

Spezialsenate für Handelsvertreter sind sich nicht einig

Rückforderung von Bestandspflegeprovisionen bei nicht erbrachter Pflegeleistung

Jürgen Evers

Das OLG Köln¹ hält Bestandspflegeprovisionen nicht für rückforderbar, soweit sie sich aus gezahlten Beiträgen für Monate errechnen, die dem Agenturvertragsende folgen. Das OLG Düsseldorf² hatte zuvor ein Rückforderungsrecht bei wortgleicher Regelung bejaht. Der in Köln unterlegene Versicherer hatte von der zuletzt abgerechneten Provision 6.821,96 Euro als unverdient in Abzug gebracht. Überdies verlangte er Rückzahlung weiterer 25.938,01 Euro. Er meinte, diese Pflegeprovisionen seien vorschüssig gezahlt worden. Ausscheidensbedingt habe der Vertreter die Bestandspflegeleistung für bezahlte Beitragsmonate aber nicht mehr erbringen können. Insoweit dürfe er die Provision nicht behalten. Der Vertreter verteidigte seine Provisionen als mit Beitragseingang verdient und verlangte die zu Unrecht gekürzten Provisionen der letzten Abrechnung. Es sei kein Provisionsrückforderungsrecht vereinbart. Auch habe er keine anteilige Bestandspflegeprovision für das angebrochene Jahr erhalten, als er die Bestandspflege von seinem Vorgänger übernommen habe. Das Oberlandesgericht Köln gab dem Vertreter Recht.

Provision mit Beitragszahlung verdient

Der 19. Zivilsenat begründete dies durch Auslegung des Agenturvertrages. Darin hieß es u.a., dass der Vertreter ab dem 2. Versicherungsjahr für die Pflege der Verträge, ihre Erhaltung, die Anpassung an veränderte Verhältnisse, für die Hilfe bei der Schadensbearbeitung und für postalische Aufwendungen sowie Bank- und Postscheckgebühren eine Pflegeprovision erhält. Sodann war geregelt, dass Provisionen erst zur Auszahlung kommen, wenn sie verdient sind, d.h. der Versicherungsnehmer den Beitrag gezahlt hat. Der Senat stellte fest, dass für die Bestandspflegeprovision nicht nach Zeitabschnitten differenziert wurde. Insbesondere gehe aus der Regelung nicht hervor, dass sich die Pflegeprovision auf eine konkrete, in einem bestimmten zukünftigen Zeitraum liegende Tätigkeit für bestimmte Versicherungen beziehe. Die Bestimmung regle die Vergütung für die Bestandspflege verallgemeinernd und könne

auch als Pauschalvergütung dafür aufgefasst werden, dass sich die Versicherung durch Zahlung des Beitrags für die künftige Periode bestandsfest erweise.

Die Formulierung, der Vertreter beziehe für die Erhaltung der Verträge eine Provision, habe insofern einen Rückwärtsbezug, als ein Erfolg in der Vergangenheit honoriert werden solle. Daraus, dass ein Kunde den Beitrag für die kommende Periode zahle, könne nicht abgeleitet werden, dass auch der Vertreter seine Pflegeprovision nur für künftige noch zu erbringende Tätigkeiten erhalte. Dies gelte insbesondere, wenn der Vertreter bei Übernahme des Bestandes des Vorgängers keine Pflegeprovision für angebrochene Perioden erhalten habe. Dieser Umstand sei als erheblich dafür anzusehen, wie ein Vertreter die Bestimmung des Agenturvertrages verstehen könne. Habe er bei Aufnahme seiner Tätigkeit zunächst keine Bestandspflegeprovisionen erhalten, obwohl er u.U. Pflegeleistungen erbringen musste, könne er die Regelung nur so verstehen, dass für das Verdienen maßgeblich sein könne, auf welchen Agenten der Vertrag bei Eingang des Beitrags „geschlüsselt“ sei. Dies sei ein System, das den wechselseitigen Interessen der Parteien bei Ausscheiden eines Vertreters angemessen Rechnung trage. Denn der Versicherer wolle eine Doppelzahlung vermeiden und der Vertreter wolle einmal erhaltene Provisionen nicht zurückzahlen. Auch der den Bestand übernehmende Vertreter werde nicht dadurch unangemessen benachteiligt, dass er nur sukzessive Provisionen bekomme und er unter Umständen Bestandspflegeleistungen für Verträge leisten müsse, für die er (noch) keine Bestandspflegeprovision erhalten habe. Seine Bemühungen würden sich in diesem Fall zwar erst zeitlich versetzt auswirken; dafür beziehe er für andere Verträge schon eine Provision, obwohl er für deren Erhalt keine konkrete Tätigkeit entfalten müsse.

Die Formulierung im Vertrag spreche dafür, dass Provisionen, die mit Eingang des Beitrags ausgezahlt werden, verdient seien und keinen Vorschuss darstellen. Dies müsse jedenfalls gelten, wenn weder aus Systematik noch aus dem Wortlaut (eindeutig) zu entnehmen sei, dass es sich um eine reine Fäl-

ligkeitsregelung handele. Gegen eine bloße Fälligkeitsregelung spreche die Verwendung des Adjektivs „verdient“.

Differenziere eine Regelung nicht zwischen Abschluss- und Bestandspflegeprovisionen, sei nicht anzunehmen, dass der Nebensatz „wenn sie verdient sind“, für die Bestandspflegeprovision keine eigenständige Bedeutung haben solle. Denn für die Abschlussprovisionen bedürfe es keiner besonderen Regelung im Agenturvertrag.

OLG Köln lässt Revision nicht zu

Üblicherweise müsse ein Vertreter Provisionen für Versicherungen nicht zurückzahlen, die ungekündigt fortbestehen und für die Beiträge gezahlt werden. Sofern etwas anderes gelten solle, handele es sich um einen Sonderfall, der ausdrücklich geregelt werden müsse, um dem Vertreter zu ermöglichen, Vorsorge für den Fall seines vorzeitigen Ausscheidens aus dem Versicherungsvertragsverhältnis zu treffen. Es erscheine bedenklich, wenn der Vertreter im Fall einer ordentlichen Kündigung auf einmal erhebliche Beträge zurückzahlen müsse. Die Formulklausel sei gemäß § 305 c Abs. 2 BGB im „kundenfreundlichsten“ Sinne so zu verstehen, dass die Pflegeprovisionen mit Zahlung des Beitrags verdient sei. In der vom Versicherer favorisierten Auslegung benachteilige sie den Vertreter unangemessen und wäre gemäß § 307 Abs. 2 BGB unwirksam, wodurch der Rechtsgrund für die Rückforderung entfielen.

Das OLG Köln hat die Revision nicht zugelassen. Deshalb müssen außerhalb des OLG-Bezirks Köln ansässige Vertreter wohl weiter auf eine Klärung der Frage durch den BGH warten.



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

Anmerkungen

- 1 OLG Köln, 24.06.2016 – 19 U 181/15 – VertR-LS
- 2 OLG Düsseldorf, 02.10.2015 – I-16 U 182/13 – VertR-LS; kritisch dazu Evers, VW 5/16, S. 58ff.