

AUSGLEICHSPROZESS

Die Karten werden neu gemischt

Ende 2003 hat der Bundesgerichtshof entschieden, dass ein Versicherungsvertreter, der erhöhte erstjährige Provisionen erhält, im Ausgleichsprozess darlegen und beweisen muss, dass und in welcher Höhe Provisionen ab dem zweiten Versicherungsjahr ausgleichsfähig sind. Im Juni vergangenen Jahres schränkte der Senat diesen Grundsatz zu Gunsten des Vertreters ein. Nun stellt der Senat seine frühere Entscheidung noch einmal auf den Prüfstand.

Mit seinem Urteil vom 22. Dezember 2003 hatte der Bundesgerichtshof die Revision eines Versicherungsvertreters gegen ein Urteil des Oberlandesgerichts Hamm zurückgewiesen. Im Streitfall hatte der Vertreter auf Zahlung eines Ausgleichs nach Paragraph 89 b HGB geklagt, der die vom Versicherer nach den Verbandsgrundsätzen geleistete Zahlung überstieg. Die Klage blieb erfolglos. Nach Ansicht der Gerichte hat der Vertreter der ihm obliegenden Darlegungs- und Beweislast dafür nicht genügt, dass ab dem zweiten Versicherungsjahr gezahlte Provision vergütete Vermittlungstätigkeiten enthalte.

Am 1. Juni 2005 wendete sich das Blatt. Der Bundesgerichtshof hob eine Entscheidung auf, die die Ausgleichsklage eines Ver-

treeters wiederum an dessen mangelnder Darlegung des Vermittlungsanteils in der Provision hatte scheitern lassen (siehe auch VM 09/2005, Seite 56: Das Ende der Ungleichbehandlung). Damit distanzierte sich der Bundesgerichtshof von seinem ersten Urteil und erleichterte dem Versicherungsvertreter die Durchsetzung des Ausgleichsanspruchs. Erstmals sind damit die Rechtsgrundsätze auf den Versicherungsvertreter angewendet worden, die die Rechtsprechung allgemein für Handelsvertreter und Vertragshändler entwickelt hat. Danach trägt der Unternehmer die Darlegungs- und Beweislast für den Umfang der Vermittlungsentgelte in der Provision, wenn er das Provisionssystem vorgibt, ohne eine plausible Aufteilung der vergüteten Tätigkeiten vorzunehmen.

des Vermittlungsentgelts versagt hatte. Bei dem beklagten Unternehmen handelte es sich um denselben Versicherer, der im Jahr 2003 vor dem erkennenden Senat obsiegt hatte. Dem Streitfall liegen sogar die gleichen Provisionsbestimmungen zu Grunde, die schon Gegenstand der damaligen Entscheidung waren. Zu erwarten ist, dass der Bundesgerichtshof seine erste Entscheidung in dem anstehenden Revisionsverfahren einer umfassenden Prüfung unterziehen wird.

Die der Entscheidung vorausgegangene Nichtzulassungsbeschwerde stützte sich im Wesentlichen auf die folgenden Aspekte. Der Vertreter hatte sich gegen die Einschätzung des Berufungsgerichts zur Wehr gesetzt, die Provision ab dem zweiten Versicherungsjahr habe ausschließlich Verwaltungstätigkeiten abgelten sollen. Er berief sich dabei zum einen darauf, dass die Auffassung des Berufungsgerichts von der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofes abweiche. Danach ziele der Vertreter mit den Mitteln der Reklame, der Überredung, des Kundendienstes, der Beratung und der Betreuung darauf ab, Versicherungsverträge zu erhalten und ihrer Kündigung oder Auflösung entgegenzuwirken. In diesen Bemühungen

MEHR INFOS

Tipps zum Handels- und Versicherungsvertreterrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

BGH-Entscheidung vor umfassender Prüfung

Mit Beschluss vom 10. Januar 2006 hat der Bundesgerichtshof nun den Weg zur Durchführung des Revisionsverfahrens gegen ein weiteres Berufungsurteil geebnet, das dem Vertreter den Ausgleich mangels Darlegung



fände die auf den Abschluss neuer Versicherungen gerichtete werbende Tätigkeit des Vertreters ihre natürliche Ergänzung und Fortsetzung. Der Neuabschluss einer Versicherung sei für den Versicherer in gleicher Weise interessant wie dessen Fortführung über den nächsten Kündigungstermin. Die Abschlusstätigkeit des Versicherungsververtreters könne daher nicht von der Bestandspflege getrennt betrachtet werden. Beide Tätigkeiten bildeten eine Einheit, weshalb dies auch für die Vergütung gelten müsse, die der Vertreter für beide erhalte.

Berufungsgericht ging nicht von Vermittlungsprovision aus

Weiter bemängelte der Vertreter, dass das Berufungsgericht sich in Widerspruch zur Rechtsauffassung des OLG Hamburg gesetzt habe, nach der die „Grundsätze“ die gesetzliche Regelung konkretisierten. Deshalb hätte das Berufungsgericht von einer Vermittlungsprovision ausgehen müssen, weil die Provision nach den vom beklagten Versicherer in den Agenturvertrag einbezogenen „Grundsätzen“ ebenfalls als ausgleichspflichtig qualifiziert werde.

Mit seiner gegenteiligen Ansicht habe sich das Berufungsgericht auch über die Auffassung des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hinweggesetzt. Dieser habe klargestellt, dass die ab dem zweiten Jahr in der Schadenversicherung gezahlte Provision – ungeachtet ihrer agenturvertraglichen Bezeichnung – grundsätzlich auch einen Teil Vermittlungsentgelt enthalte. In diese Richtung weise auch die vom Berufungsurteil unberücksichtigte Tatsache, dass die im Streitfall ab dem zweiten Versicherungsjahr gezahlte Provision vereinbarungsgemäß der Rückforderung unterlag, wenn der Versicherungsnehmer nicht geleistet, der Beitrag sich ermäßigt habe oder er gar zurückzahlen gewesen sei. Diese Kopplung der Provision an den Geschäftserfolg belege, dass die Provision gerade nicht tätigkeits-, sondern erfolgsabhängig ausgestaltet sei.

Ferner habe das Berufungsgericht keine Feststellung dazu getroffen, dass das Provisionssystem des Versicherers von dem ge-

OLG STUTTGART: SCHADENSERSATZURTEIL BESTÄTIGT

Am 18. Januar 2006 hat das Oberlandesgericht Stuttgart das am 21. Juni 2005 ergangene Urteil des Landgerichtes Stuttgart (vgl. VM 08/2005, Seite 54: Schadensersatz bei Willkür) vollumfänglich bestätigt. Das Berufungsgericht unterstrich, dass dem beklagten Lebensversicherungsverein nicht das Recht zugestanden habe, nach der ordentlichen Kündigung die Policing der seinem Versicherungsvertreter vor Ablauf des Agenturvertrages eingereichten Versicherungsanträge pauschal abzulehnen. Durch dieses Verhalten habe der Lebensversicherungsverein seine Treuepflichtverletzung gegenüber dem Versicherungsvertretervertrag verletzt. Deshalb sei er diesem wegen der im Jahresgeschäft 2004 entgangenen Provisionen zum Schadensersatz verpflichtet.

setzlichen Leitbild abweiche. Danach könne ein Handelsvertreter bei Fortbestehen eines Vertrages von unbestimmter Dauer über den nächsten ordentlichen Kündigungstermin hinaus Anspruch auf weitere Provisionen erheben. Deshalb sei die Annahme des Berufungsgerichts unverständlich, die Vermittlung eines mehrjährigen Versicherungsvertrages werde insgesamt durch eine erstjährig gezahlte Provision vergütet, die sich nicht nach den Prämienanteilen jenseits des ersten ordentlichen Kündigungstermins bemesse.

Rechtsfehlerhaft habe das Berufungsgericht schließlich die laufende Provision, so weit sie ab dem zweiten Versicherungsjahr gezahlt werde als Verwaltungsprovision qualifiziert. Nicht stichhaltig sei die Begründung

Ebenso bestätigte das Oberlandesgericht die Entscheidung des Landgerichts darin, dass der beklagte Stuttgarter Lebensversicherer sich durch die von ihm praktizierte Abrechnungsweise nicht der Verpflichtung zur Erteilung eines Buchauszugs entziehen kann. Denn der Versicherer könne nicht vom Vertreter verlangen, dass dieser die ihm erteilte Abrechnung vor der Provisionsauszahlung voll inhaltlich anerkenne. Das im Vertragswerk vorgesehene Zurückbehaltungsrecht des Versicherers an dem Vertreter zu zahlenden Provision benachteilige den Vertreter unangemessen und sei daher unwirksam. Der Versicherungsvertreter sei daher trotz Unterzeichnung der Abrechnungen nicht gehindert, einen Buchauszug für den gesamten unverjährten Zeitraum zu verlangen.

hierfür, dass die Laufzeit der Versicherungen in der Regel kurz sei und der Vertreter einen hohen Verwaltungsaufwand habe. Zum einen habe das Berufungsgericht unberücksichtigt gelassen, dass der Versicherer die Schadenfallbearbeitung gesondert vergütet habe. Zum anderen könne die Provision ab dem zweiten Versicherungsjahr nicht ausschließlich Verwaltungsprovision sein, wenn weder eine Einmal- noch auch nur eine erhöhte Erstprovision gezahlt werde.

Führt der Bundesgerichtshof mit der anstehenden Entscheidung seine jüngste Rechtsprechung konsequent fort, werden die Versicherer ihre Vergütungsregelungen umfassend überarbeiten müssen. Denn sie werden die mit ihren Provisionssystemen vergüteten einzelnen Leistungen des Vertreters transparent machen müssen, wenn sie vermeiden wollen, dass ihnen im Ausgleichsprozess die Darlegungs- und Beweislast für den Vermittlungsanteil in der Vergütung auferlegt wird. Allein mit der Vereinbarung einer erhöhten erstjährigen Provision sowie einer Verlängerungsprovision und der Bezeichnung der Provision ab dem zweiten Versicherungsjahr als Verwaltungsprovision wird es künftig nicht getan sein. ■



Jürgen Evers ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen spezialisiert auf Vertriebsrecht, insbesondere Handels- und Versicherungsvertreterrecht.