

Rückforderung diskontierter Riester-Provisionen

Bisher beschränkten sich Provisionsverzichtsklauseln auf künftige Provisionen, auf die noch keine Vorschüsse gezahlt wurden. Abweichend hiervon hat das LG Oldenburg über einen Fall zu entscheiden, in dem auch bevorschusste Riester-Provisionen von der Verzichtsklausel erfasst waren.

Jürgen Evers, Daniela Eikemann

Das LG Oldenburg hatte darüber zu befinden, ob eine formularmäßige Vertretervertragsklausel wirksam ist, nach der mit Vertragsbeendigung weitere Ansprüche auf Provision aus der Vermittlung von Riester-Produkten erlöschen und insoweit geleistete Vorschüsse unabhängig vom Fortbestehen des Versicherungsvertrages zurückzahlen sind.¹

Im Streitfall nahm ein Unternehmer seinen ausgedienten Vertreter auf Rückzahlung von Abschlussprovisionsvorschüssen aus Riester-Verträgen in Anspruch. Zur Begründung erklärte er, infolge Provisionsverzichts im Agenturvertrag habe der Vertreter auf Provisionen verzichtet, die erst nach Beendigung des Vertragsverhältnisses anteilig ins Verdienen gebracht worden wären. Deshalb seien überzahlte Vorschüsse vertragsgemäß zurückzuerstatten. Das LG Oldenburg kam zu dem Schluss, dass die Rückforderung entsprechender Provisionsvorschüsse nicht geschuldet sei. Der zugrunde liegenden Klausel im Agenturvertrag sei nach § 307 Abs. 1 BGB die Wirksamkeit zu versagen. Eine Provisionsverzichtsklausel in einem Vertretervertrag stelle stets eine rechtfertigungsbedürftige Klausel dar, die den Versicherungsvertreter benachteilige. Zwar bestehe gerade bei Beendigung der Zusammenarbeit ein legitimes Interesse, die beiderseitige Auseinandersetzung auf eine berechenbare Grundlage zu stellen und eine Provisionsverzichtsklausel zu vereinbaren, weil der Vertreter hiermit im Gegenzug von einer Ausgleichszahlung nach § 89 b HGB profitiere. Die Interessenlage stelle sich bei Provisionen aus Produkten nach dem Altersvermögensgesetz aber gänzlich anders dar, weil der Auszahlung von Abschlussprovisionen kein weiteres Hindernis als die gesetzlich verbotene Zillmerung entgegenstehe. Die Verträge habe der Unternehmer aber nur aufgrund der Akquisitionleistung des Vertreters im Bestand, sodass dieser keine Veranlassung habe, auf die Provisionen zu verzichten. Gründe, die bei der Interessenabwägung zugunsten des Unternehmers zu berücksichtigen wären, seien nicht ersichtlich. Im Gegenteil hindere der Verzicht auf diese Provisionen den Vertreter bei einem Wechsel des Prinzipals erheblich.

Für die Frage der Wirksamkeit einer Verzichtsklausel unerheblich sei es, ob die Gesellschaft die ersparten Provisionen einem Bestandsnachfolger des Vertreters zahle. Eine solche Vereinbarung zwischen dem Unternehmer und einem Nachfolge-Vertreter rechtfertige nicht, dem ausscheidenden Vertreter die Abschlussprovision zu nehmen. Gegenteiliges sei auch nicht aus dem Urteil des BGH vom 21. September 2010² herzuleiten. Dass die Interessenabwägung zugunsten des Vertreters gehe, werde durch § 89 b HGB bestätigt. Zum einen habe der Unternehmer nicht dargelegt, wie Provisionsansprüche aus Riester-Policen beim Ausgleichsanspruch berücksichtigt würden. Zum anderen führe die Verzichtsklausel jedenfalls im Falle einer nicht ausgleichserhaltend qualifizierten Eigenkündigung des Vertreters nicht zu einem angemessenen Interessenausgleich, weil der Ausgleichsanspruch nach § 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB ausgeschlossen sei. Der Unternehmer habe seine AGB-Klauseln in den Vertreterverträgen an den bestehenden Gesetzen zu orientieren, nicht umgekehrt.

Klauseln müssen sich am Gesetz orientieren – nicht umgekehrt

Der Entscheidung ist im Ergebnis, nicht aber in der Begründung beizutreten. Die gesetzlich gewährleistete Freiheit, das Handelsvertreterverhältnis zu beenden, wird unzulässig beschränkt, wenn an die Kündigung des Vertreters finanzielle Nachteile geknüpft werden, die ihm die Vertragsbeendigung praktisch unmöglich machen.³ Eine Klausel, nach der Provisionsvorschüsse unabhängig vom Fortbestehen des Versicherungsvertrages zurückzahlen sind, wenn der Agenturvertrag beendet wird, verstößt daher unter dem Gesichtspunkt der Kündigungerschwernis gegen den in § 89 Abs. 2 Satz 1, 2. HS HGB verankerten Grundsatz der Fristenparität. Ein Verstoß gegen zwingende Bestimmungen des Handelsvertreterrechts indiziert stets, dass die Klausel den Vertreter unangemessen nach § 307 Abs. 1 BGB benachteiligt.⁴ Deshalb war der Regelung die Wirksamkeit zu versagen.

Das Landgericht hingegen geht offenbar davon aus, dass der Vertreter den Anspruch auf Abschlussprovision bereits mit Vertrags-

abschluss endgültig erworben hat. Dies wäre aber nur der Fall, wenn die Abschlussprovision aus dem Riester-Vertrag als Überhangprovision zu qualifizieren wäre. Eine solche liegt vor, wenn das provisionspflichtige Geschäft i.S. des § 92 Abs. 3 Satz 1 i.V.m. § 87 Abs. 1 HGB während der Laufzeit des Vertretervertrages zustande gekommen ist. Unter einem Geschäft versteht das Gesetz aber nicht den Lebensversicherungsvertrag an sich, sondern das Rechtsverhältnis, aus dem der Dritte dem Unternehmer gegenüber im Zeitpunkt der Beendigung des Vertretervertrages bereits unwiderruflich zur Leistung verpflichtet ist.⁵ Mit Abschluss des Riester-Vertrages wird der Versicherungsnehmer jedoch nicht unwiderruflich zur Zahlung der zum unbedingten Erwerb des Provisionsanspruchs erforderlichen 60 Monatsbeiträge an den Versicherer verpflichtet. Vielmehr hat er bis zum Ende der vertraglich vorgesehenen Beitragszahlungsdauer das Recht, den Vertrag mit einer Frist von drei Monaten zum Ende des Kalenderjahres zu kündigen, um z.B. in den Tarif eines anderen Anbieters zu wechseln. Diese Möglichkeit steht der Wertung entgegen, dass es sich um eine Überhangprovision handelt.

Riester-Kunden wechseln nicht selten den Anbieter. Der Wechsel wird trotz erneuter anfallender Abschlusskosten empfohlen, wenn der neue Tarif eine bestimmte höhere Rendite verspricht.⁶ Deshalb kann der Anbieterwechsel auch nicht als bloße theoretische Möglichkeit abqualifiziert werden.

Die Autoren sind Rechtsanwälte der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen.

Anmerkungen

- 1 LG Oldenburg, Urt. v. 31. 3. 2010 – 5 O 1299/09 – VertR-LS – ABV –.
- 2 BGH, Urt. v. 21. 10. 2009 – VIII ZR 286/07 – VertR-LS.
- 3 OLG Karlsruhe, 18. 2. 2010 – 1 U 113/09 – VertR-LS 7 – Lowara –.
- 4 BGH, Urt. v. 20. 11. 2002, VertR-LS 20 – Allianz V –; Evers, Anm. 5.1 zu Urt. v. 10. 12. 1997 – VIII ZR 107/97 – VertR-LS m.w.N.
- 5 Evers, Anm. 3.1 zu BAG, Urt. v. 28. 2. 1984 – 3 AZR 472/81 – VertR-LS.
- 6 Vgl. dazu die Beispiele bei Bareis/Nauhauser, Lexikon der Finanzirrtümer, S. 221 ff.