

Anspruch auf Zuführungsprovision

OLG Köln erkennt Rekrutierer über das Ende des Handelsvertretervertrages hinaus als provisionsberechtigigt an

Jürgen Evers

Versicherer bestreiten im Allgemeinen das Fortbestehen von Zuführungsprovisionen über die Beendigung der Zusammenarbeit hinaus. Rekrutierer sehen sich über das Ende des Handelsvertretervertrages hinaus als provisionsberechtigigt an. Diese Ansicht teilt das OLG Köln¹ mit folgenden Erwägungen: Einer vom Versicherer mit der Rekrutierung von Maklern und Mehrfachagenten betrauten Person stehe als Handelsvertreter Anspruch auf Provision über die Beendigung der Zusammenarbeit mit dem Versicherer hinaus zu. Vertreter gemäß § 84 Abs. 1 HGB sei auch, wer als Selbständiger dauerhaft damit beauftragt sei, für einen Versicherer Vermittler anzuwerben, die die Versicherungen absetzen. Es komme nicht darauf an, ob der Rekrutierende selbst Versicherungen vermittele.

Versicherer muss Provisionserfüllung beweisen

Bestehe keine anderweitige Abrede und zahle der Versicherer bis zur Beendigung des Vertretervertrages Provisionen, die er nach den von geworbenen Vermittlern getätigten Abschlüssen berechne, partizipiere der Rekrutierende am wirtschaftlichen Erfolg der zugeführten Vermittler. Werden Provisionen unmittelbar aus der vertraglichen Beziehung des Versicherers zu geworbenen Vermittlern hergeleitet, so seien deren Geschäftsabschlüsse nicht für das Entstehen des Provisionsanspruches, sondern lediglich für die Höhe der Provisionen maßgeblich. Die von geworbenen Vermittlern verdienten Provisionen bzw. getätigten Vertragsabschlüsse seien ohne entsprechende Vereinbarung auch nach Beendigung des Vertretervertrages für die Preisbildung der Zuführungsprovisionen maßgeblich, weil diese dem Grunde nach bereits während der Vertragslaufzeit verdient seien. Mit Abschluss der Vertriebsvereinbarung zwischen dem Versicherer und dem angeworbenen Vertriebspartner habe der Zuführer das Seinige getan. Hierin liege ein während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenes Geschäft im Sinne von § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB.

Werde der Vertretervertrag so gelebt, dass die Zuführungsprovision aus dem wirtschaftlichen Erfolg des angeworbenen Vertriebspartners gezahlt werde und bestünden keine Anhaltspunkte dafür, dass nach Been-

digung des Vertretervertrages keine Zuführungsprovisionen mehr geschuldet seien, so trage der Versicherer aufgrund des gewählten Geschäftsmodells die Darlegungs- und Beweislast dafür, dass die Erfüllung sämtlicher Provisionsansprüche mit dem Vertragsende eintrete. Sei die Zuführungsprovision bereits während der Vertragslaufzeit dem Grunde nach durch die erfolgreiche Anbindung verdient und werde der wirtschaftliche Erfolg letztlich nur die Höhe der Provision für den Vertreter bestimmt, sei nicht erkennbar, warum ein Anspruch auf die (vollständige) Provision allein durch Beendigung des Vertretervertrages entfallen solle. Das provisiionspflichtige Geschäft sei die Herstellung der Verbindung zwischen Vermittlern und Versicherer.

Der Provisionsanspruch entstehe aufschiebend bedingt bereits mit dem Abschluss der Kooperation zwischen Versicherer und rekrutiertem Vermittler. In diesem Zeitpunkt sei die Provisionsforderung nach Grund und Berechnungsfuß festgelegt. Das Ende des Vertretervertrages beeinträchtige sie nicht mehr. Es sei unschädlich, dass die aufschiebende Bedingung für das Entstehen des Provisionsanspruches erst nach Ablauf des Vertretervertrages eintrete. Die Interessenlage sei vergleichbar mit einer Überhangprovision, deren Höhe sich letztlich an der weiteren Entwicklung der Geschäftsverhältnisse zwischen den zugeführten Vertriebspartnern und dem Versicherer richte. Es erscheine konsequent und richtig, dass die Fortdauer der Vergütungspflicht gesondert abbedungen werden müsse, was individualvertraglich möglich sei.

Die Entscheidung ist abzulehnen. Die Zuführungsprovision kann einer Überhangprovision nicht gleich gestellt werden. Letztere setzt ein Geschäft voraus. Ein solches liegt vor, wenn der Dritte dem vertretenen Versicherer unwiderruflich zur Leistung verpflichtet ist.² Makler und Mehrfachagenten sind nicht Dritte. Dies ergibt sich für den Makler schon daraus, dass er dem Versicherer nicht zur Leistung verpflichtet ist.³ Makler schulden dem versicherungssuchenden Auftraggeber die Bemühung, Versicherungsschutz zu beschaffen.⁴ Beim Mehrfachagenten liegen die Verhältnisse ähnlich. Sie schulden dem Versicherer zwar die Bemühung um die Herbeiführung von Geschäftsabschlüssen, nicht aber den Umsatzerfolg

selbst.⁵ Es kommt hinzu, dass der Mehrfachagent in Bezug auf die Anbahnung von Neugeschäft eine dem Makler vergleichbare Beratungsleistung erbringt.⁶ Mehrfachagenten ohne Wettbewerbsverbot unterscheiden sich daher vom Makler lediglich in der Beratungsgrundlage. Der Mehrfachagent hat die vertretenen Versicherer in die Beratungsgrundlage einzubeziehen, während sie beim Makler nicht auf bestimmte Versicherer beschränkt ist.

Provision vergütet nicht Hoffnungen und Chancen

Maklern und Mehrfachagenten gemein ist jedoch, dass der Versicherer nicht verlangen kann, bei allen oder auch nur bei einem Teil der versicherungssuchenden Kunden zum Zuge zu kommen. Beide sind vielmehr frei in der Empfehlung, welchen Tarif welches Versicherers sie dem Kunden empfehlen. Bei diesen Gegebenheiten verschafft die Zuführung eines Mehrfachagenten oder Maklers dem Versicherer allenfalls die Chance oder Hoffnung auf einen Geschäftsabschluss mit einem Versicherungsnehmer. Bei der Überhangprovision kann er hingegen verlangen, dass ein bestimmter Versicherungsvertrag mit Prämien oder Beiträgen bedient wird. Mit der Provision wird der Handelsvertreter nicht für bloße Hoffnungen und Chancen entgolten. Für diese wird er vielmehr durch den Ausgleichsanspruch vergütet.⁷ ■



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

Anmerkung

- 1 Urt. v. 22.08.2014 – 19 U 177/13 – VertR-LS.
- 2 Zum Geschäftsbegriff vgl. m.w.N. Evers Anm. 15.2 zu LG Osnabrück, 04.12.2001 – 14 O 355/00 – AachenMünchener 3 –.
- 3 OLG Düsseldorf, 22.12.2011 – I-16 U 133/10 – VertR-LS 1, 12, 13.
- 4 OLG Naumburg, 17.04.2013 – 5 U 15/13 (Hs) – VertR-LS 18.
- 5 Vgl. OLG München, 11.11.1994 – 23 U 2555/94 – VertR-LS 13 m.w.N.
- 6 BGH, 12.12.2013 – III ZR 124/13 – VertR-LS 14 – Atlanticlux 43 –.
- 7 OLG Düsseldorf, 12.03.2004 – I-16 U 44/03 – VertR-LS 16.