klagebegehrens erforderliche Prozessvorbringen nicht ersetzen. Nach ständiger Rechtsprechung setze die Abweisung eines unschlüssigen Klagebegehrens jedoch voraus, dass der Kläger vom Gericht zur Schlüssigstellung aufgefordert werde. Die Einwendung der Unschlüssigkeit der Klage mache eine solche ausdrückliche Anleitung durch das Gericht im vorliegenden Fall noch nicht entbehrlich. Die Klägerin habe sich in ihrer Replik auf den Standpunkt gestellt, die Klage sei infolge des Verweises auf eine vorgelegte Urkunde ausreichend schlüssig, worauf das Erstgericht diese Frage ungeachtet des Vorbringens beider Prozessparteien auf sich habe beruhen lassen. Es habe dadurch zu erkennen gegeben, dass es die Klage auf Grund des Verweises der Klägerin auf eine Urkunde für schlüssig und ausreichend substantiiert erachte. Eine sofortige Abweisung der Klage durch das Berufungsgericht ohne vorherige gerichtliche Anleitung käme daher einer für die Klägerin überraschenden Rechtsansicht gleich, zumal die Beklagte nicht eingewendet habe, dass die Verweisung auf Urkunden nicht zur Schlüssigstellung ausreiche. Das Erstgericht werde daher im fortgesetzten Verfahren die Klägerin zunächst zur Schlüssigstellung ihres Klagebegehrens und ihre Klageerzählung im aufgezeigten Sinn anzuleiten und nach Ergänzung des Tatsachenvorbringens im erforderlichen Umfang Feststellungen zu treffen haben. Dabei werde zwischen Neuverträgen und Vertragsverlängerungen zu unterscheiden sein. Sei es infolge Kündigung eines bestehenden Versicherungsvertrages auf Grund des von der Klägerin eingereichten Versicherungsantrages zum Abschluss eines neuen Versicherungsvertrags gekommen, so gebühre der Klägerin die zwischen den Streitteilen vereinbarte Provision. Habe ein von der Klägerin eingereichter Antrag auf Abschluss eines (neuen) Versicherungsvertrags oder sonstige Bemühungen der Klägerin zu einer Verlängerung eines bestehenden Versicherungsvertrages geführt, die ohne die Vermittlung der Tätigkeit der Klägerin nicht stattgefunden hätte (etwa weil der Vertrag keine Verlängerungsklausel aufgewiesen habe oder im Fall einer Verlängerungsklausel vom Versicherungskunden infolge Kündigung nicht verlängert worden wäre) so könne der Klägerin mangels abweichender Vereinbarung lediglich für die über die ursprünglich vereinbarte Vertragsdauer hinausreichende Zeit eine Provision zustehen, weil sie nur für jenen Zeitraum verdienstlich geworden sei, um den sich die ursprünglich vereinbarte Laufzeit des Vertrages auf Grund ihrer Bemühungen verlängert habe. Sollte das Erstgericht - wie von der Beklagten behauptet - zum Ergebnis kommen, dass die von der Klägerin im Namen der Versicherungskunden eingereichten Versicherungsanträge von der Beklagten nicht (durch Ausstellen einer neuen Polizze) angenommen worden seien, sondern letztlich die zwischen den Versicherungskunden und der Beklagten geführten Verhandlungen lediglich zu einer Änderung schon bestehender Verträge geführt hätten, werde eine Verdienstlichkeit der Klägerin nur dann angenommen werden können, wenn es sich bei den Vertragsänderungen um sogenannte zweckgleichwertige Rechtsgeschäfte im Sinn des Paragraph 6, Absatz 3, MaklerG handle und die Änderung entweder zu einer Prämienerhöhung oder zu einer Vertragsverlängerung geführt habe.

Es bedürfe daher einer Substantiierung der Parteibehauptungen. Das rechtliche Interesse der Klägerin an der begehrten Feststellung sei im Falle der Vermittlung von Versicherungsverträgen mit Folgeprovisionsansprüchen zu bejahen. Die Feststellungsklage sei in Beziehung auf den Bestand und den Inhalt der künftigen Provisionspflicht der Beklagten zulässig, weil die Klägerin nur die bereits fälligen Provisionsansprüche mit Leistungsklage geltend machen könne, nicht jedoch die noch nicht fälligen Folgeprovisionen. Allerdings unterliege auch das Feststellungsbegehren dem Bestimmtheitserfordernis; das feststellende Recht oder Rechtsverhältnis muss inhaltlich und umfänglich genau bezeichnet werden, um sowohl der Funktion dieser Klage als auch ihrer Rechtskraftwirkung entsprechen zu können. Das Erstgericht werde die Klägerin somit auch insoweit zu einer Präzisierung der einzelnen Rechtsverhältnisse (der von ihr vermittelten Versicherungsverträge der beiden Versicherungskunden) anzuleiten haben.

Das Berufungsgericht sprach aus, dass der Rekurs an den Obersten Gerichtshof zulässig sei, weil Rechtsprechung zu Provisionsansprüchen eines Versicherungsmaklers auf Grund der Vermittlung von Neuverträgen und Vertragsverlängerungen gemäß § 30 MaklerG fehle und auch die Frage, inwieweit ein anwaltlich vertretener Kläger ungeachtet der Einwendung der Unschlüssigkeit zur Schlüssigstellung angeleitet werden müsse, rechtserheblich sei.Das Berufungsgericht sprach aus, dass der Rekurs an den Obersten Gerichtshof zulässig sei, weil Rechtsprechung

zu Provisionsansprüchen eines Versicherungsmaklers auf Grund der Vermittlung von Neuverträgen und Vertragsverlängerungen gemäß Paragraph 30, MaklerG fehle und auch die Frage, inwieweit ein anwaltlich vertretener Kläger ungeachtet der Einwendung der Unschlüssigkeit zur Schlüssigstellung angeleitet werden müsse, rechtserheblich sei.

Rechtliche Beurteilung

Der Rekurs der beklagten Partei ist zulässig, aber nicht berechtigt. Die Beklagte weist zutreffend darauf hin, dass das Klagebegehren zu wenig substantiiert ist. Gemäß § 226 Abs 1 ZPO hat die Klage die Tatsachen, auf die sich der geltend gemachte Anspruch gründet, im Einzelnen kurz und vollständig anzugeben; dadurch soll eine exakte Kennzeichnung (Substantiierung) des Streitgegenstandes erreicht werden (Rechberger/Frauenberger ZPO2 § 226 Rz 8). So muss jeder von mehreren in einer Klage geltend gemachten Ansprüche nicht nur ziffernmäßig bestimmt sondern in seiner sachlichen Begründung auch ausreichend individualisiert sein, widrigens der Kläger gemäß § 182 ZPO von Amts wegen zur Verbesserung anzuleiten ist (AnwBl 1999, 656; 1 Ob 291/00a; 6 Ob 30/00f; RIS-Justiz RS0031014). Soweit nun die Beklagte meint, angesichts der in erster Instanz vorgebrachten Einwände gegen das ihrer Auffassung nach unschlüssige Klagebegehren treffe das Erstgericht keine weitere Anleitungspflicht, es bedürfe daher keiner Aufhebung seiner Entscheidung zur Anleitung der Klägerin und zur Verfahrensergänzung, berücksichtigt sie nicht, dass das Erstgericht Begehren und Vorbringen der Klägerin offenbar als ausreichend substantiiert erachtet und (nach Hinweis der Klägerin auf vorgelegte Urkunden) keinen Auftrag zur weiteren Präzisierung erteilt hat. Es wäre daher mit den Grundsätzen eines fairen Verfahrens unvereinbar, wenn das Berufungsgericht jetzt ohne weitere Aufforderung das Klagebegehren unter Hinweis auf die fehlende Substantiierung abwiese (1 Ob 106/01x). Nach herrschender Auffassung darf die fehlende Präzisierung eines unbestimmten Klagebegehrens nicht zum Anlass einer Klageabweisung genommen werden, ehe nicht eine Verbesserung versucht wurde. Dazu ist - auch im Berufungsverfahren - amtswegiges Vorgehen geboten und zwar unabhängig davon, ob der Kläger rechtsfreundlich vertreten ist (NZ 1998, 332 mwN; 6 Ob 132/99a). Wenn daher - wie hier - das Berufungsgericht im Gegensatz zum Erstgericht das Klagebegehren für zu wenig bestimmt (oder unschlüssig) hält, muss es entweder selbst den Kläger in mündlicher Verhandlung zur Verbesserung seines Begehrens anleiten oder das Urteil des Erstgerichtes aufheben und dem Erstgericht ein Verbesserungsverfahren auftragen. Die von der Beklagten angestrebte sofortige Abweisung der Klage würde das Berufungsverfahren in einem solchen Fall mangelhaft machen (NZ 1998, 332; 6 Ob 132/99a). Der dem Erstgericht erteilte Auftrag des Berufungsgerichtes ist somit nicht zu beanstanden. Die Klägerin wurde als Versicherungsmakler tätig, ihr Vertragsverhältnis zur Beklagten unterliegt den Bestimmungen des Maklergesetzes (insbesondere §§ 26 ff MaklerG) und der mit der Beklagten geschlossenen Rahmenprovisionsvereinbarung (Courtagevereinbarung), worin sich der Versicherer bereit erklärt, mit dem Versicherungsmakler Maklerverträge betreffend die vom Versicherer angebotenen Produkte abzuschließen. Sie enthält die allgemeinen Bedingungen für den Abschluss von Maklerverträgen und die Höhe der Provision für den Fall des Abschlusses eines Versicherungsvertrages (siehe dazu Fromherz, Maklergesetz § 26 Rz 14; S. Bydlinski, Das Maklergesetz § 26 Anm 5). Der Maklervertrag zwischen Versicherungsmakler und Versicherer wird auf Grund der Rahmenprovisionsvereinbarung im Einzelfall geschlossen (Fromherz § 26 Rz 16). Übermittelt der Versicherungsmakler das Anbot des Versicherungskunden auf Abschluss eines Versicherungsvertrages an den Versicherer, liegt darin sogleich ein Anbot des Maklers auf Abschluss eines Maklervertrages mit dem Versicherer, wobei es einer ausdrücklichen Annahmeerklärung nicht bedarf (Fromherz § 26 Rz 16). Schon die Übersendung der Versicherungspolizze an den Versicherungsmakler zur Überprüfung verwirklicht die schlüssige Annahme des Anbots auf Abschluss des Maklervertrages (Fromherz § 26 Rz 17).Der Rekurs der beklagten Partei ist zulässig, aber nicht berechtigt. Die Beklagte weist zutreffend darauf hin, dass das Klagebegehren zu wenig substantiiert ist. Gemäß Paragraph 226, Absatz eins, ZPO hat die Klage die Tatsachen, auf die sich der geltend gemachte Anspruch gründet, im Einzelnen kurz und vollständig anzugeben; dadurch soll eine exakte Kennzeichnung (Substantiierung) des Streitgegenstandes erreicht werden (Rechberger/Frauenberger ZPO2 Paragraph 226, Rz 8). So muss jeder von mehreren in einer Klage geltend gemachten Ansprüche nicht nur ziffernmäßig bestimmt sondern in seiner sachlichen Begründung auch ausreichend individualisiert sein, widrigens der Kläger gemäß Paragraph 182, ZPO von Amts wegen zur Verbesserung anzuleiten ist (AnwBl 1999, 656; 1 Ob 291/00a; 6 Ob 30/00f; RIS-Justiz RS0031014). Soweit nun die Beklagte meint, angesichts der in erster Instanz vorgebrachten Einwände gegen das ihrer Auffassung nach unschlüssige Klagebegehren treffe das Erstgericht keine weitere Anleitungspflicht, es bedürfe daher keiner Aufhebung seiner Entscheidung zur Anleitung der Klägerin und zur Verfahrensergänzung, berücksichtigt sie nicht, dass das Erstgericht Begehren und Vorbringen der Klägerin offenbar als ausreichend

substantiiert erachtet und (nach Hinweis der Klägerin auf vorgelegte Urkunden) keinen Auftrag zur weiteren Präzisierung erteilt hat. Es wäre daher mit den Grundsätzen eines fairen Verfahrens unvereinbar, wenn das Berufungsgericht jetzt ohne weitere Aufforderung das Klagebegehren unter Hinweis auf die fehlende Substantiierung abwiese (1 Ob 106/01x). Nach herrschender Auffassung darf die fehlende Präzisierung eines unbestimmten Klagebegehrens nicht zum Anlass einer Klageabweisung genommen werden, ehe nicht eine Verbesserung versucht wurde. Dazu ist - auch im Berufungsverfahren - amtswegiges Vorgehen geboten und zwar unabhängig davon, ob der Kläger rechtsfreundlich vertreten ist (NZ 1998, 332 mwN; 6 Ob 132/99a). Wenn daher - wie hier - das Berufungsgericht im Gegensatz zum Erstgericht das Klagebegehren für zu wenig bestimmt (oder unschlüssig) hält, muss es entweder selbst den Kläger in mündlicher Verhandlung zur Verbesserung seines Begehrens anleiten oder das Urteil des Erstgerichtes aufheben und dem Erstgericht ein Verbesserungsverfahren auftragen. Die von der Beklagten angestrebte sofortige Abweisung der Klage würde das Berufungsverfahren in einem solchen Fall mangelhaft machen (NZ 1998, 332; 6 Ob 132/99a). Der dem Erstgericht erteilte Auftrag des Berufungsgerichtes ist somit nicht zu beanstanden. Die Klägerin wurde als Versicherungsmakler tätig, ihr Vertragsverhältnis zur Beklagten unterliegt den Bestimmungen des Maklergesetzes (insbesondere Paragraphen 26, ff MaklerG) und der mit der Beklagten geschlossenen Rahmenprovisionsvereinbarung (Courtagevereinbarung), worin sich der Versicherer bereit erklärt, mit dem Versicherungsmakler Maklerverträge betreffend die vom Versicherer angebotenen Produkte abzuschließen. Sie enthält die allgemeinen Bedingungen für den Abschluss von Maklerverträgen und die Höhe der Provision für den Fall des Abschlusses eines Versicherungsvertrages (siehe dazu Fromherz, Maklergesetz Paragraph 26, Rz 14; S. Bydlinski, Das Maklergesetz Paragraph 26, Anmerkung 5). Der Maklervertrag zwischen Versicherungsmakler und Versicherer wird auf Grund der Rahmenprovisionsvereinbarung im Einzelfall geschlossen (Fromherz Paragraph 26, Rz 16). Übermittelt der Versicherungsmakler das Anbot des Versicherungskunden auf Abschluss eines Versicherungsvertrages an den Versicherer, liegt darin sogleich ein Anbot des Maklers auf Abschluss eines Maklervertrages mit dem Versicherer, wobei es einer ausdrücklichen Annahmeerklärung nicht bedarf (Fromherz Paragraph 26, Rz 16). Schon die Übersendung der Versicherungspolizze an den Versicherungsmakler zur Überprüfung verwirklicht die schlüssige Annahme des Anbots auf Abschluss des Maklervertrages (Fromherz Paragraph 26, Rz 17).

Die Provision des Versicherungsmaklers ist grundsätzlich Erfolgshonorar (Fromherz, Maklergesetz § 30 Rz 9). Sie setzt den Abschluss eines Maklervertrages voraus, der Provisionsanspruch entsteht erst mit rechtswirksamem Abschluss des Hauptgeschäfts (und entfällt, wenn dieses aus den im § 7 Abs 2 Maklergesetz genannten Gründen nicht zur Ausführung gelangt, Fromherz § 30 Rz 14 f). Im vorliegenden Fall stellt die Klägerin nicht in Abrede, dass schon vor ihrem Tätigwerden Kraftfahrzeug- und Sachversicherungsverträge der von ihr nun vertretenen Versicherungsnehmer mit der Beklagten bestanden. Sie sieht ihren Provisionsanspruch darin begründet, dass sie der Beklagten - nach Aufkündigung der bereits bestehenden Versicherungsverträge - Neuverträge und Vertragsverlängerungen vermittelt habe. Sie habe die Kündigungen und Neuanträge vorbereitet und nach Unterfertigung durch die Versicherungsnehmer bei der Beklagten eingereicht, worauf diese neue Polizzen ausgestellt habe. Demgegenüber bestreitet die Beklagte sowohl den Abschluss von Neuverträgen als auch Laufzeitverlängerungen bereits bestehender Verträge und meint, es habe nur eine Prämienreduktion bei weiterbestehenden Versicherungsverträgen stattgefunden; insofern sei die Tätigkeit der Klägerin nicht verdienstlich.Die Provision des Versicherungsmaklers ist grundsätzlich Erfolgshonorar (Fromherz, Maklergesetz Paragraph 30, Rz 9). Sie setzt den Abschluss eines Maklervertrages voraus, der Provisionsanspruch entsteht erst mit rechtswirksamem Abschluss des Hauptgeschäfts (und entfällt, wenn dieses aus den im Paragraph 7, Absatz 2, Maklergesetz genannten Gründen nicht zur Ausführung gelangt, Fromherz Paragraph 30, Rz 14 f). Im vorliegenden Fall stellt die Klägerin nicht in Abrede, dass schon vor ihrem Tätigwerden Kraftfahrzeug- und Sachversicherungsverträge der von ihr nun vertretenen Versicherungsnehmer mit der Beklagten bestanden. Sie sieht ihren Provisionsanspruch darin begründet, dass sie der Beklagten - nach Aufkündigung der bereits bestehenden Versicherungsverträge - Neuverträge und Vertragsverlängerungen vermittelt habe. Sie habe die Kündigungen und Neuanträge vorbereitet und nach Unterfertigung durch die Versicherungsnehmer bei der Beklagten eingereicht, worauf diese neue Polizzen ausgestellt habe. Demgegenüber bestreitet die Beklagte sowohl den Abschluss von Neuverträgen als auch Laufzeitverlängerungen bereits bestehender Verträge und meint, es habe nur eine Prämienreduktion bei weiterbestehenden Versicherungsverträgen stattgefunden; insofern sei die Tätigkeit der Klägerin nicht verdienstlich.

Das Berufungsgericht hat zutreffend die Voraussetzungen dargelegt, unter denen ein vom Makler vermittelter Versicherungsvertrag als Grundlage eines Provisionsanspruches zustande kommt. Es hat die vom Erstgericht dazu

ganz allgemein gehaltenen Feststellungen als nicht ausreichend angesehen, um beurteilen zu können, welche der schon vorher bestehenden Versicherungsverträge durch Kündigung aufgelöst wurden, welche Neuverträge mit welcher Laufzeit durch Vermittlung der Klägerin mit der Beklagten zustande gekommen sind und welche Verträge in welcher Form bloß abgeändert wurden.

Das Berufungsgericht hat zutreffend dargelegt, dass es für die Beurteilung des Provisionsanspruches darauf ankommt, welche konkrete Vermittlungstätigkeit die Klägerin in Bezug auf die einzelnen Versicherungsverträge entfaltet hat, ob es jeweils zum Abschluss eines Neuvertrages nach Beendigung (Kündigung) des jeweiligen bisherigen Versicherungsvertrages oder (nur) zu Laufzeitveränderungen oder Prämienreduktionen bei bereits bestehenden Verträgen gekommen ist. Für Berechtigung und Höhe der Provision ist auch der Inhalt der Courtagevereinbarung in Bezug auf die Einzelfall gesetzten Maßnahmen ausschlagebend. Ein Anspruch der Klägerin auf Provision in der anhand der Courtagevereinbarung zu errechnenden Höhe wird jedenfalls dann zu bejahen sein, wenn nach Auflösung eines bestehenden Versicherungsvertrages (etwa durch die behauptete Kündigung) ein von der Klägerin eingereichter Versicherungsantrag zum Abschluss eines Neuvertrages führte (vgl Jabornegg, Der Provisionsanspruch des Versicherungsmaklers, VR 1988, 337 [349]; ders VR 2000, 109 [180]). Führte ein von der Klägerin eingereichter Antrag (nur) zur Verlängerung eines bereits bestehenden befristeten Vertrages (der sonst nicht verlängert worden wäre, etwa weil er keine Verlängerungsklausel enthielt) ist die Klägerin in Ansehung des Verlängerungszeitraumes als verdienstlich anzusehen (vgl Fromherz, Maklergesetz § 30 Rz 41). Sie kann die sich aus der Courtagevereinbarung für den Verlängerungszeitraum ergebende Provision geltend machen. Sollte allerdings - wie die Beklagte behauptet - die Tätigkeit der Klägerin lediglich zu einer Reduktion der Versicherungsprämien bei einem im Übrigen unverändert gebliebenen Versicherungsvertrag geführt haben, kann von einer verdienstlichen Tätigkeit im Sinn des § 6 MaklerG in aller Regel nicht die Rede sein, es sei denn der Versicherungsnehmer hätte eine Kündigungsmöglichkeit nutzen wollen und wäre nur durch entsprechende verdienstliche Bemühungen des Maklers, eine Prämienreduktion herbeizuführen, davon abgehalten worden, sodass der Versicherungsvertrag - wenn auch mit geringerer Prämie - fortgesetzt werden konnte (vgl Jabornegg, Der Provisionsanspruch des Versicherungsmaklers, VR 1988, 342). Die bisherigen Verfahrensergebnisse reichen - wie das Berufungsgericht zutreffend erkannte - zur Beurteilung einer allfälligen verdienstlichen Tätigkeit der Klägerin in Bezug auf die einzelnen Versicherungsverträge, für die sie Provisionen begehrt, nicht aus, sodass sich eine Verfahrensergänzung als erforderlich erweist. Der Umfang der dem Erstgericht aufgetragenen Verfahrensergänzung ist aus Anlass eines Rekurses nach § 519 ZPO nicht zu überprüfen. Zweck dieses Rekurses ist die Überprüfung der Rechtsansicht des Berufungsgerichts. Ist die dem Aufhebungsbeschluss zugrundeliegende Rechtsansicht - wie hier - richtig, entziehen sich Tatfragen der Beurteilung des Obersten Gerichtshofes (stRsp, JBl 1991, 580; Kodek in Rechberger ZPO2 § 519 Rz 5).Das Berufungsgericht hat zutreffend dargelegt, dass es für die Beurteilung des Provisionsanspruches darauf ankommt, welche konkrete Vermittlungstätigkeit die Klägerin in Bezug auf die einzelnen Versicherungsverträge entfaltet hat, ob es jeweils zum Abschluss eines Neuvertrages nach Beendigung (Kündigung) des jeweiligen bisherigen Versicherungsvertrages oder (nur) zu Laufzeitveränderungen oder Prämienreduktionen bei bereits bestehenden Verträgen gekommen ist. Für Berechtigung und Höhe der Provision ist auch der Inhalt der Courtagevereinbarung in Bezug auf die Einzelfall gesetzten Maßnahmen ausschlagebend. Ein Anspruch der Klägerin auf Provision in der anhand der Courtagevereinbarung zu errechnenden Höhe wird jedenfalls dann zu bejahen sein, wenn nach Auflösung eines bestehenden Versicherungsvertrages (etwa durch die behauptete Kündigung) ein von der Klägerin eingereichter Versicherungsantrag zum Abschluss eines Neuvertrages führte vergleiche Jabornegg, Der Provisionsanspruch des Versicherungsmaklers, VR 1988, 337 [349]; ders VR 2000, 109 [180]). Führte ein von der Klägerin eingereichter Antrag (nur) zur Verlängerung eines bereits bestehenden befristeten Vertrages (der sonst nicht verlängert worden wäre, etwa weil er keine Verlängerungsklausel enthielt) ist die Klägerin in Ansehung des Verlängerungszeitraumes als verdienstlich anzusehen vergleiche Fromherz, Maklergesetz Paragraph 30, Rz 41). Sie kann die sich aus der Courtagevereinbarung für den Verlängerungszeitraum ergebende Provision geltend machen. Sollte allerdings - wie die Beklagte behauptet - die Tätigkeit der Klägerin lediglich zu einer Reduktion der Versicherungsprämien bei einem im Übrigen unverändert gebliebenen Versicherungsvertrag geführt haben, kann von einer verdienstlichen Tätigkeit im Sinn des Paragraph 6, MaklerG in aller Regel nicht die Rede sein, es sei denn der Versicherungsnehmer hätte eine Kündigungsmöglichkeit nutzen wollen und wäre nur durch entsprechende verdienstliche Bemühungen des Maklers, eine Prämienreduktion herbeizuführen, davon abgehalten worden, sodass der Versicherungsvertrag - wenn auch mit geringerer Prämie - fortgesetzt werden konnte vergleiche Jabornegg, Der Provisionsanspruch des Versicherungsmaklers, VR 1988, 342). Die

bisherigen Verfahrensergebnisse reichen - wie das Berufungsgericht zutreffend erkannte - zur Beurteilung einer allfälligen verdienstlichen Tätigkeit der Klägerin in Bezug auf die einzelnen Versicherungsverträge, für die sie Provisionen begehrt, nicht aus, sodass sich eine Verfahrensergänzung als erforderlich erweist. Der Umfang der dem Erstgericht aufgetragenen Verfahrensergänzung ist aus Anlass eines Rekurses nach Paragraph 519, ZPO nicht zu überprüfen. Zweck dieses Rekurses ist die Überprüfung der Rechtsansicht des Berufungsgerichts. Ist die dem Aufhebungsbeschluss zugrundeliegende Rechtsansicht - wie hier - richtig, entziehen sich Tatfragen der Beurteilung des Obersten Gerichtshofes (stRsp, JBl 1991, 580; Kodek in Rechberger ZPO2 Paragraph 519, Rz 5).

Dem gegen den Aufhebungsbeschluss gerichteten Rekurs der Beklagten ist daher ein Erfolg zu versagen.

Die Kostenentscheidung beruht auf § 52 Abs 1 ZPO.Die Kostenentscheidung beruht auf Paragraph 52, Absatz eins, ZPO.

Anmerkung

E66142 6Ob86.02v

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2002:0060OB00086.02V.0516.000

Dokumentnummer

JJT_20020516_OGH0002_0060OB00086_02V0000_000

Quelle: Oberster Gerichtshof (und OLG, LG, BG) OGH, http://www.ogh.gv.at

© 2025 JUSLINE

JUSLINE® ist eine Marke der ADVOKAT Unternehmensberatung Greiter & Greiter GmbH.

www.jusline.at