

## INFORMATIONEN zur

### Rechtsschutzversicherung für Handelsagenten

Eine Rechtsschutzversicherung war zu einer erschwinglichen Prämie für Handelsagenturen bis dato nicht machbar. Nunmehr liegt erstmals ein für Handelsagenturen attraktives Angebot vor.

#### 1. Die bisherige Praxis

Erfahrungsgemäß hatten Handelsagenturen in der Vergangenheit, wenn überhaupt, nur einen lückenhaften Versicherungsschutz. Denn nach den allgemeinen Bedingungen der Rechtsschutzversicherer ist Handelsvertreterrecht generell vom Versicherungsschutz ausgenommen. So mancher Handelsagent konnte diese Lücke erst dann feststellen, wenn es sozusagen „ernst“ wurde. Bei der Geltendmachung typischer vertraglicher Ansprüche einer Handelsagentur, wie insbesondere Ausgleichsanspruch für den aufgebauten Kundenstock, Schadenersatzansprüche oder offene Provisionsansprüche stellte man fest, dass diese Bereiche nicht gedeckt waren. Da die Prämien auch für solche lückenhafte Versicherungen durchaus erheblich sein konnten, gingen die Bestrebungen dahin, vertragliche Ansprüche aus dem Agenturvertrag zu vergleichbarer Prämie sozusagen in die Deckung „hineinzubekommen“.

Das Bundesgremium hat gemeinsam mit Fachleuten der Versicherungsbranche, rechtlichem Beistand und Handelsagenten mit langjähriger Erfahrung einen optimalen Rahmenvertrag für die Mitglieder ausgearbeitet. Das Produkt der Zürich-Versicherung bietet zu durchaus leistbarer Prämie den Vorteil, dass damit nicht nur die typischen Bereiche aus dem Betriebsbereich (zB Kfz-Lenker-Rechtsschutz oder arbeits- und sozialgerichtlicher Rechtsschutz) gedeckt sind, sondern eben auch die typischen vertraglichen Ansprüche, die bei Vertragsbeendigung möglicherweise strittig sind.

Zur Vermeidung von Missverständnissen sei darauf hingewiesen, dass Versicherungsnehmer nicht das Bundesgremium ist, sondern die einzelne Handelsagentur, die den Rechtsschutzversicherungsvertrag abschließt. Diese Möglichkeit haben alle Handelsagenturen mit einem Jahresumsatz von nicht mehr als € 150.000,--. Das Produkt ist auf kleine und mittelständische Handelsagenturen zugeschnitten. Agenturen mit höheren Umsätzen können sicherlich individuelle Vereinbarungen mit dem Versicherer abschließen.

Die wesentlichen Eckpunkte sollen im Folgenden dargestellt werden.

#### 2. Streitwertgrenze und Prämie

In den Verhandlungen wurde versucht, für den Handelsagenten optimale Streitwertgrenzen vorzusehen. Die Handelsagentur kann aus den folgenden Streitwertgrenzen auswählen:

- Streitwertgrenze	€	36.000,--	Jahresbruttoprämie	€	460,-- inkl. Vst.
- Streitwertgrenze	€	60.000,--	Jahresbruttoprämie	€	690,-- inkl. Vst.
- Streitwertgrenze	€	100.000,-	Jahresbruttoprämie	€	990,-- inkl. Vst.

Diese Streitwertgrenzen resultieren aus der Struktur der Gerichtskosten nach dem Rechtsanwaltstarifgesetz sowie aus den üblichen Anspruchshöhen, die wir in der Praxis in der Beratung feststellen.

Als besonderes „Zuckerl“ zugunsten der Handelsagenten konnte verhandelt werden, dass die Handelsagentur dreimal innerhalb von 10 Jahren einen Prozess sogar auf höherer Streitwertbasis (bis zum Doppelten) führen kann und dann nur die entsprechenden Kosten der Differenz zum vereinbarten Streitwert übernehmen muss.

Beispiel: Hat die Handelsagentur eine Deckung bis € 60.000,-- versichert, besteht dennoch die Möglichkeit, einen Prozess bis zu einem Streitwert von € 120.000,-- zu führen. Lediglich die Kosten, die aus der Differenz zwischen diesen beiden Streitwerten resultieren, würde die Versicherung nicht übernehmen müssen. Diese Kosten sind aber marginal, da der Rechtsanwaltstarif über den Streitwerten von € 36.000,-- stark abflachend gestaltet ist. Mit anderen Worten: Diese marginale Kostenübernahme durch die Handelsagentur ist sicherlich leistbar, während der ganz überwiegende Teil der Anwaltskosten dann abgedeckt wäre.

Zum anderen besteht natürlich auch die Möglichkeit, von Anfang an eine entsprechend höhere Streitwertgrenze zu wählen.

In diesem Zusammenhang ist auch zu berücksichtigen, dass als „Spezialklausel“ verhandelt werden konnte, dass allfällige Gegenforderungen des Geschäftsherrn nicht zum Streitwert gerechnet werden. Dies verhindert, dass der Handelsagent durch eine allfällige (und vielleicht noch so unbegründete) Gegenforderung des Geschäftsherrn seinen Rechtsschutz verlieren würde. Mit anderen Worten: Diese Deckung ist von allfälligen Gegenforderungen unabhängig.

### **3. Europadeckung und Anwaltswahl**

Wichtig ist, dass eine Deckung für Europa im geografischen Sinn besteht, sodass auch über Österreichs Grenzen hinausgehende Streitigkeiten mit umfasst sind.

Zur Durchsetzung der Ansprüche der Handelsagentur stehen in erster Linie die spezialisierten Vertrauensanwälte der Landesgremien der Handelsagenten zur Verfügung. Es besteht aber, um den Handelsagenten keineswegs in irgendeiner Form einzuschränken, das Prinzip der freien Anwaltswahl. In diesem Fall besteht ein Selbstbehalt von 20 % zu Lasten der Handelsagentur.

### **4. Wartezeit**

Bei Versicherungsverträgen werden bekanntlich Wartezeiten vereinbart, sodass der Versicherungsschutz nicht sofort greifen kann. Dies ist aus Sicht des Versicherers erforderlich, um nicht bereits anhängige Streitigkeiten sozusagen geplant in Deckung nehmen zu lassen. Ähnliches kennt man auch aus anderen Bereichen, zB Krankenversicherungen, wo ebenfalls Wartezeiten vereinbart werden.

Die allgemeine Wartezeit beträgt für bestehende Handelsagentenverträge 3 Monate. Für neue und während der Dauer des aufrechten Versicherungsschutzes abgeschlossene Handelsagentenverträge besteht hingegen keine Wartezeit.

Für den Pensionsfall ist zu beachten, dass eine Wartefrist von 2 Jahren besteht, sofern der Handelsagent selbst aus Altersgründen kündigt (Pensionsantritt) und es zu einem Streit über den Ausgleichsanspruch kommt. Nur in diesem Fall besteht die genannte Wartefrist von 2 Jahren. In allen anderen Fällen, dh der Geltendmachung von offenen Provisionen oder auch einer Kündigung durch den Geschäftsherrn wegen eines gewissen Alters des Handelsagenten oder bei einvernehmlicher Beendigung besteht eine solche Wartefrist nicht. Es geht, wie gesagt, nur darum, hier die geplanten und absehbaren Fälle der Eigenkündigung wegen Pensionsantritts nicht in die Deckung aufzunehmen. Dies ist aus Sicht des Versicherers auch verständlich.

## 5. Ergebnis

Im Ergebnis konnte ein Produkt geschaffen werden, das den praktischen Bedürfnissen der Handelsagenturen vollinhaltlich Rechnung trägt - und dies zu einer leistbaren Prämie. Sollten Sie in diesem Zusammenhang Fragen haben, stehen wir gerne zur Verfügung.

### Ihr direkter Draht:

RA Dr. Gustav Breiter  
Viehböck Breiter Schenk & Nau  
Rechtsanwälte

Wien: Jasomirgottstrasse 6, A-1010 Wien  
Tel +43 1 535 24 53  
Fax +43 1 535 28 10

Mödling: Bahnhofplatz 1/1/5, A-2340 Mödling  
Tel +43 2236 22 050  
Fax +43 2236 49 239

[www.viehboeck.at](http://www.viehboeck.at)  
[office@viehboeck.at](mailto:office@viehboeck.at)

