

Dynamisch bis ins Rentenalter kassieren

Bindung des Unternehmers maßgebend für den Erwerb des Provisionsanspruchs

Von Jürgen Evers

Der BGH¹ hat die Streitfrage² darüber entschieden, ob Handelsvertretern nach dem Gesetz wegen der von ihnen vermittelten dynamischen Lebensversicherungen auch für nach ihrem Ausscheiden erfolgende Erhöhungsgeschäfte Provision zusteht. Er hat die Frage bejaht. Tragend waren die folgenden Erwägungen.

Vermittle der Vertreter dynamische Lebensversicherungen, bei denen sich die Versicherungssumme in regelmäßigen Zeitabständen erhöht, wenn der Kunde nicht widerspricht, gingen die Erhöhungen auf die Vermittlungstätigkeit bei Abschluss des Versicherungsvertrags zurück und seien gemäß § 92 Abs. 2, Abs. 3 Satz 1, § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB im Zweifel provisionspflichtig. Es entspreche der Eigenart dynamischer Lebensversicherungen, die vereinbarungsgemäß eintretenden Erhöhungen bereits mit Abschluss des Versicherungsvertrags als vereinbart anzusehen, dem Kunden aber hinsichtlich der Erhöhungen ein Widerspruchsrecht zuzugestehen. Mit dem Abschluss des Versicherungsvertrags entstehe für den Versicherer einseitig eine Bindung für die gesamte Vertragslaufzeit einschließlich sämtlicher Erhöhungen, die auflösend dadurch bedingt sei, dass der Kunde von dem ihm eingeräumten Widerspruchsrecht Gebrauch mache. Die Erhöhung der Versicherungssumme bei dynamischen Lebensversicherungen sei nicht von einer werbenden Tätigkeit eines Dritten abhängig, die nach § 92 Abs. 2, Abs. 3 Satz 1 HGB, § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB einen Provisionsanspruch des Vertreters ausschließe.

Denn die Erhöhung werde aufgrund des geschlossenen Lebensversicherungsvertrags bereits dann wirksam, wenn der Kunde nicht widerspreche und die Mehrprämie zahle. Mit der Annahme einer Provisionspflicht werde das systematische Verhältnis von Provisionsansprüchen einerseits und Ausgleich gemäß § 89 b Abs. 5 HGB andererseits nicht unterlaufen. Soweit dem Vertreter noch Ansprüche auf Zahlung von Abschlussprovisionen zustehen trete kein Provisionsverlust ein, der für den Ausgleich nach § 89 b Abs. 5 HGB zu berücksichtigen sei. Die Beschränkungen des § 89 b Abs. 5 HGB fän-

den lediglich Anwendung, wenn dem Vertreter ein Ausgleich zustehe. Es bestehe daher kein Grund, die Beschränkungen des § 89 b Abs. 5 HGB auf vom Vertreter nach § 92 Abs. 2, Abs. 3 Satz 1 HGB, § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB zu beanspruchende Abschlussprovisionen, die nach Beendigung des Vertrags fällig werden, zu erstrecken. Begehre der Vertreter jeweils Provisionsabrechnungen für den Zeitraum nach Beendigung des Vertretervertrages bis zum Ablauf des jeweiligen von ihm vermittelten Lebensversicherungsvertrages mit Dynamik, entstehe mit Abschluss des Lebensversicherungsvertrages der Anspruch des Vertreters auf Abrechnung der jeweils fälligen Provision gemäß § 92 Abs. 2, Abs. 3 Satz 1, § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB, wenn der Vertretervertrag keine vom dispositiven Recht abweichende Bestimmung über die Provisionspflicht des Unternehmers für nach Beendigung des Vertrags aufgrund der vereinbarten Dynamik eintretende Erhöhungen der Versicherungssummen enthalte.

SENAT WEICHT VON FRÜHERER RECHTSPRECHUNG AB

Die Entscheidung begegnet durchgreifenden Bedenken. Soweit sie maßgeblich darauf abstellt, dass der Unternehmer gebunden ist, die Versicherung um Leistung und Prämie zu erhöhen, kann dies nicht überzeugen. Schon das Reichsgericht hat entschieden, dass ein provisionspflichtiges Geschäft nicht gegeben ist, wenn es an der Verpflichtung des Dritten zur Leistung fehlt.³ Der BGH hat diese Rechtsprechung fortgeführt und entschieden, dass ein Anspruch auf Provision nur anzunehmen ist, wenn der Kunde eine Verpflichtung eingeht.⁴ Daran anknüpfend hat der BGH ein provisionspflichtiges Geschäft erst bejaht, wenn der Unternehmer aus dem Geschäft ohne Einschränkungen klagbare Ansprüche gegen den Dritten erworben hat.⁵ Konsequenterweise hat er einen Provisionsanspruch aus der Erhöhung eines Versicherungsvertrages verneint, wenn die Erhöhung weder Rechtsfolge einer einseitigen Willenserklärung des Versicherers darstellt noch auf einer im ursprünglich vermittelten Vertrag geregelten Verpflichtung des Kunden beruht, sie zu dulden.⁶

Von dieser Rechtsprechung weicht der Senat ab, indem er die Bindung des Unternehmers als maßgeblich ansieht. Dabei drängt sich die Frage auf, warum sich ein Unternehmer zu seiner eigenen Bindung der Mithilfe eines Handelsvertreters bedienen sollte. Soweit sich der Senat auf das BAG⁷ stützt, hat er aus den Augen verloren, dass die BAG-Entscheidungen zeitlich vor der Entscheidung des BGH zu diesem Fragenkreis ergangen sind. Entscheidend ist auch nicht, ob die Erhöhungen von der werbenden Tätigkeit eines Dritten abhängig sind. Da der Prinzipal ein attraktives Angebot unterbreiten muss, um den Kunden zu veranlassen, das Erhöhungsgeschäft gegen sich gelten zu lassen, ist eine werbende Tätigkeit erforderlich, um die Bindung herbei zu führen. Dem entspricht es, dass Erhöhungsgeschäfte selbst nach Ansicht des BAG Beratungsanlässe darstellen.⁸

Was folgt aus der Entscheidung für die Praxis? Man wird davon ausgehen müssen, dass Erhöhungsgeschäfte den Nachbearbeitungsgrundsätzen (§ 87 a Abs. 3 HGB) unterliegen. Ebenso werden ausgeschiedene Vertreter für die Vermittlung unechter Gruppenversicherungsverträge Provision verlangen, wenn der Versicherer sich verpflichtet hat, Gruppenmitglieder zu versichern. Auch im Recht der Warenver-

treter entstehen neue Provisionsverbindlichkeiten, etwa für Geschäfte aus Blockorders von Textilkunden.

- 1 20.12.2018 - VII ZR 69/18 - VertR-LS.
- 2 Evers, Anm. 8 zu OLG Köln, 01.08.2003 - 19 U 39/02 - VertR-LS m. Überblick über den Meinungsstand.
- 3 12.01.1912 - III 156/11 - VertR-LS 9.
- 4 BGH, 18.11.1957 - II ZR 33/56 - VertR-LS 6 - Wofatit -, 30.06.1955 - II ZR 79/54 - VertR-LS 4 - Puderstifte -.
- 5 20.02.1964 - VII ZR 164/62 - VertR-LS 7 - Fuldautomobil-Fahrzeuge -.
- 6 24.04.1986 - I ZR 83/84 - VertR-LS 5.
- 7 28.02.1984 - 3 AZR 472/81 - VertR-LS 1; 30.07.1985 - 3 AZR 405/83 - VertR-LS 3.
- 8 28.02.1984 - 3 AZR 472/81 - VertR-LS 13.



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht



9. Mai 2019 / Opel Arena, Mainz / Ein Kongress von Coface

Zwischen Filterblase und Information Overload

Worauf es ankommt: Verlässliche Informationen fürs Risikomanagement

Nicht nur geografisch und politisch ist viel Bewegung auf der Risikolandkarte. Auch die technologische Entwicklung stellt die Unternehmen vor große Herausforderungen. Nicht nur in der Beschaffung und der Fertigung. Auch in der Finanzierung und im Risikomanagement.

Wie lassen sich Erfolge erzielen im rasanten digitalen Zeitalter, in dem immer mehr Systeme immer mehr Informationen in Echtzeit ausspucken? In einer Gegenwart, in der sich auch Falschinformationen und Banalitäten rasend schnell viral verbreiten? In einer Zukunft, in der es noch schwerer fallen dürfte, relevante und darüber hinaus verlässliche Informationen zu identifizieren und zu verarbeiten? So viel ist klar: Der Fortschritt bie-

tet vielfältige Chancen, erhöht aber auch die Komplexität der Risiken. Wie lassen sich Geschäftsbeziehungen dennoch nachhaltig entwickeln? Wie bewegen sich Banken, Kreditversicherer, Risikomanager im permanenten Wandel? Antworten auf diese Fragen mit ihren vielfältigen Aspekten und möglichen Folgen für die deutsche Wirtschaft sucht der Kongress Länderrisiken 2019 von Coface am Donnerstag, 9. Mai 2019, in der Opel Arena Mainz.

- » **Keynote und Panel: Zukunft der Wirtschaft in der Informations- und Technologiesgesellschaft**
- » **Podiumsdiskussion: Verlässliche Informationen fürs Risikomanagement**
- » **Workshops u.a. Brexit, Handelskriege, USA vs. China und Künstliche Intelligenz**
- » **Forum: Austausch mit Referenten und Kollegen**
- » **Ausstellung: führende Dienstleister für Unternehmen**

Coface begleitet Unternehmen auf den globalen Märkten. Mit Auskünften und Bonitätsinformationen über Unternehmen überall auf der Welt reduziert Coface den Information Overload und ermöglicht sichere Geschäfte.

Infos & Anmeldung unter:

www.laenderrisiken.de



coface
FOR TRADE

