

# Rückprovisionsforderungen von Maklervertrieben

Das Oberlandesgericht (OLG) Dresden hatte sich mit der Frage befasst, unter welchen Umständen eine als Versicherungsmaklerin tätige Vertriebsgesellschaft ihre Handelsvertreter nach dem Ausscheiden auf Rückzahlung unverdienter Provisionsvorschüsse in Anspruch nehmen kann.

Eine Maklervertriebsgesellschaft, die ihre Vertriebsleistungen im strukturierten Vertrieb durch Handelsvertreter erbringt, verlangte von einem zur Konkurrenz gewechselten Vertreter den Ausgleich eines Debitsaldos. Die diesem zugrunde liegenden Rückforderungen waren teilweise während des Bestehens des Vertretervertrags entstanden, teilweise erst danach. Es ging um unverdiente Provisionsvorschüsse, die das vom Vertreter selbst vermittelte Geschäft betrafen (so genannter Eigenumsatz), und um solche aus dem „Gruppenumsatz“, also Geschäft, das von organisatorisch untergeordneten Vermittlern generiert worden ist.

Die dem Ausgeschiedenen ehemals zugeordneten Vertreter waren ebenfalls zu dem Konkurrenzunternehmen gewechselt. Nach dem Ausscheiden gingen bei dem Maklervertrieb Schreiben der Kunden ein, mit denen diese den Wunsch nach einem Betreuerwechsel äußerten.

## Kompakt

- Nach einem Maklerwechsel muss der bisherige Makler Nachbearbeitungsaufträge nicht übernehmen.
- Eine Stornoreserve darf einbehalten werden, sofern eine Übersicherung ausgeschlossen.
- Eine Dynamikprovision kann von der Vertragsbetreuung abhängig sein.

Nach Vollzug des Betreuerwechsels erteilten die Versicherer dem Maklervertrieb keinerlei Informationen zu den ehemaligen Kunden mehr, insbesondere keine Stornogefahrmitteilungen.

Der Maklervertrieb hatte dem Vertreter während des Bestehens des Vertrags Stornogefahrmitteilungen erteilt, und zwar über sein Außendienst-Informationssystem. Auf diesem Wege übermittelte der Vertrieb auch Informationen zu notleidenden Verträgen, die Gruppenumsatz betrafen. Nach seinem Ausscheiden erhielt der Vertreter in einem gesicherten elektronischen Verfahren nur noch Stornogefahrmitteilungen zu Eigenumsatz-Verträgen, also solchen, die er selbst vermittelt hatte. Im Nachgang zu einem Betreuerwechsel wurden keine Stornogefahrmitteilungen mehr an den Vertreter versandt, da die Vertriebsgesellschaft solche nicht mehr vom Versicherer erhalten hatte. Der Maklervertrieb vertrat die Auffassung, dass davon auszugehen sei, dass der Ausgeschiedene und die mit ihm Wechselnden die Kunden weiter betreuten und daher über Stornogefahren informiert worden seien, wenn die Ursachen für die notleidenden Verträge nicht sogar selbst gesetzt worden seien.

Der Vertreter verweigerte die Begleichung des eingeklagten Rückforderungssaldos unter Hinweis darauf, dass der Maklervertrieb ihm keine Nachbearbeitungsaufträge zugeleitet habe, und zwar weder den Eigenumsatz betreffend noch den Gruppenumsatz. Außerdem rechnete

er mit dem Guthaben des für ihn geführten Stornoreservekontos, da die Klausel zum Einbehalt der Stornoreserve wegen Übersicherung des Maklervertriebs unwirksam sei. Widerklagend verlangte er die Fortzahlung von Dynamikprovisionen über das Vertragsende hinaus.

Das Landgericht Dresden hatte den Vertreter unter Abweisung der Widerklage antragsgemäß zum Ausgleich des Debitsaldos verurteilt. Der Vertreter legte hiergegen Berufung ein. Vor dem OLG Dresden kam es zu einem Vergleich, nachdem der OLG-Senat ausgeführt hat, dass und warum er der Berufung keinen Erfolg beimesse. Die Begründung: Nicht zu beanstanden sei die Verfahrensweise des Maklervertriebs, dem Vertreter während des Bestehens des Vertrags Zugriff auf Nachbearbeitungen mittels des Außendienst-Informationssystems zu verschaffen. Gleiches gelte für die Versendung von Stornogefahrmitteilungen nach Vertragsbeendigung. Man könne zwar diskutieren, ob zu fordern sei, dass über Stornogefahren im Gruppenumsatz informiert werde. Der Senat neige aber dazu, dies zu verneinen. Beim Betreuerwechsel sei von vornherein nicht erkennbar, wie der Maklervertrieb Nachbear-



beitungsaufträge erteilen solle, nachdem er diese nicht vom Versicherer erhalte.

### Übersicherung ausgeschlossen

Auch die Ansicht, die Klausel zum Einbehalt der Stornoreserve sei wegen Übersicherung unwirksam, wies der Senat zurück. Da ein anteiliger Auszahlungsanspruch bestehe, soweit keine zu sichernden Forderungen entgegenstehen, verhindere die Klausel eine Übersicherung. Auch für die Widerklage sah der Senat keine Erfolgchancen. Dass der Vertretervertrag die Dynamikprovision als Betreuungsprovision qualifiziere, sei nicht zu bestritten. Deshalb könne der Vertreter bedingt durch sein Ausscheiden die Kundenbetreuung in den Beratungsanlass bietenden Fällen einer Erhöhung von Leistung und Prämie der Lebensversicherung nicht mehr erbringen. Darum stünde ihm auch die Dynamikprovision nicht mehr zu, ohne dass es auf den überdies vereinbarten Provisionsverzicht ankäme. Im Übrigen gab der Senat zu erkennen, dass die Provisionsverzichtsklausel unbedenklich sei, zumal sie Provisionsansprüche wegen vollständig oder teilweise nicht ausgeführter Geschäfte ausnehme.

Das Verfahren stellt eine Reihe von Fehlvorstellungen in der Branche richtig. Dazu gehört die Annahme, dass unver-

diente Provisionsvorschüsse stets nur dann zurückgefordert werden dürfen, wenn der Vertreter Stornogefahrmitteilungen erhalten oder aber der Unternehmer selbst nachbearbeitet hat. Zwar ist dies im Grundsatz richtig, muss aber stets im Hinblick auf den konkreten Einzelfall geprüft werden. Die Stornogefahrmitteilung ist kein Selbstzweck. Sie soll den Vertreter über diesen nicht bekannte Stornogefahren unterrichten, um ihm Gelegenheit zu geben, seinerseits Bemühungen zur Erhaltung des notleidenden Geschäfts zu entfalten, damit die drohende Stornierung vermieden wird. Betreut der Vertreter den Kunden nach seinem Ausscheiden weiter und hat er diesem vielleicht sogar zur provisionsrelevanten Änderung geraten, bedarf es daher keines Nachbearbeitungsauftrags, da der Vertreter bereits bestens über die Stornogefahren unterrichtet ist.

### Viele Anzeigen sprechen für Wechsel zu Ausgeschiedenem

Die Annahme der fortlaufenden Betreuung liegt bei Vermittlern, die weiter in der Branche tätig sind, generell nahe, da der Aufbau eines gänzlich neuen Kundenstamms um ein Vielfaches aufwendiger ist als die Mitnahme der Kunden. Erreichen den Unternehmer, für den der Vertreter bisher tätig war, nach dessen Ausscheiden zahlreiche Anzeigen zu einem Betreuerwechsel, verdichtet sich diese Annahme zu einer widerlegbaren Vermutung dafür, dass der Ausgeschiedene die Kunden weiterbetreut. Anders ist es nicht zu erklären, dass Anzeigen eines Betreuerwechsels massiv zunehmen. In diesen Fällen ist es naheliegend, dass der Betreuungswechsel durch den Ausscheidenden initiiert worden ist.

Aber auch wenn nicht der Ausgeschiedene, sondern ein anderer Makler den Kunden weiterbetreut, kann nicht davon ausgegangen werden, dass eine Stornogefahrmitteilung erforderlich ist, weil kein Grund zur Annahme besteht, dass der Kunde sich noch von Ratschlägen seines bisherigen Vermittlers beeinflussen lässt, wenn er mit dem Wunsch nach einem

### 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.

Betreuerwechsel signalisiert, dass er einem anderen Vermittler sein Vertrauen geschenkt hat. Zum anderen besteht keine gefestigte Rechtsprechung, nach der im Strukturvertrieb an jeden Differenzprovisionsberechtigten eine Stornogefahrmitteilung zu machen wäre. Dies gilt erst recht, wenn die fortlaufende Betreuung des Kunden durch den Abschlussvertreter für einen Mitbewerber naheliegt. Da der Vertreter keinen gesetzlichen Anspruch auf Vorschuss hat, kann der Einbehalt einer Stornoreserve zur Absicherung des Rückprovisionsanspruchs generell nicht unangemessen benachteiligen. Jedoch muss geprüft werden, ob die Klausel eine Übersicherung ermöglicht. Auch ist zu prüfen, ob einem Ausgeschiedenen die Dynamikprovision nach Vertragsende zustehen.

Dass Dynamikprovisionen stets ohne Berücksichtigung der konkreten Vereinbarung der Parteien zu zahlen sind, und zwar weder generell noch über das Vertragsende hinaus, ist der Rechtsprechung nicht zu entnehmen. Hieran ändert auch die Einordnung als verzögert ausgezahlte Abschlussprovision nichts. Denn von den §§ 87 ff. HGB abweichende Regelungen sind möglich und demzufolge in jedem Einzelfall auch zu prüfen. ■



**Die Autoren:** Jürgen Evers und Britta Oberst sind Rechtsanwältinnen der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.



© Composer / stockadobe.com