

Gefühlte Rettungsoption reicht vollkommen aus

Die Nachbearbeitungsgrundsätze sind zu einem Vabanquespiel geworden, sowohl für Versicherer als auch für Vertreter. Das zeigt jedenfalls eine Entscheidung des Landgerichts (LG) Saarbrücken.

Ein Lebensversicherer nahm den ausgeschiedenen Vertreter auf Rückzahlung unverdienter Provisionsvorschüsse in Anspruch. Von der eingeklagten Summe erhielt der Versicherer nur rund 16,5 Prozent zugesprochen. Bei anderen Landgerichten als dem LG Saarbrücken wären dem Versicherer deutlich höhere Rückprovisionen zugesprochen worden. Woran liegt das?

Im Ausgangspunkt weicht das LG Saarbrücken nicht von anderen Entscheidungen ab. Danach entfällt der Anspruch des Vertreters auf Provision im Falle der Nichtausführung des Geschäfts, wenn die Nichtausführung vom Versicherer nicht zu vertreten ist. Das ist der Fall, wenn der Versicherer dem Abschlussvermittler Gelegenheit zur Nachbearbeitung gegeben hat oder der Versicherer selbst oder ein Bestandsnachfolger den notleidenden Vertrag in gebotenem Umfang nachbearbeitet hat. Dabei trifft den Versicherer die Darlegungs- und Beweislast

für die Voraussetzungen des Rückprovisionsanspruchs.

Neu ist, dass das Landgericht der einfachen Behauptung des Versicherers, der Kunde sei nicht bereit und in der Lage gewesen, den vermittelten Vertrag fortzuführen, durch Zeugenvernehmung nachgeht. Denn der Versicherer berufe sich damit darauf, dass eine Nachbearbeitung in jedem Fall erfolglos geblieben wäre. Nach Ansicht des Gerichts seien die Zeugen zu hören, auch wenn andere Gerichte das Beweisangebot prozessual für unzulässig hielten. Den Beweisantritten sei auch dann nachzugehen, wenn der Versicherer die Richtigkeit seiner Behauptung

nur vermute oder für wahrscheinlich halte. Denn Anhaltspunkte für die Richtigkeit ergäben sich schon aus dem Scheitern der Verträge, dessen Ursache die Unwilligkeit oder Unfähigkeit sein könne, die Verträge fortzuführen.

Ebenso neu ist, dass der Versicherer die Stornierung einer Versicherung schon vertreten müsse, wenn er die Kündigung des Kunden als Stornogefahrmitteilung an den Bestandsnachfolger versandt habe, ohne darzulegen, dass dieser Nachbearbeitungsmaßnahmen ergriffen habe. Allein die Stornogefahrmitteilung zeige, dass aus Sicht des Versicherers eine über das Formschreiben hinausgehende Nach-

Kompakt

- Kunden sind als Zeugen zu hören, auch wenn nur vermutet wird, dass der Vertrag nicht zu retten ist.
- Versendet der Versicherer Stornogefahrmitteilungen an Bestandsnachfolger, ist eine Nachbearbeitung nicht aussichtslos.
- Zur Nachbearbeitung kann das Angebot einer Vertragsfortführung durch Dritte zählen.



© frenta / Fotolia

bearbeitung erforderlich sei. Unter diesen Umständen habe das Gericht selbst dann von der Erforderlichkeit einer Nachbearbeitung auszugehen, wenn eine Rückprovision von geringer Höhe in Rede stehe.

Für die Annahme einer unzureichenden Nachbearbeitung soll es bereits ausreichen, dass sich bei der Vernehmung des Kunden nicht feststellen lasse, dass der Vertrag ohnehin nicht mehr zu retten war. Sei der Kunde mit dem Service des Versicherers nach dem Ausscheiden des Vertreters unzufrieden gewesen, könne trotz Kündigung des Kunden keineswegs ausgeschlossen werden, dass dieser bei besserer Betreuung Kunde geblieben wäre.

Abweichend von der bisherigen Rechtsprechung stellt das Landgericht auch weitergehende Anforderungen an den Umfang der Nachbearbeitung. So umfasse die zur Nachbearbeitung notleidender Versicherungen gebotene Lösungssuche auch, den Vertrag insoweit an veränderte Verhältnisse anzupassen, als er in abgewandelter Form durch Übertragung auf einen anderen Versicherungsnehmer zu erhalten wäre. Dies gelte jedenfalls, wenn der Vertrag schon einmal übertragen worden sei und wenig dafür spreche, dass eine weitere Übertragung, gegebenenfalls nach einem gewissen Zeitraum der Beitragsfreiheit, unmöglich gewesen wäre. Unter diesen Umständen müsse der Versicherer sich darum kümmern, dass die Versicherung über einen anderen Versicherungsnehmer fortbestehe. Unterlasse er dies und fehle die Grundlage für die Annahme, dass solche Bemühungen erfolglos geblieben wären, habe er die Nichtausführung zu vertreten.

Behaupte der Versicherer, der Kunde habe die Lebensversicherung nicht fortführen können und wollen, und bekunde der Versicherungsnehmer bei seiner zeugenschaftlichen Vernehmung, dass er den Vertrag gekündigt habe, weil er mit dem Service des Nachfolgers des Vertreters unzufrieden gewesen sei, so entfalle das Erfordernis einer Nachbearbeitung nicht. Dies gelte unbeschadet des Umstandes, dass der Vertrag wegen Verzug mit der Beitragszahlung nach vergebli-

cher Mahnung gekündigt und in der Folge Beitragsfrei gestellt worden sei.

Auch für das bAV-Geschäft stellt die Kammer erhöhte Anforderungen an die Nachbearbeitung. Würden Direktversicherungen vom Arbeitgeber gekündigt, reiche es nicht aus, dass der Versicherer den Arbeitgeber und die versicherten Personen schriftlich darüber aufkläre, dass die Kündigung mit Nachteilen und Risiken verbunden sei und er für den Fall, dass der Vertrag gleichwohl aufgelöst werden solle, um die Rücksendung einer beigefügten Formularerklärung bitte. Auch wenn die Erklärung darauf eingehe, sei damit nicht dargelegt, dass der Versicherer die Stornierung der Direktversicherung nicht zu vertreten habe. Das Formschreiben sei keine ausreichende Nachbearbeitung, wenn der Versicherer dem Bestandsnachfolger Stornogefahrmitteilungen überlassen habe.

Stornogefahrermittlung an den Bestandsnachfolger

Könne eine Direktversicherung nicht aufrechterhalten werden, weil das Arbeitsverhältnis ende, habe dies nicht zur Folge, dass es einer Nachbearbeitung nicht bedürfe, wenn der Versicherer nicht darlege, dass die gebotene Nachbearbeitung ohnehin nicht dazu geführt hätte, dass der Vertrag in irgendeiner Form hätte gerettet werden können. Dies gelte zumindest, wenn der Versicherer eine Stornogefahrmitteilung an den Bestandsnachfolger gesendet habe. Unter diesen Umständen fehle es an Anhaltspunkten dafür, dass der Versicherer das Scheitern des Vertrags nicht zu vertreten habe.

Ebenso habe der Versicherer die Stornierung der Versicherung zu vertreten, auch wenn der Kunde wegen finanzieller Schwierigkeiten den Vertrag über einen Zeitraum von etwa drei Monaten nicht habe bedienen können. Dies gelte jedenfalls, wenn sich bei der Vernehmung des Kunden herausstelle, dass die Schwierigkeiten vorübergehend gewesen seien. Dies müsse selbst dann gelten, wenn der Kunde den Vertrag tatsächlich nicht habe fortführen wollen, weil er – wie an-

dere Kunden auch – unzufrieden gewesen sei mit der Betreuung nach dem Ausscheiden des Vertreters, sodass er seine Verträge nach und nach beendete und einen Makler eingeschaltet habe. Unter diesen Umständen könne keine Rede davon sein, dass der Vertrag durch eine Nachbearbeitung ohnehin nicht mehr zu retten gewesen wäre. Nahe liege vielmehr, dass der Kunde für den Fall, dass er weiterhin so gut betreut worden wäre wie durch den Vertreter, Kunde geblieben wäre.

Tatsächliche Rettungschancen

Die Entscheidung begegnet durchgreifenden Bedenken. Der Versicherer schuldet dem Bestandsnachfolger nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) eine Stornogefahrmitteilung als erforderliche Nachricht. Diese Pflicht ist unabhängig davon, ob der notleidende Vertrag gerettet werden kann oder nicht. Es sagt daher nichts über die tatsächlichen Rettungsmöglichkeiten aus. Ebenso erscheint bedenklich, dass das Landgericht trotz der vom Kunden erklärten Kündigung Rettungschancen annehmen will. Die Kündigung beendet den Versicherungsvertrag. Der Kunde übt damit ein ihm versicherungsvertraglich vorbehaltenes Recht aus. Das Geschäft wird damit gar nicht abweichend ausgeführt. Gefühlte Rettungsmöglichkeiten können nicht zulasten des Versicherers gehen. Es muss zumindest feststehen, dass finanzielle Engpässe vorübergehend sind.

Auch der Umstand, dass das Landgericht sogar die Übertragung von Verträgen auf Dritte als Nachbearbeitungsmaßnahme ins Kalkül zieht, ist bedenklich. Denn damit wird der Sache nach bei der Nachbearbeitung gefordert, dass ein neuer Kunde geworben wird. ■



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