

Rückforderung unverdienter Bestandspflegeprovisionen

Das Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf hatte darüber zu befinden, ob dem Versicherer gegen den Vertreter ein zeitanteiliger Provisions-Rückforderungsanspruch zusteht, wenn der Vertreter nach Beendigung des Agenturvertrages keine Bestandspflegeleistungen mehr vornimmt.

Geklagt hatte ein Versicherer auf Rückzahlung der zwischen Juni und Januar geleisteten Bestandspflegeprovisionen, die der Versicherungsvertreter bezogen auf Mai bis einschließlich Dezember infolge beendeter Tätigkeit nicht mehr „verdient“ habe. Er meinte, der Vertreter müsse anteilig die Bestandspflegeprovisionen zurückzahlen, soweit diese auf die Zeit nach Beendigung des Agenturvertrags entfielen. Denn seit Mai sei ihm die Pflege des Bestands nicht mehr möglich gewesen. Zwar regele der Agenturvertrag nur die Fälligkeit der Provisionen. Die Pflegeprovision werde jedoch für die Verwaltung des Versicherungsvertrags im gesamten Zeitraum gezahlt, für den der Kunde den Beitrag entrichtet habe, der die Zahlung

der Pflegeprovision an den Vertreter vor Vertragsbeendigung ausgelöst habe. Soweit dieser Zeitraum anteilig in die Zeit nach Beendigung des Agenturvertrags falle, stehe dem Vertreter die Pflegeprovision nicht zu, da er die Pflgetätigkeit nicht mehr ausüben könne. Eine ergänzende Auslegung des Agenturvertrags ergebe, dass der Vertreter die Pflegeprovisionen zurückzahlen müsse. Der Vertreter konterte, dass die Pflegeprovision verdient sei, sobald der Kunde seinen Beitrag gezahlt habe. Auch zeige der Vertrag eindeutig, dass die Pflegeprovision nicht als Vorschuss gezahlt werde. Hätte der Versicherer sich eine anteilige Rückzahlung vorbehalten wollen, hätte er dies durch eine ausdrückliche Vertragsregelung vorsehen müssen. Das Landgericht

hat die Klage abgewiesen. Auf die Berufung wurde der Vertreter zur Rückzahlung unverdienter Pflegeprovisionen verurteilt.

In der Begründung führte das OLG unter anderem Folgendes aus: Dem Versicherer stehe ein vertraglicher Rückforderungsanspruch wegen der an den Vertreter auf Grund Agenturvertrags geleisteten Bestandspflegeprovisionen zu, wenn es sich um Vorschüsse auf spätere Bestandspflegeleistungen handele, die der Vertreter nicht mehr ins Verdienen gebracht habe. Bei den Bestandspflegeprovisionen handele es sich dem Agenturvertrag nach um Provisionsvorschüsse, wenn es im Agenturvertrag heiße, dass die Bestandspflegeprovisionen für die Pflege der Verträge, ihre Erhaltung, die Anpassung an veränderte Verhältnisse, für die Hilfe bei der Schadenbearbeitung und für postalische Aufwendungen sowie für Bank- und Postscheckgebühren gezahlt werden.

Kompakt

- Entgelt die Provision bestimmte Pflgetätigkeiten, kann der Versicherer sie bei unterjähriger Vertragsbeendigung zeitanteilig zurückfordern in denen die Leistungen nicht mehr erbracht werden.
- Schutzvorschriften für Handelsvertreter gelten nicht für Bestandspflegeprovisionen.



Foto: © Maria P./ fotolia.com

Es sei allgemein anerkannt, dass selbst bei Fehlen einer ausdrücklichen vertraglichen Regelung derjenige, der Geld als Vorschuss annehme, sich verpflichte, den Vorschuss zurückzuzahlen, soweit die bevorschusste Forderung nicht entsteht. Ein Anspruch auf Rückzahlung unverdienter Vorschüsse folge aus dem Rechtscharakter der Vorschusszahlung. Der Anspruch auf Rückzahlung eines Vorschusses habe seinen Rechtsgrund in der zwischen den Parteien vereinbarten Vorschussabrede.

Dass Bestandspflegeprovisionen als Vorschuss für künftige Leistungen gewährt werden, folge aus der Auslegung des Agenturvertrags, wenn die Vertragspartner darin im Einzelnen festhielten, welche Leistungen die Pflegeprovision abgelte. Dann sei die Provision weder ein Entgelt für das Halten des Versicherungsvertrags noch in sonstiger Weise ein Entgelt im Zusammenhang mit dem Abschluss des Versicherungsvertrags. Bestandspflege- und Verwaltungsprovisionen seien im Gegensatz zu Vermittlungsprovisionen Vergütungen für Vertreter-tätigkeiten. Sei im Einzelnen geregelt, wofür die Bestandspflegeprovisionen geschuldet werden, könne auf die Bezeichnung abgestellt werden. Dass der Versicherer die Zahlung der Bestandspflegeprovision unabhängig davon schulde, ob der Vertreter den Vertrag vermittelt habe, das heißt auch für solche Verträge, die er nicht vermittelt habe, spreche dafür, dass es sich bei der Bestandspflegeprovision nicht um eine Vermittlungsprovision, sondern um eine rein tätigkeitsbezogene Vergütung handele.

Durch Auslegung ergebe sich, dass Zahlungen des Versicherers an den Vertreter für die vorzunehmende Bestandspflege als Vorschuss erfolgten. Dies gelte trotz der formularvertraglichen Ausgestaltung. Formularverträge seien ausgehend von den Verständnismöglichkeiten eines rechtlich nicht vorgebildeten Durchschnittskunden nach dem objektiven Inhalt und typischen Sinn der Klausel einheitlich so auszulegen, wie ihr Wortlaut von verständigen und redlichen

Vertragspartnern unter Abwägung der Interessen der regelmäßig beteiligten Verkehrskreise verstanden werde. Zweifel gehen zulasten des Verwenders. Außer Betracht blieben Auslegungsmöglichkeiten, die zwar theoretisch denkbar, praktisch aber fernliegend sind.

Leiste der Versicherer Bestandspflegeprovisionszahlungen bezogen auf konkrete Versicherungsverträge für einen kommenden Zeitraum, nämlich für denjenigen, für den die Prämie bezahlt werde, werden die Zahlungen dementsprechend fällig mit den Prämien, die ihrerseits ebenfalls vorschüssig erfolgen. Dies folge aus der vertraglichen Anknüpfung der Bestandspflegeprovision an die dort konkret benannten Tätigkeiten. Dieser hätte es nicht bedurft, wenn es sich um eine pauschale Vergütung für die allgemeine Pflege des Bestands handeln würde, ohne dass an bestimmte Verträge oder an eine während eines bestimmten Zeitabschnitts ausgeübte Tätigkeit angeknüpft werde. Dass im Vertrag nicht ausdrücklich von einer vorschüssigen Zahlung die Rede sei, stehe dem nicht entgegen.

Schutzvorschriften nicht anwendbar

Die Abrechnung von Vorschusszahlungen auf Bestandspflegeprovisionen zur Abgeltung bestimmter sonstiger Vertreterleistungen und ein sich gegebenenfalls ergebender Rückzahlungsanspruch des Versicherungsunternehmens sei nicht durch gesetzliche Vorschriften ausgeschlossen. Die Schutzvorschriften der §§ 87a und 92 Abs. 4 HGB seien auf Bestandspflegeprovision nicht anwendbar, die die Leistungen der Erhaltung der Versicherungsverträge, deren Anpassung an veränderte Verhältnisse, die Hilfe bei der Schadenbearbeitung, die postalischen Aufwendungen sowie Bank- und Postscheckgebühren entgelten. Die §§ 87a und 92 Abs. 4 HGB regeln die dem Vertreter kraft Gesetzes zustehende Vermittlungs- oder Abschlussprovision.

Das dem Vertreter für sonstige, an sich dem Unternehmer obliegende Tätigkeiten vertraglich geschuldete Entgelt,

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bmelaw.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

wie zum Beispiel eine Verwaltungs- oder Bestandspflegeprovision, sei nicht Gegenstand des Gesetzes.

Die Entscheidung ist zweifelhaft. Sie verkennt, dass die Aufgaben der Aufrechterhaltung und der Anpassung von Versicherungsverträgen an veränderte Risikoverhältnisse auf die Änderung oder den Neuabschluss von Versicherungen zielen und damit vermittelnde Leistungen zum Gegenstand haben. Im Übrigen verkennt sie, dass die Vermittlungsprovision nach § 87d HGB auch postalische Aufwendungen des Vertreters sowie die ihm bei der Tätigkeit entstehenden Kosten für Bank- und Postscheckgebühren entgelten. Soweit der Vertreter für die Hilfe bei der Schadenbearbeitung vergütet wird, verkennt sie, dass untergeordnete Nebenleistungen des Vertreters keinen gesonderten Anspruch auf Vergütung neben der Provision auslösen.

Jedenfalls scheitert eine ergänzende Vertragsauslegung aber schon daran, dass der Vertrag nicht regelt, dass die Provision zeitanteilig zurückzuzahlen ist, weil die Bemessung des Rückzahlungsbetrages nach den Monaten der Tätigkeitsdauer unberücksichtigt lässt, dass Bestandspflegeaktivitäten anlassbezogen sind und sie sich zum Beispiel um Kündigungstermine konzentrieren. ■



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