

Leistung und Gegenleistung bei der Versicherung (Glasversicherung).

Dr. H. Eine Glasversicherungsgesellschaft verlangt von einem Versicherungsnehmer, der es allerdings unterlassen hatte, sein Vertragsverhältnis den vorgeschriebenen Bedingungen entsprechend zu kündigen, andererseits aber weder eine Vorsorgeversicherung genommen, noch überhaupt seit längerer Zeit zu Prämienzahlungen aufgefordert war, die Zahlung einer im Verhältnis zum versicherten Gegenstand aufgewerteten Prämie. Eine an die Gesellschaft gerichtete Anfrage, worauf sie ihre Forderung stützte, wurde mit dem Hinweis auf ein vom Amtsgericht Dresden im August 1924 ergangenes Urteil beantwortet.

Würde man sich allgemein auf den Standpunkt stellen wollen, daß das Wertverhältnis von Leistung und Gegenleistung zur Zeit des Abschlusses des Versicherungsvertrages zum Ausgangspunkt für die Berechnung der späteren vertraglichen Leistungen zu machen ist, so würde ein solcher Rechtsgrundsatz bedeuten, daß er schließlich auf alle Arten der Versicherung Anwendung finden müßte. Daß dies nicht der Fall ist und auch von den Versicherungsgesellschaften in der Praxis nicht danach verfahren wurde bzw. nicht danach verfahren werden konnte, hat sich bei den laufenden Papiermarkversicherungen gegen Feuersgefahr gezeigt.

In dem angezogenen Dresdner Urteil wird etwa folgendes ausgeführt:

„Gegenstand des Vertrages ist die Versicherung gegen einen am Pferdebestand, dessen Wert am 12. Dezember 1921 auf 5780 Mk. beziffert wurde, erwachsenden Schaden. Wenn nun das dabei verwendete Wertmaß, die deutsche Reichsmark, seit diesem Zeitpunkt völlig entwertet wurde, so kann es bei der weiteren Bestimmung des Vertragsinhaltes nicht mehr verwendet werden. Der Beklagte kann somit seiner aus dem Vertrag (infolge unterbliebener Kündigung) fließenden Verpflichtung, einen Versicherungsbeitrag von 442 Mk. (wie es im Versicherungsschein vom 12. Dezember 1921 festgesetzt ist) zu entrichten, nicht dadurch genügen, daß er im Herbst 1923 442 Mk. zahlt; von der möglicherweise bestehenden tatsächlichen Unmöglichkeit einer solchen Zahlung ganz abgesehen. Der Vertrag kann erfüllt werden, wenn die darin bezeichneten Leistungen der Parteien ihrem Wert nach ermittelt werden. Die Annahme des Beklagten, daß die Umstellung der Papiermarkrechnung auf die Goldmarkrechnung eine so schwere Veränderung der wirtschaftlichen Verhältnisse darstelle, daß die Vertragsleistungen sich in ihrer Art völlig verändert hätten, so daß den Parteien nicht zugemutet werden könne, sich an den Vertrag zu halten, ist nicht zutreffend. Es liegt nicht nur kein langfristiger Vertrag vor, sondern der Inhalt des Vertrages ist jetzt verhältnismäßig noch derselbe wie der im Jahre 1921. Das zeigen die Gleichungen der Versicherungsbeträge zu den Beiträgen, nämlich 442 Mk. : 5780 Mk. und 8,50 G. Mk. : 100 G. Mk. ganz deutlich. Es kann deshalb auch nicht davon gesprochen werden, daß der Beklagte nach Treu und Glauben, mit Rücksicht auf die Verkehrssitte, die Leistung des von ihm zu gewährenden Beitragswertes verweigern könnte.“

In dem hier auszugsweise wiedergegebenen Urteil wird entscheidendes Gewicht auf die in der Angabe der Versicherungssumme enthaltene Bewertung des Versicherungsgegenstandes gelegt; es wird ferner angenommen, daß für die ganze Dauer des Vertrages der Wert der gegenseitigen Vertragsleistungen, also auch der jährlich wiederkehrenden Zahlungen der Prämie, der gleiche sein müsse. Alles unter der Voraussetzung, daß die Kündigung eines laufenden Versicherungsvertragsverhältnisses, dessen Prämienleistung in Papiermark ausgedrückt ist, nicht erfolgt ist.

Es ist keineswegs anzunehmen, daß sich der in dem Urteil ausgedrückte Rechtsgrundsatz durchsetzen wird. Den Auslegungen kann schon deswegen nicht beigetreten werden, weil im eingetretenen Schadensfalle die Versicherungsgesellschaft vermutlich die Übernahme des Versicherungsschutzes abgelehnt haben würde, unter Hinweis auf die nicht gezahlte Prämie. Die Versicherungsgesellschaft erhält also nach dem Urteil eine aufgewertete Goldmark-Folgeprämie, ohne überhaupt für den betreffenden Versicherungszeitraum ein Risiko gehabt zu haben. Hat sie aber ein Risiko nicht gehabt, so fällt meines Erachtens auch die Veranlassung zur Prämienzahlung weg.

Schon die z. B. bei der Glasversicherung seinerzeit eingeführte Vorsorgeversicherung, die unter Umständen einen integrierenden Teil der bestehenden Versicherung bildete, ist ein Zeichen dafür, daß, weil eben allgemein Mark gleich Mark gesetzt wurde, man sich insbesondere den Folgen der Markentwertung durch eine von der Gestaltung des Markwertes unabhängigen Versicherungsart entziehen wollte.

Bei der gewöhnlichen Papiermarkversicherung hatte die Versicherungsgesellschaft für die Markverschlechterung nicht aufzukommen, und ebenso hatte andererseits der Versicherte sowohl in Beziehung auf die Prämie als auf die Versicherungssumme das Risiko der Geldentwertung; wollte er diesem aus dem Wege gehen, so bot die wertbeständige Versicherung Schutz gegen das Risiko der Markschwankungen.

Zweifelhaft ist nicht, daß die Papiermarkversicherungs-Vertragsverhältnisse nach den in den Versicherungsbedingungen vorgesehenen Bedingungen gekündigt werden müssen. Es ist daher zur Begegnung von Streitfällen zu raten, diese Kündigung sobald als möglich auszuführen, wenn die Absicht besteht, einer anderen Versicherungsgesellschaft beizutreten.

Verschiedenes

Generalversammlung der Deutschen Präzisions-Uhrenfabrik, Uhrgläserwerke Deutscher Uhrmacher, E. G. m. b. H.

Für die Kollegen, die zur Generalversammlung bereits im Laufe des Sonntag, 11. Januar, in Dresden eintreffen, gilt als

Treffpunkt

das Restaurant „Italienisches Dörfchen“, Theaterplatz.

Auf vielfache Anfragen teilen wir mit, daß Nr. 50 vom 19. Dezember 1924 die letzte Nummer des 49. Jahrganges war, was seinerzeit auch bekanntgegeben wurde.

Geschäftslage in der Hanauer Industrie. Ueber die Lage der Juwelenfabrikation in Hanau während des Jahres 1924 wird berichtet, daß das erste Vierteljahr 1924 der Juwelenfabrikation sehr zufriedenstellende Umsätze brachte. Die Juweliere hatten im Dezember 1923 durchweg recht gut verkauft und ergänzten deshalb ihre, auch durch die Inflationsjahre zum Teil dezimierten Lager in reichlichem Umfange. Ermuntert durch das gute Weihnachtsgeschäft überschätzte man im Groß- und Kleinhandel die Geschäftsmöglichkeiten und kaufte in zu großem Maßstabe ein. Der Rückschlag wurde mit der Krediteinschränkungspolitik der Reichsbank spürbar, legte das Verkaufsgeschäft fast völlig lahm und die Außenstände fest. Obwohl von allen Beteiligten Bargeld nur sehr schwer zu beschaffen war und in bezug auf die Zahlungsbedingungen weitgehendstes Entgegenkommen gezeigt werden mußte, kam es bei den alten Firmen der Branche zu keinen Zahlungseinstellungen. Die Badesaison war für die beteiligten Firmen im vergangenen Sommer gänzlich unbefriedigend. Erst im September begannen sich im allgemeinen Ansätze zur Besserung zu zeigen. Die Umsätze konnten jedoch in den letzten Monaten, insbesondere weil die Besserung des Geschäfts bald wieder in das Gegenteil umschlug, nicht ins richtige Verhältnis zum Spesenaufwand gebracht werden. Die Zahlungen gehen besser ein, jedoch müssen in sehr vielen Fällen Ziele in einer Länge zugestanden werden, wie solche anderen Branchen fremd sind. Ueber das Weihnachtsgeschäft hört man nur von einzelnen Kunden gute Resultate. Im allgemeinen wird sehr geklagt. Es werden, soweit sich erkennen läßt, hauptsächlich billigere Waren verkauft. Das Auslandsgeschäft wird dadurch zu beleben versucht, daß Vertreter der Fabrikationsfirmen mit Kollektionen verkaufsfertiger Waren die in Frage kommenden Länder bereisen. Infolge des Kriegsausganges kommt Rußland als Absatzgebiet nicht mehr in Frage, während andere Länder infolge wirtschafts- und zollpolitischer Verhältnisse sehr an Bedeutung verloren haben. In einem wesentlichen Teil der Vorkriegsabsatzgebiete ist es jedoch gelungen, den alten Kundenkreis zu erhalten. Das war allerdings nur möglich durch ein geschicktes Eingehen auf die Sonderwünsche der Abnehmer hinsichtlich Warenbedürfnissen und Zahlungsbedingungen, durch konkurrenzfähige Lager und nicht zuletzt durch eine ehrliche, in bezug auf Preise und Güte der Waren feste Bedienung während der Inflationszeit. Im ganzen abgelaufenen Jahre haben, von wenigen Ausnahmen abgesehen, aber auch die Auslandskunden sehr über den Geschäftsgang geklagt. Infolgedessen waren die Umsätze der Fabrikanten dort bescheiden. Einzelnen Fabrikationsfirmen ist es gelungen, im ganzen Jahre 1924 ohne Betriebseinschränkungen zu arbeiten. Die Rentabilitätsresultate werden natürlich durch die oben erwähnten Verhältnisse und durch die drückenden Steuerlasten ungünstig beeinflusst.

Ueber den Handel mit Edelsteinen ist zu berichten, daß nach dem stillen Sommer 1924 im Herbst Belebung eintrat. Allerdings beschränkten sich die Umsätze in Steinen und Perlen auf kurante Größen, da sich für große Stücke der Mangel an Kaufkraft nach wie vor bemerkbar machte. Die im Frühjahr 1924 eingegangenen großen Engagements konnten teilweise, wenn auch nicht vollständig, abgewickelt werden. Doch sind die Abnehmer, also Juweliere und Fabrikanten, vorsichtig bei Neuankäufen. Auch das diesjährige Weihnachtsgeschäft hat sich, allgemein gesprochen, in nach oben begrenzten Preislagen bewegt. Das Bestreben, klare Dispositionen zu erhalten, ist allgemein vorherrschend. Die Juweliere und Fabrikanten werden sicherlich im Frühjahr 1925 nur im Rahmen verfügbarer Mittel Neuengagements eingehen.

In der Schwarzwälder Uhrenindustrie hat sich in der jüngsten Zeit eine weitere Neigung zur Besserung der Ge-