

# Stornofall provoziert Rückforderungsrisiken

Das Amtsgericht Erfurt stellt die Branchenübung infrage, die Tippgeber-Provision im Falle der Stornierung des Versicherungsvertrages rückforderbar zu stellen.



zahlte Provisionen innerhalb von vier Wochen rückzahlbar seien. Nach der gesetzgeberischen Konzeption sei der Maklerlohn verdient, sobald infolge Nachweises oder Vermittlung des Maklers ein Hauptvertrag zustande komme, § 652 Abs. 1 Satz 1 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB). Nur wenn der Vertrag unter einer aufschiebenden Bedingung geschlossen werde, entstehe der Provisionsanspruch erst mit Eintritt derselben, § 652 Abs. 1 Satz 2 BGB. Versicherungsverträge werden aber nicht unter aufschiebenden Bedingungen geschlossen, sondern sollen von Beginn an voll wirksam werden.

Entfalle die Leistungspflicht des Dritten nachträglich, zum Beispiel durch Unmöglichkeit, Kündigung, Aufhebungsvertrag oder Rücktritt, bleibe der Maklerlohn davon unberührt. Diese Regel gelte jedenfalls so lange, wie die Vertragsbeendigung nicht auf einer Unvollkommenheit beim Vertragsschluss beruhe. Die

## Kompakt

- Rückzahlungsklauseln für den Fall der Stornierung der Versicherung während der Provisionshaftungszeit können unwirksam sein.
- Klauseln, die die gesamte Nachbearbeitungslast auf Tippgeber abwälzen, benachteiligen diese unangemessen.
- Die Entstehung der Tippgeber-Provision und die Einbeziehung des Tippgebers in die Nachbearbeitung sollte im Vertrag gesetzeskonform gestaltet werden.

Das Amtsgericht Erfurt lehnte einen Anspruch des klagenden Versicherungsvertreters gegen den beklagten Tippgeber auf Rückzahlung einer Tippgeber-Provision in Höhe von 464,89 Euro ab. Die Rückforderung war erhoben worden, nachdem der Versicherungsvertrag storniert worden war, den der vom Tippgeber nachgewiesene Kunde auf Vermittlung des Vertreters geschlossen hatte. In der Entscheidungsgründung wird unter anderem Folgendes ausgeführt. Ein Anspruch ergebe sich nicht nach den für Versicherungsvertreter geltenden Grundsätzen. Der Tippgeber sei vom Versicherungsvertreter abzugrenzen. Der Vertreter betreibe die Versicherungsvermittlung. Diese unterscheidet sich von einer Tippgeber-Tätigkeit. Sie sei ausschließlich darauf gerichtet, Möglichkeiten zum Abschluss von Versicherungsverträgen namhaft zu machen oder

Kontakte zwischen einem potenziellen Versicherungsnehmer und einem Versicherungsvermittler oder Versicherer herzustellen. Sie sei nicht Vermittlung, weil sie als vorbereitende Handlung nicht auf eine konkrete Willenserklärung des Interessenten abziele, einen Vertrag abzuschließen. Demgegenüber erfordere die Versicherungsvermittlung eine Tätigkeit, die auf einen konkreten Abschluss eines Versicherungsvertrages gerichtet sei.

Der Rückforderungsregelung im streitgegenständlichen Tippgeber-Vertragsformular hat das Amtsgericht die Wirksamkeit wegen unangemessener Benachteiligung versagt. Ein Tippgeber werde durch eine im gleichnamigen Vertrag vorgesehene Regelung unangemessen benachteiligt, wonach die Provision erst nach Ablauf der von den jeweiligen Produktgebern festgelegten Stornoabrechnungszeiten verdient sei und zuvor ausge-

durch die gesetzliche Konzeption des Maklerrechts gegebene Differenzierung werde in einem Tippgeber-Vertrag nicht schon dann abgebildet, wenn dieser auf die einzelnen, von den Produktgebern definierten Stornoabrechnungszeiten abstelle. Zwar könne der Provisionsanspruch des Maklers vertraglich auch so ausgestaltet sein, dass dieser an den Hauptvertrag anknüpfe oder bei Scheitern des Vertrages eine Rückzahlungspflicht vorgesehen werde. Werde in einer Tippgeber-Vereinbarung jedoch der Versuch unternommen, die Stornoabwehr auf den Tippgeber abzuwälzen, sei dies ein unzulässiger Summierungseffekt und führe im Ergebnis zur Unwirksamkeit der Rückforderungsabrede.

## Tippgeber muss gleichen Schutz erhalten

Sehe man eine echte Entstehungsbedingung als zulässig an, werde auch das Interesse des Maklers an einer sachgerechten Stornoabwehr berücksichtigt. § 87a Abs. 3 Handelsgesetzbuch (HGB) sei weder direkt noch analog auf den Makler anwendbar. Jedoch sei eine Nachbearbeitungspflicht eines Versicherers anerkannt, wenn eine Interessenabwägung diese vor dem Hintergrund der vergleichbaren Interessenlage und Schutzbedürftigkeit des Vertriebspartners gebiete. Es sei kein Grund ersichtlich, warum der Tippgeber einen schwächeren Schutz erhalten solle als der Versicherungsvertreter, der die eigentliche Vermittlung vornehme.

Der Unternehmer habe Vertretern gegenüber zwar grundsätzlich ein Wahlrecht, ob er bei notleidenden Verträgen selbst eine Stornoabwehr vornehme oder dem Vertreter durch unverzügliche Stornofahrmittelteilung Gelegenheit gebe, den notleidenden Vertrag selbst nachzubearbeiten. Sei der Unternehmer selbst als Versicherungsvertreter tätig, erscheine es jedoch sachgerecht, dass dieser selbst die Nachbearbeitung durchführe, weil er am Vertragsabschluss beteiligt gewesen sei, die Interessen und persönlichen Umstände des Versicherten

sowie die Vertragsmodalitäten kenne und durch geeignete Beratung den Erhalt des Vertrages erreichen könne. Unter diesen Umständen werde der Tippgeber unangemessen benachteiligt, wenn der Versicherungsvertreter die Stornoabwehr vertraglich auf diesen abwälze.

Der Tippgeber könne und dürfe eine solche (Nach-)Beratung zum Zwecke der Aufrechterhaltung des Versicherungsvertrages nicht leisten. Eine Nachbearbeitung notleidender Versicherungsverträge werde von dem vertraglichen Pflichtenkreis des Tippgebers nicht umfasst. Dessen Leistungspflicht erschöpfe sich darin, dem Vertreter potenzielle Kunden zuzuführen.

In diesem Fall könne die Leistungsleistung in der Sache erweitert werden. Zur Sicherstellung des Verbraucherschutzes für Beratungstätigkeiten im Versicherungswesen verlange der Gesetzgeber eine abgeschlossene Sachkundeprüfung bei der IHK. Würde eine Nachbearbeitungspflicht zur Voraussetzung des Tippgeber-Vertrages gemacht, müsse sich der Tippgeber ordnungswidrig verhalten, um vertragstreu zu bleiben. Stehe die Unwirksamkeit der Übertragung der Stornoabwehr auf den Tippgeber in einem untrennbar sachlichen Zusammenhang mit der Klausel zur Rückforderung der Tippgeber-Provision, folge daraus die Gesamtnichtigkeit der Abwehr- und Rückforderungsbestimmungen des Tippgeber-Vertrages. Deshalb komme es auch nicht mehr darauf an, ob die Stornoabwehr im Streitfall aussichtslos und daher lässlich gewesen sein könnte.

## Was im Streitfall wirklich zählt

Die Entscheidung lässt außer Acht, dass der Tippgeber den Kunden einem Vertreter zuführt, der nicht Partei des Versicherungsvertrages wird. Maßgeblich dafür, ob die Tippgeber-Provision verdient ist, ist deshalb nicht der Abschluss des Versicherungsvertrages, sondern die Entstehung des Provisionsanspruchs des Versicherungsvertreters. Nach § 92 Abs. 4

## Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage der Kanzlei Evers, Bremen, unter [www.evers-vertriebsrecht.de/](http://www.evers-vertriebsrecht.de/) oder bei RA Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

HGB entsteht der Anspruch auf Provision aber erst, wenn der Versicherungsnehmer die Prämie zahlt, aus der sich die Provision nach dem Agenturvertragsverhältnis berechnet. Deshalb kam es im Streitfall darauf an, ob der Provisionsanspruch des Vertreters trotz Nichtausführung des Versicherungsvertrages entstanden ist.

## Einzelheiten im Tippgeber-Vertrag regeln

Richtig ist allerdings, dass der Vertreter die Nachbearbeitungslast nicht vollständig auf den Tippgeber abwälzen darf, weil es dem Tippgeber gewerberechtlich untersagt ist, Kunden Vorschläge zur Aufrechterhaltung des Vertrages zu unterbreiten. Die Nachbearbeitung kann sich aber darauf beschränken, bei dem Kunden die Gründe für die Nichtzahlung der Prämie in Erfahrung zu bringen oder dem Kunden zu empfehlen, sich wegen des Beratungsanlasses an den Versicherungsvertreter zu wenden. Deshalb sollten Vermittler, die mit Tippgebern arbeiten, im Tippgeber-Vertrag im Einzelnen regeln, wie der Anspruch auf Tippgeber-Provision entsteht und wie der Tippgeber in die Nachbearbeitung einbezogen wird, um nicht Gefahr zu laufen, Provisionen nicht zurückfordern zu können. ■



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