

Abschlussprovision bei rückwirkender Vertragsaufhebung

Rückbuchungspraxis mit zwingendem Handelsrecht unvereinbar

Jürgen Evers

In der Versicherungswirtschaft wird der Schicksalsteilungsgrundsatz zumeist so praktiziert, dass Vertretern Abschlussprovisionen auch dann zurückbelastet werden, wenn der Versicherer vermittelte Versicherungen rückwirkend ab Beginn aufhebt und durch neue ersetzt. Diese Praxis hat das Oberlandesgericht Köln¹ kritisch darauf untersucht, ob sie mit zwingendem Handelsrecht zu vereinbaren ist. Geklagt hatte ein Vertreter, der arbeitnehmerfinanzierte Direktversicherungen vermittelt hatte. Der Versicherer hatte die Verträge auf Druck der Arbeitnehmer, die nicht über die Vertragsnebenkosten aufgeklärt worden waren, aufgehoben und vollständig durch neue Tarife ersetzt. Der Vertreter meinte, sein Anspruch auf Provision sei hierdurch unberührt geblieben. Er berief sich darauf, die Aufhebung nicht vertreten zu haben, weil weder dem ihm überlassenen Beratungstool noch den Produktschulungen des Versicherers Informationen über Nebenkosten zu entnehmen gewesen seien. Das Landgericht gab dem Vertreter Recht. Die Berufung des Versicherers beim OLG Köln blieb insoweit erfolglos.

Keine Stütze im Vertretervertrag

Der Rückzahlungsanspruch finde im Vertretervertrag keine Stütze, so die Begründung des Senats. Dort war vereinbart, dass bei einer Vertragsaufhebung von Versicherungsverträgen innerhalb der Provisionshaftungszeit eine zeitanteilige Rückbuchung der Abschlussprovision erfolgt. Dies sollte auch gelten, wenn der Versicherer die Beiträge rückwirkend ermäßigt bzw. bereits entrichtete Beiträge zurückzahlt, selbst wenn die Provisionshaftungszeit bereits abgelaufen ist. Der Senat sah die Klauseln als unwirksam an. Sie verstießen gegen § 87 a Abs. 3 Satz 1 HGB, räumten sie dem Versicherer doch das Recht ein, Verträge begründungslos aufzuheben und bereits verdiente Provisionen zu Lasten des Vertreters zurück zu belasten. Die Vorschrift sei gemäß § 87 a Abs. 5 HGB unabdingbar.

Voraussetzung für den Anspruch des Vertreters, die Provision gemäß § 87 a Abs. 3 Satz 1 HGB behalten zu können, sei ein wirksames Geschäft. Es liege vor, wenn der Ver-

sicherungsvertrag wirksam zustande gekommen sei. An ihm fehle es, wenn die fehlerhafte Beratung des Vertreters im Rahmen der Arbeitnehmerberatung zur Nichtigkeit der vom Arbeitgeber geschlossenen entgeltumwandlungsfinanzierten Direktversicherungen geführt hätte. Hebe der Versicherer die Direktversicherungen aber wegen unzureichender Beratung auf, um sie durch solche einer anderen Tarifstufe abzulösen, bedeute dies nicht, dass die vertretervermittelten Direktversicherungen nichtig seien. Ebenso wenig sei anzunehmen, dass schon aus der Berechtigung zur Vertragsanpassung zwangsläufig folge, der Versicherer habe die Nichtausführung der Direktversicherung nicht zu vertreten.

Die Tarifumstellung bedeute lediglich, dass der Versicherungsvertrag durch Anpassung an die andere Tarifstufe anders ausgeführt werde, als ursprünglich vereinbart. Unter diesen Umständen verbleibe dem Vertreter der erworbene Provisionsanspruch gemäß § 87 a Abs. 3 Satz 1 HGB, ohne nach Satz 2 der Norm zu entfallen. Dies gelte jedenfalls, wenn der Versicherer den ihm obliegenden Entlastungsbeweis im Hinblick auf die Nichtausführung des vertretervermittelten Vertrages nicht führe und er nicht einmal der Behauptung des Vertreters substantiiert entgegen trete, insofern mangelhaft über das Produkt informiert worden zu sein.

Beweispflichtig dafür, dass die Nichtausführung des Vertrages auf Umständen beruhe, die er nicht zu vertreten habe, sei der Versicherer. Vertreten werden müsse nicht nur Verschulden im Sinne der §§ 276, 278 BGB, sondern auch das Vorliegen von Umständen, die seiner Risikosphäre zuzuordnen seien. Dem Versicherer obliege die vollständige Unterrichtung des Vertreters darüber, inwiefern das in eine Lebensversicherung eingezahlte Kapital durch Nebenkosten geschmälert werde, wie hoch also letztlich die anzurechnenden Nebenkosten ausfielen. Der Versicherer komme seiner Pflicht zur vollständigen Unterrichtung des Vertreters nicht nach, wenn das Beratungstool, das er dem Vertreter extra für die Beratung der Versicherten überlasse, keine korrekten Parameter dafür vorsehe, in welchem Maße das einzuzahlende Kapital durch das An-

fallen von Nebenkosten aufgezehrt werde. Entsprechendes gelte, wenn sich aus der Modellrechnung des Versicherers die anfallenden Nebenkosten allenfalls mittelbar entnehmen ließen und der Versicherer auch in den von ihm durchgeführten Schulungsgesprächen die tatsächlich anfallenden Nebenkosten nicht ausreichend vermittele. Unter diesen Umständen müsse der Versicherer davon ausgehen, dass es gerade wegen der unzureichenden Information des Vertreters über die Höhe der Nebenkosten des Produkts zu Falschberatungen komme. In diesem Fall könne der Versicherer auch nicht damit gehört werden, dass die Direktversicherungen nur durch sein Bemühen hätten gerettet werden können.

Begründung erweckt Zweifel

Der Entscheidung ist im Ergebnis beizupflichten. In der Begründung erweckt sie insofern Zweifel, als der Provisionserhalt nicht weiter gehen kann als das Geschäft, das den Versicherungsnehmer unwiderruflich zur Leistung verpflichtet.² Der Versicherungsnehmer muss den Vertrag nur bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin mit Prämien bedienen. Entlässt der Versicherer ihn zuvor aus der Pflicht, liegt eine Nicht-so-Ausführung längstens für die Prämien vor, die trotz ordentlicher Kündigung noch zu entrichten wären. Das Ergebnis der Entscheidung dürfte gleichwohl in Ordnung gehen, weil der auf Betreiben des Versicherers geschlossene Vertrag unter dem Gesichtspunkt des Ersatzgeschäfts provisiionspflichtig ist.³



Jürgen Evers ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen.

Anmerkungen

- 1 Urt. v. 9. 8. 2013 – 19 U 149/12 – VertR-LS
- 2 Zum Begriff des Geschäfts vgl. Evers, Anm. 15. 2 m.w.N. zu LG Osnabrück, Urt. v. 4. 12. 2001 - 14 O 366/00 - Aachener und Münchener 3 -
- 3 Vgl. OLG Frankfurt/Main, Urt. v. 19.02.1991 – 14 U 125/89 – VertR-LS 9 m.w.N.