

CASH-ONLINE.DE verwendet Cookies, um Ihnen einen besseren Service anbieten zu können. Wenn Sie unsere Seite weiter benutzen, dann stimmen Sie unseren Cookie-Richtlinien zu. [Mehr erfahren ...](#)

- **Finanznachrichten auf Cash.Online** - <https://www.cash-online.de> -

Provisionsrückforderung: Aussichtslose Nachbearbeitung

Posted By *Benjamin Müller* On 5. November 2018 @ 11:01 In Berater,Recht/Steuern,Versicherungen | [No Comments](#)

Das Arbeitsgericht Stuttgart hatte sich kürzlich mit der Frage zu befassen, wie es um die Darlegungslast und die Wirksamkeit von Provisionsregelungen im Falle einer Rückforderung unverdienter Provisionsvorschüsse steht.

Gastbeitrag von Jürgen Evers, Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

Jürgen Evers: "Die Entscheidung fasst die verschiedenen Fallgruppen treffend zusammen."

Der klagende Unternehmer war ebenso als Handelsvertreter tätig wie der von ihm verklagter Untervertreter. Zur Begründung seiner Forderung hatte er Saldenanerkennnisse des Unterververtreters vorgelegt und den Verlauf des Provisionskontos für den Zeitraum nach Abgabe des Anerkenntnisses aufgezeigt.

Hierfür reichte er Abrechnungen und Erläuterungen zu den Stornovorgängen inklusive der Rückrechnung der unverdienten **Provision** ^[1] im Einzelnen ein.

Vertreter sah sich benachteiligt

Weiterhin hatte er Schreiben des Versicherers vorgelegt und Angaben zu den Nachbearbeitungsaufträgen gemacht. Die Nachbearbeitungsaufträge waren in das Außendienstinformationssystem eingestellt worden.

Der Vertreter hielt dagegen, er könne die Abrechnungen des Unternehmers nicht nachvollziehen. Das Anerkenntnis habe er unter Drohungen seiner "Führungskraft" abgegeben. Zudem sei ihm der PC abhandengekommen, so dass er auf Nachbearbeitungsaufträge nicht mehr zugreifen könne.

Der **Vertreter** ^[2] sah sich durch die Provisionsbestimmungen des Unternehmers unangemessen benachteiligt, soweit diese vorgesehen haben, dass eine Provision nicht geschuldet werde, wenn der Versicherungsnehmer weniger als 12 Monatsprämien auf den Versicherungsvertrag zahlt.

Seite zwei: **Die Entscheidung** ^[3]

Das AG **Stuttgart** ^[4] hat der Klage nahezu vollumfänglich stattgegeben. Dabei ist das Gericht zunächst davon ausgegangen, dass zwischen den Parteien eine Kontokorrentabrede bestanden hat. Weiterhin ließ sich das Gericht in seiner Entscheidung von den folgenden Erwägungen leiten.

Die Behauptung, dass der Vertreter das Anerkenntnis unter Zwang abgegeben habe, sei unsubstantiiert und damit unerheblich; denn es fehle an Angaben zu Ort, Zeit und konkreten

Umständen.

Ein Saldoanerkenntnis führe dazu, dass eine Forderung entstehe, die vom Schuldgrund gelöst sei. Es sei daher nicht zu beanstanden, dass der Unternehmer die Fortentwicklung des Provisionskontos für den Zeitraum nach Abgabe des Anerkenntnisses darlege.

Meinung des Vertreters zurückgewiesen

Auch den Einwand des Vertreters, die Abrechnungen seien nicht nachvollziehbar, hat das Gericht als unsubstantiiert zurückgewiesen.

Denn der Vertreter müsse insbesondere nach langjähriger Geschäftsverbindung in der Lage sein, die Provisionsabrechnungen nachzuvollziehen.

Die Meinung des Vertreters, dass auch dann Provisionsansprüche entstehen müssen, wenn der **Versicherungsnehmer** ^[5] den Vertrag mit weniger als zwölf Monatsprämien bedient hat, wies das Gericht zurück.

Seite drei: **Keine Inhaltskontrolle für Provisionsregelungen** ^[6]

Die Provisionsregelungen unterlägen als Vereinbarung über Hauptleistungspflichten keiner richterlichen Inhaltskontrolle am Maßstab des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Im Übrigen könnten die Vertragspartner die Provisionspflicht vermittelter Geschäfte frei regeln.

Dass die Provisionsansprüche des Vertreters erst mit der Zahlung der Prämien durch den **Kunden** ^[7] entstehen, folge aus § 92 Abs. 4 HGB.

Eine Prämienzahlung durch den jeweiligen Kunden, die zu einer Provision führt, sei demnach erst dann erfolgt, wenn die Zahlung eine Jahresprämie umfasst.

Nachbearbeitung richtet sich nach Umständen

Das Gericht wendete die zur Rückforderung unverdienter Provisionen entwickelten Grundsätze auch für das Verhältnis zwischen Haupt- und Untervertreter an.

In den Fällen der Nichtausführung des Vertrages komme es nach § 87 a Abs. 3 HGB darauf an, ob der Hauptvertreter die Umstände, auf denen die Nichtausführung beruht, zu vertreten hat. Dies sei schon dann nicht der Fall, wenn notleidende Verträge in gebotenem Umfang nachbearbeitet worden seien.

Art und Umfang der **Nachbearbeitung** ^[8] richteten sich nach den Umständen des Einzelfalls. Dabei seien von vornherein die Fälle auszunehmen, in denen eine Nachbearbeitung nicht möglich ist.

Seite vier: **Wann ist Nachbearbeitung entbehrlich?** ^[9]

Entbehrlich sei die Nachbearbeitung, nachdem der Kunde diese ausdrücklich nicht gewünscht oder er mitgeteilt habe, in erheblichen finanziellen Schwierigkeiten zu sein.

Ebenso sah das Gericht eine **Nachbearbeitung** ^[10] als nicht erforderlich an, nachdem der Kunde den Vertrag widerrufen hat oder der Vertreter selbst Versicherungsnehmer sei.

Eine Nachbearbeitung brauche auch nicht stattfinden, wenn ein Kunde kündige, weil er den Vorwurf erhebt, seine Unterschrift unter dem Vertrag sei gefälscht worden, da beim Kunden ein schwerwiegender Vertrauensbruch gegeben sei.

Darlegungs- und Beweislast

Nicht erforderlich sei eine Nachbearbeitung auch, wenn der Kunde den Versicherer bereits gewechselt habe und der Kunde um die Übertragung des Vertrages auf den neuen Versicherer bitte. Es sei nicht damit zu rechnen, dass der Kunde davon überzeugt werden könne, eine Rückübertragung vorzunehmen.

Werde bei einer betrieblichen **Altersversorgung** ^[11] das Dienstverhältnis zwischen Versichertem und dessen Arbeitgeber beendet, weshalb die Direktversicherung gekündigt werde, sei eine Nachbearbeitung ebenfalls entbehrlich. Der Arbeitgeber habe keinen Grund, Zahlungen wieder aufzunehmen, nachdem der Arbeitnehmer nicht mehr beschäftigt werde.

Trage der Unternehmer zur Nachbearbeitung vor, er habe dem Vertreter Stornogefahrmitteilungen überlassen, treffe den Unternehmer hierfür zwar die Darlegungs- und Beweislast.

*Seite fünf: **Unternehmer trifft keine Schuld** ^[12]*

Bei der Behauptung des Vertreters, er hätte auf das Außendienstinformationssystem des Unternehmers, in das die Stornogefahrmitteilungen eingestellt werden, keinen Zugriff mehr gehabt, müsse er vortragen, aus welchen Gründen den Unternehmer die Schuld hieran treffen solle.

Dies gelte erst recht, wenn der **Vertreter** ^[13] nicht darlege, dass er den Unternehmer über den angeblichen Verlust des Zugangs zu dem hausinternen System, einem wesentlichen Arbeitsmittel, überhaupt informiert habe und der Vortrag auch nicht erkennen lasse, dass er Maßnahmen ergriffen habe, sich den Zugang wieder zu beschaffen.

Voraussetzungen für Stornoreserve

Außerdem sei nicht erkennbar, aus welchen Gründen sich der Unternehmer ein Verhalten der "Führungskraft" zurechnen lassen müsse, wenn es an substantiierten Darlegungen zu einer angeblichen Weisungsunterworfenheit des Vertreters fehle.

Begehre der Vertreter die Auszahlung der **Stornoreserve** ^[14], müsse er die Anspruchsvoraussetzungen für das Entstehen der Provision für jeden vermittelten Vertrag darlegen und beweisen.

*Seite sechs: **Der Kommentar** ^[15]*

Der Entscheidung ist zuzustimmen, soweit sie feststellt, dass es dem freien Willen der Parteien obliegt, festzulegen, dass der Versicherungsvertrag mindestens ein Jahr mit Prämien bedient werden muss, um einen **Provisionsanspruch** ^[16] zu erwerben. Außerdem fasst es die verschiedenen Fallgruppen, in denen es auf eine Nachbearbeitung nicht ankommt, treffend zusammen.

Der verbreiteten Praxis, gegenüber geltend gemachten Provisionsrückforderungen zu behaupten, die Abrechnungen des Unternehmers seien nicht nachzuvollziehen, erteilt die Entscheidung ebenso eine Absage, wie dem vielfach undifferenziert erhobenen Einwand, es habe kein Zugriff auf das Außendienstinformationssystem bestanden.

Konkrete Darlegung notwendig

Will der Vertreter damit gehört werden, sollte er konkret darlegen, was nicht nachvollziehbar sein soll und warum der Zugang gestört war.

Dazu gehört es auch, zu erklären, dass und wann der Mangel der Nachvollziehbarkeit oder des Zugriffs bereits zuvor bemängelt worden ist.

Autor ist Rechtsanwalt Jürgen Evers, Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht.

*Foto: **Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht** ^[17].*

Mehr Beiträge zum Thema Maklerrecht:

Kündigungsvorbehalt ohne Wirkung ^[18].

Maklerhonorare: BGH-Urteil nimmt Klarstellung vor ^[19].

Übermittlung von Bestandsdaten an Nachfolgebetreuer ^[20].

Article printed from Finanznachrichten auf Cash.Online: <https://www.cash-online.de>

URL to article: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2018/aussichtslose-nachbearbeitung/443932>

URLs in this post:

[1] **Provision:** <https://www.cash-online.de/berater/2018/keine-angst-trotz-provisionsdeckel/441561>

[2] **Vertreter:** <https://www.cash-online.de/immobilien/2018/bestellerprinzip-keineswegs-im-interesse-des-verbrauchers/443131>

[3] **Die Entscheidung:** <https://www.cash-online.de/?p=443932&page=2&preview=true>

[4] **Stuttgart:** <https://www.cash-online.de/immobilien/2018/premiumimmobilien-duesseldorf-mit-hoechstem-wachstum-bei-top-sieben-staedten/438925>

[5] **Versicherungsnehmer:** <https://www.cash-online.de/versicherungen/2018/ich-hab-da-mal-ne-frage-wie-kunden-mit-ihrem-versicherer-kommunizieren/443401>

- [6] **Keine Inhaltskontrolle für Provisionsregelungen**: <https://www.cash-online.de/?p=443932&page=3&preview=true>
- [7] **Kunden**: <https://www.cash-online.de/berater/2018/verkaufen-nach-farben-die-biostruktur-analyse/442487>
- [8] **Nachbearbeitung**: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2018/download-von-bestandskunden-daten-nach-ordentlicher-kuendigung/422189>
- [9] **Wann ist Nachbearbeitung entbehrlich?**: <https://www.cash-online.de/?p=443932&page=4&preview=true>
- [10] **Nachbearbeitung**: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2018/existenzgefahr-durch-unverschuldete-stornohaftung/425158>
- [11] **Altersversorgung**: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2018/deutsche-fuehlen-sich-finanziell-gestresst/443676>
- [12] **Unternehmer trifft keine Schuld**: <https://www.cash-online.de/?p=443932&page=5&preview=true>
- [13] **Vertreter**: <https://www.cash-online.de/berater/2018/neuer-verein-soll-image-der-finanzberater-verbessern/443062>
- [14] **Stornoreserve**: <https://www.cash-online.de/berater/2017/tippgeber-haftungsfallen/368388>
- [15] **Der Kommentar**: <https://www.cash-online.de/?p=443932&page=6&preview=true>
- [16] **Provisionsanspruch**: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2018/vermittler-privat-und-geschaeftsgeheimnisse-meist-ungeschuetzt/415592>
- [17] Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht: <http://www.evers-vertriebsrecht.de/>
- [18] Kündigungsvorbehalt ohne Wirkung: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2018/kuendigungsvorbehalt-ohne-wirkung/439392>
- [19] Maklerhonorare: BGH-Urteil nimmt Klarstellung vor: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2018/bgh-urteil-zu-maklerhonoraren/442429>
- [20] Übermittlung von Bestandsdaten an Nachfolgebetreuer: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2018/uebermittlung-von-bestandsdaten-an-nachfolgebetreuer/433133>

Copyright © 2018 by Cash.Print GmbH; Cash. - Investieren wie die Profis