



Kfz-Zweittarife

Keine Freifahrt zur Provisionsminderung

Gegenwärtig liegt es im Trend, Zweittarife für preissensible Kunden anzubieten. Die Einführung von Zweittarifen geht zumeist mit Reduzierungen der Vertreterprovision einher. Hiergegen haben sich jüngst Versicherungsvertreter mit Erfolg zur Wehr gesetzt.

Am 25. Juni 2007 hat das Landgericht München I auf die Klage von zwei Vertretern entschieden, dass die Allianz Beratungs- und Vertriebs AG nicht berechtigt ist, die Provisionsvereinbarung einseitig abzuändern und den Zweittarif mit einem geringeren Satz zu vergüten, als er für den Standardtarif gewährt wird. Nach Ansicht des Landgerichts ist eine Gesellschaft nicht

geblich auf eine Regelung im Vertretervertrag abgestellt, nach der die Provisionen nur für die gegenwärtig gültigen Tarife gelten und die vertretene Gesellschaft die Provision für neue Tarife festsetzen kann. Aus dieser Regelung folge, dass die Einführung eines neuen Tarifs nicht der Einführung eines neuen Produkts gleichstehe. Aus der weiteren Klausel, nach der sich die Allianz die Entscheidung über die Provisionszahlung und deren Höhe für nicht im Tarif verzeichnete Wagnisse wie für neu aufzunehmende Versicherungsarten vorbehalten hatte, folgerte das Gericht, dass ein neues Produkt nur vorliege, wenn ein bislang nicht versichertes Wagnis gedeckt oder eine neue Versicherungsart eingeführt werde. Allein die Einführung eines neuen Tarifs genüge nicht. Dass ein Zweittarif in vielen Leistungsmerkmalen Neuheiten aufweise, sei dabei unerheblich. Ein Zweittarif sei nicht als neues Produkt, sondern nur als neuer Tarif anzusehen. Auch dass bisher nur ein Tarif geführt worden sei, ändere daran nichts.

Mit dem Zweittarif werde nur ein neuer Tarif eingeführt. Deshalb sei die vertretene Gesellschaft nur dann berechtigt, die Provision einseitig herabzusetzen, wenn sie sich auf eine wirksame Klausel berufen

könnte. Die Klausel, nachdem der Versicherer anlässlich der Einführung neuer Tarife berechtigt sei, die Provision neu festzusetzen, sei allerdings unwirksam. Als allgemeine Geschäftsbedingungen dürften Provisionsbestimmungen den Vertreter nicht unangemessen benachteiligen. Dies sei der Fall, wenn die Gesellschaft durch eine einseitige Vertragsgestaltung missbräuchlich eigene Interessen auf Kosten des Vertreters durchzusetzen suche, ohne von vornherein auch die Vertreterbelange hinreichend zu berücksichtigen und dem Vertreter einen angemessenen Ausgleich zuzugestehen. Ein einseitiges Leistungsänderungsrecht sei nur wirksam, wenn es auf schwerwiegende Änderungsgründe beschränkt sowie hinreichend bestimmt sei und es in seinen Voraussetzungen erkennbar die Interessen des Vertragspartners angemessen berücksichtige.

Die Änderungsklausel scheitere schon am Bestimmtheitsgebot. Der Änderungsgrund sei nicht hinreichend bestimmt, weil er nicht erkennen lasse, wann und in welchem Umfang Änderungen eintreten können. Zudem räume die Klausel der Gesellschaft einen nicht hinnehmbaren Handlungsspielraum ein. Sie habe es in

Anzeige

**PREISWERTER
INVALIDITÄTSSCHUTZ!**
NEU ab 1.9.2007!
Die Grundfähigkeits-Zusatzversicherung.
Leistungsstark und flexibel!

Alles dreht sich um Sie.

MÜNCHENER VEREIN
VERSICHERUNGSGRUPPE

berechtigt, getroffene Provisionsregelungen für Versicherungen, die das allgemeine Risiko Pkw abdecken, einseitig unter Einführung eines Zweittarifs abzuändern. Nur bei der Einführung eines neuen Versicherungsprodukts könne sie die Höhe der Provision bestimmen.

Zunächst hat das Landgericht geprüft, ob der Zweittarif als neues Produkt anzusehen ist. Der Vertretervertrag enthielt keine diesbezügliche Regelung, weshalb das Gericht die Frage durch Vertragsauslegung ermittelt hat. Dabei hat es maß-



MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht 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.

der Hand, bisherige Tarife umzubenennen und dann als neue oder nur geänderte Tarife weiterlaufen zu lassen. Deshalb benachteilige die Änderungsklausel die Vertreter unangemessen.

Dass ein Zweittarif zu einer wesentlich preisgünstigeren Prämie angeboten werde, stelle keinen schwerwiegenden Grund dar. Als Grund für eine Provisionsreduzierung um 40 Prozent könne es auch nicht genügen, dass die Einführung eines neuen Tarifs marktstrategisch sinnvoll sei. Das werde deutlich, wenn man sich vor Augen halte, dass der Vertreter selbst mehrfach nachteilig betroffen sei. Er habe den höheren Beratungsaufwand für mehrere Tarife, erhalte aber weniger Provision. Demgegenüber könne auch nicht ins Feld geführt werden, dass der Zweittarif im Hinblick auf die Erschließung neuer und die Erhaltung bestehender Kundenverbindungen von Vorteil sei. Jedenfalls habe die Gesellschaft einen solchen Vorteil nicht hinreichend konkret dargelegt und nachgewiesen.

Beratungspflicht für Zweittarife

Im Übrigen werde der Nachteil auch nicht dadurch kompensiert, dass der Vertreter einem Kunden primär den Ersttarif anbieten könne. Ein solches Angebot sei nämlich mit den Berufspflichten des Vertreters unvereinbar. Seinen Befragungs- und Beratungspflichten nach § 42c Absatz 1 VVG werde ein Vertreter nicht gerecht, wenn er dem Versicherungsnehmer nur den Ersttarif offeriere.

Schließlich sei der Klausel auch deshalb die Wirksamkeit zu versagen, weil sie es der Gesellschaft ermögliche, die Provisionshöhe beliebig zu verändern, ohne dem Vertreter einen angemessenen Ausgleich zu gewähren. Dies benachteilige den Vertreter unangemessen in seinen Verdienstmöglichkeiten.

Der Entscheidung kann nicht gefolgt werden. Im Ausgangspunkt wirft das Landgericht zwar zutreffend die Frage auf, ob es sich bei dem Zweittarif um ein Vertragsprodukt handelt. Es prüft allerdings nicht, ob der Zweittarif in den Vertretervertrag einbezogen worden war. Dies wäre zu bejahen, wenn die Vertreter verpflichtet gewesen wären, für den Zweittarif tätig zu werden. An tatsächlichen Feststellungen hierzu fehlt es.

Stattdessen hat das Landgericht aus dem Vorbehalt zur Provisionsfestsetzung bei der Neueinführung von Tarifen geschlossen, dass ein neuer Tarif nicht als neues Vertragsprodukt qualifiziert werden könne. Bemerkenswert ist dabei, dass das Gericht diese Klausel im späteren Verlauf für unwirksam erklärt. Auch der Gegenschluss des Gerichts überzeugt nicht, solange nicht geprüft wird, ob der Vertretervertrag mithilfe der Klausel inhaltlich überhaupt geändert wird. Ist der Vertreter laut Vertrag nicht verpflichtet, für den Zweittarif tätig zu werden, kann nicht angenommen werden, dass die Klausel sich auf einen der Vertragsbindung unterliegenden Gegenstand bezieht.

Ist dem Vertretervertrag selbst nicht zu entnehmen, dass der Vertreter auch für einen Zweittarif tätig werden muss, kann eine Tätigkeitspflicht sich nur nach allgemeinen Grundsätzen ergeben. Dies bedeutet, dass sich die Parteien über die Einbeziehung des Zweittarifs in den Vertretervertrag und die dafür zu zahlende Provision einigen müssen. Einigen sie sich zwar über die Einbeziehung in den Vertretervertrag, nicht aber über die Höhe

der Provision, ist der Vertreter nach § 315 BGB berechtigt, die Provision zu bestimmen, sofern sich – wie typischerweise in der Praxis – ein üblicher Provisionsatz nicht feststellen lässt.

Polarisierende Entscheidung

Die Provisionsfestsetzungsklausel für die Einführung neuer Tarife schafft insoweit kein Leistungsbestimmungsrecht. Sie regelt lediglich, dass die Gesellschaft die Leistungsbestimmung vornehmen soll. Dies erscheint unbedenklich. Die Provisionsfestsetzung muss der Billigkeit entsprechen. Da der Unternehmer die Provision kalkuliert, ist er am ehesten in der Lage, die Kalkulation zu erläutern und den Beweis zu führen, dass die Leistungsbestimmung der Billigkeit entspricht.

Die Entscheidung polarisiert. Sie setzt die Maximalposition für die Vertreterseite durch. Die Allianz hat bereits erklärt, gegen das Urteil Berufung einzulegen. Auf der anderen Seite muss auch der Allianz klar sein, dass sie ihre Maximalposition nur um den Preis durchsetzen kann, ihre Kalkulation in dem öffentlichen Gerichtsverfahren offenzulegen und zu beweisen, dass die Leistungsbestimmung der Billigkeit entspricht. Schon wegen dieser Konsequenz wäre es sinnvoller gewesen, sich mit den Vertretern über die Höhe der Provision zu einigen. ■

VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.

