

## STORNORESERVE

# Wann die Auszahlung verweigert werden darf

Nach ihrem Ausscheiden stehen Versicherungsvertreter nicht selten vor dem Problem, dass sich die ehemals vertretene Vermittlungsgesellschaft weigert, die aus einem Teil der Provision gebildete Stornoreserve auszuzahlen. Zu der Frage, unter welchen Voraussetzungen die Auszahlung der Stornoreserve verlangt werden kann, hat das Oberlandesgericht Köln jüngst klärend Stellung genommen.

Bei der unter dem 9. September 2005 verkündeten Entscheidung hatte ein Versicherungsvertreter nach seinem Ausscheiden gegenüber einer titulierten Forderung seiner früheren Vermittlungsgesellschaft die Aufrechnung mit seiner Stornoreserve erklärt. Die Vermittlungsgesellschaft hatte diese Aufrechnung als unberechtigt zurückgewiesen und auf Begleichung der Forderung bestanden. Das Oberlandesgericht (OLG) gab dem Ausgeschiedenen Recht. Zur Begründung führte der Senat aus, dass sich der Anspruch des Vertreters auf Auszahlung der einbehaltenen Stornoreserve aus den Vorschriften der Paragraphen 92 und 87 a HGB ergebe. Danach seien die von Provisionen einbehaltenen Stornoreserven nach Ablauf der Haftungszeit und der Beendigung des Vertretervertrages zur Auszahlung fällig, weshalb die Aufrechnung zum Erfolg führe.

Die Vermittlungsgesellschaft argumentierte dagegen, dass sie wegen der Stornierung der Verträge ihrerseits von dem Versicherer keine Provisionen erhalten habe. Diese Argumentation ließ der Senat nicht gelten. Die Frage, ob dem Versicherungsvertreter eine Provision zustehe, obwohl das vermittelte Vertragsverhältnis nicht störungsfrei verlaufe, sei für den Handelsver-

treter gesetzlich zwingend geregelt. Diese Vorschriften seien auf das Versicherungsverhältnis uneingeschränkt anwendbar. Danach entfalle ein Provisionsanspruch nur dann, wenn feststehe, dass der Kunde nicht zahle (Paragraf 87 a Abs. 2 HGB) oder der Versicherer das vermittelte Geschäft nicht (vollständig) ausführe und dies auch nicht zu vertreten habe (Paragraf 87 a Abs. 3 HGB). Dieser Regelungszusammenhang gelte auch im Verhältnis von einem Hauptvertreter zu dem für ihn tätigen Untervertreter.

## Keine Provision, wenn der Hauptvertreter leer ausgeht

In den Fällen gestörter Verträge komme es nach dem Gesetz darauf an, ob die Vermittlungsgesellschaft die Umstände, auf denen die Nichtausführung beruht, zu vertreten hat. Hierzu hatte die Vermittlungsgesellschaft sich auf eine Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) aus dem Jahre 1984 berufen. Diese Entscheidung war in der Vergangenheit vielfach von Instanzgerichten verkannt worden mit der Folge, dass Untervertreter ihre Provisions-

ansprüche nicht realisieren konnten. In der Entscheidung hatte der BGH ein Urteil des Berufungsgerichts aufgehoben, das dem Untervertreter den Provisionsanspruch gegen den Haupt-



vertreter zuerkannt hatte. Die Aufhebung der Berufungsentscheidung beruhte jedoch darauf, dass der Hauptvertreter mit seiner Provisionsforderung gegen den Unternehmer infolge einer Insolvenz ausgefallen war und das OLG dies rechtsfehlerhaft gewürdigt hatte. In dieser Entscheidung hat der BGH den folgenden Grundsatz entwickelt: Der Provisionsanspruch des Untervertreeters, die so genannte Unterprovision, entfalle nicht nur dann, wenn feststehe, dass der Kunde nicht leiste, sondern auch, wenn feststehe, dass der Hauptvertreter keine Provision für das vermittelte Geschäft erhalten habe. Diese Nichtleistung steht aber nur fest, wenn die Forderung des Hauptvermittlers nicht realisiert werden kann – entweder weil der Unternehmer zahlungsunfähig ist und vorraussichtlich auch auf absehbare Zeit bleiben wird oder weil er seine Zahlungspflicht unter solchen Umständen bestreitet, dass es ihm mangels Erfolgsaussichten nicht zugemutet werden kann, seinen Provisionsanspruch gerichtlich durchzusetzen.

Es reicht daher nicht aus, dass der Hauptvertreter darlegt, vom Versicherer keine Provision erhalten zu haben. Dass der Versicherer einer Vermittlungsgesellschaft die Provision vollständig oder teilweise nicht zahlt, erfüllt weder den Tatbestand des Paragraphen 87 a Abs. 2 HGB noch den des Paragraphen 87 a Abs. 3 Satz 2 HGB. Die Vermittlungsgesellschaft muss grundsätzlich erst ihre Rechte auf Provision erfolglos gegen den Versicherer durchsetzen, um sich darauf berufen zu können, dass der Provisionsanspruch entfallen sei.

Eine Klage der Vermittlungsgesellschaft auf Provision für die Vermittlung eines Lebensversicherungsvertrages ist auch dann erfolglos, wenn der Versicherer seiner Nachbearbeitungsobliegenheit in ausreichendem Maße nachgekommen ist. Unter diesen Umständen hat der Versicherer die Nichtausführung von Lebensversicherungsverträgen nicht zu vertreten. Hierzu führt das OLG Köln aus, dass Stornierungen nach allgemeinen Grundsätzen dann nicht zu vertreten seien, wenn die gefährdeten Lebensversicherungsverträge im Rahmen des Zumutbaren mit dem Ziel der Vertragsfortführung nachbearbeitet würden. Dabei seien die Versiche-

rungsnehmer ernstlich und nachdrücklich zur Erfüllung ihrer Vertragspflichten anzuhalten. Eine solche Pflicht zur Nachbearbeitung bestehe auch in mehrstufigen Vertretungsverhältnissen. Dies habe zur Folge, dass die Vermittlungsgesellschaft Aktivitäten zur Vertragserhaltung entfalten müsse.

Dabei nützt es einer Vermittlungsgesellschaft nichts, wenn sie mit dem Versicherer vereinbart, dass dieser die Nachbearbeitung notleidender Lebensversicherungsverträge übernimmt. Denn in diesem Fall müsse sich der Hauptvermittler eine Verletzung der Nachbearbeitungspflicht durch den Versicherer zurechnen lassen. Immerhin treffe den Hauptvermittler im Vertragsverhältnis zu seinem Untervertreter eine eigene Nachbearbeitungspflicht, zu deren Erfüllung er sich in einem solchen Falle nur des Versicherers bediene.

## Parteien müssen die für sie günstigen Tatsachen beweisen

Seien Lebensversicherungen in Folge von Kündigungen der Versicherungsnehmer stornogefährdet, fehle es an einer ordnungsgemäßen Nachbearbeitung schon dann, wenn sich die Nachbearbeitung auf die Versendung von Stornogefahrmitteilungen beschränke und diese dem Abschlussvermittler nicht einmal zugegangen seien. Dabei trage die Vermittlungsgesellschaft die Beweislast für den Zugang der Stornogefahrmitteilungen. Dies ergebe sich aus dem allgemeinen prozessualen Grundsatz, dass jede Partei die für sie günstigen Tatsachen beweisen müsse. Werde indes kein Beweis angetreten, stehe fest, dass der Abschlussvermittler nicht über die Stornogefahren informiert und damit im Ergebnis die gebotene Nachbearbeitung nicht vorgenommen worden sei.



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

## MEHR INFOS

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

Die Vermittlungsgesellschaft könne sich der Pflicht zur Nachbearbeitung auch nicht mit dem Argument entziehen, es sei davon auszugehen, dass die Nachbearbeitung von vornherein keinen Erfolg verspreche. Vielmehr sei im Gegenteil zu vermuten, dass es noch am ehesten dem Abschlussvermittler selbst gelinge, den von ihm geworbenen Kunden an seinem Lebensversicherungsvertrag festzuhalten. Daher seien auch von dem Versicherer an Versicherungsnehmer versandte Mahnschreiben von vornherein nicht als ausreichende Nachbearbeitungsmaßnahme anzusehen.

Das Maß der Nachbearbeitungspflicht habe sich an dem Aufwand zu orientieren, den der Vertreter im Provisionserhaltungsinteresse betreiben würde, wenn ihm die Nachbearbeitung überlassen sei. Ein Vertreter würde es keinesfalls bei standardisierten Mahnschreiben belassen, sondern den Versicherungsnehmer durch persönliche oder telefonische Kontaktaufnahme ernstlich und nachdrücklich auf die auch für ihn negativen Folgen einer Beendigung des Vertrages hinweisen und auf eine Fortsetzung desselben hinwirken.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten: Eine mit der Vermittlung von Lebensversicherungen und Bausparverträgen befasste Vermittlungsgesellschaft kann dem Anspruch des ausgeschiedenen Vermittlers auf Auszahlung des Stornoreservekontos nicht entgegenhalten, selbst vom vertretenen Versicherer wegen der Stornierung der Verträge keine Provision erhalten zu haben. Vielmehr muss sie in jedem Einzelfall nachweisen, dass die zu Grunde liegenden Lebensversicherungen oder Bausparverträge trotz ausreichender Nachbearbeitung storniert worden sind. ■