

Sanierungskündigung ist provisionsneutral

Aus Anlass von Provisionsrückforderungen wegen stornierter Geschäfte hat die Rechtsprechung unlängst eine langjährige Streitfrage behandelt. Es geht darum, ob der Versicherer Provision zurückfordern kann, wenn er von seinem Sonderkündigungsrecht im Schadenfall Gebrauch macht. Die Rechtsprechung verneint größtenteils das Rückforderungsrecht. Die Gründe dafür.

§ 87a Abs. 3 Handelsgesetzbuch (HGB) verteilt das Provisionsrisiko. Diese Risikoverteilung war bis zur Änderung des HGB im Jahr 1989 unter anderem nach einer Unzumutbarkeit der Geschäftsausführung für den Unternehmer vorgenommen worden. Die Neufassung stellt darauf ab, ob der Unternehmer die Nichtausführung zu vertreten hat. Sie verteilt das Provisionsrisiko nach Risiko- und Verantwortungssphären.

Die Regelung setzt die europäische Handelsvertreterrichtlinie um. Danach entsteht der Anspruch auf Provision unter anderem, wenn der Unternehmer das Geschäft ausführt, und er erlischt, wenn und soweit fest steht, dass der Vertrag nicht ausgeführt wird und die Nichtausführung nicht auf Umständen beruht, die vom Unternehmer zu vertreten sind.

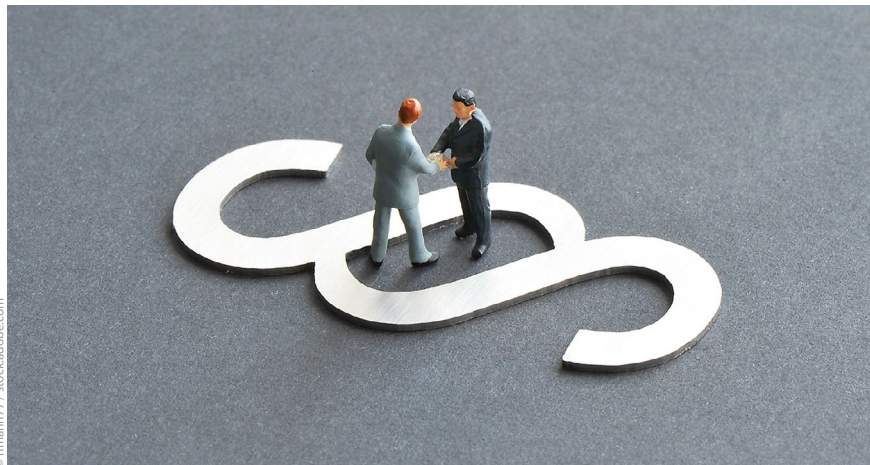
Das HGB erlaubt es daher nicht, den Provisionsanspruch des Handelsvertreters zu missachten, ohne festzuhalten, dass der Provisionsanspruch durch unternehmerseitige Ausführung des Geschäfts entstanden ist und inwieweit er daran anschließend erloschen ist durch vom Unternehmer zu vertretende Umstände der Nichtausführung.

Durch Sonderkündigungsrecht bedingtes Geschäft

Der Einstandspflicht des Unternehmers für seine Sphäre entspricht es, dass der Handelsvertreter vorab eine Tätigkeit entfaltet hat, auf der der Abschluss des Geschäfts beruht. Deshalb fragt sich zum einen, ob der Handelsvertreter mit der Herbeiführung eines durch eine Sonderkündigung bedingten Geschäfts alles seinerseits Erforderliche getan hat. Zum

anderen stellt sich die Frage, ob ein Geschäft überhaupt zustande kommt, wenn der Abschluss von vornherein mit einem Sonderkündigungsrecht belastet ist, dessen Ausübung das Vertragsende vorzieht.

Mit der Abschlussvermittlung erbringt der Handelsvertreter grundsätzlich die von ihm erwartete Leistung zum Erwerb des Provisionsanspruchs. Es ist fraglich, ob dies auch für Kompositversicherungen gilt, da diese auf Dauer geschlossen sind und ihr Fortbestand vom Ausbleiben einer Sonderkündigung im Schaden- und Leistungsfall abhängig ist. Droht die vorzeitige Beendigung der Versicherung wegen eines Schaden- oder Leistungsfalls, besteht Spielraum für akquisitorische Leistungen. Der Vertreter kann mit dem Ziel auf den Kunden einwirken, von der Ausübung des Kündi-



Kompakt

- Die Schadenfallkündigung des Versicherers begründet keine Provisionsrückforderung.
- Mit ihr gestaltet der Versicherer den Vertrag um, ohne dass der Vertreter Einfluss darauf nehmen kann.
- Dagegen wird der Provisionsanspruch des Vertreters gesetzlich geschützt.

gungsrechts abzusehen, um die vorzeitige Beendigung des Versicherungsvertrages zu vermeiden. Jedenfalls kann nicht davon ausgegangen werden, der Vertreter habe bereits alles seinerseits Erforderliche für den Fortbestand des Geschäfts getan, wenn infolge des Eintritts des Schaden- und Leistungsfalls ein Sonderkündigungsrecht wirksam wird und der Kunde daher frei entscheiden kann, ob er die Versicherung fortführt oder beendet.

Vertragskonforme Beendigung des Vertrages gegeben?

Folgt aber aus der Annahme, dass der Vertreter noch nicht alles Erforderliche zur Fortführung des Geschäfts nach Eintritt des Sonderkündigungsrechts getan hat, schon ohne Weiteres, dass es insoweit an einem geschlossenen Geschäft oder jedenfalls an einer vom Inhalt des Geschäfts abweichenden Geschäftsausführung fehlt, als dessen Fortführung über den Termin der Ausübung des Sonderkündigungsrechts infrage steht?

Die abweichende Geschäftsausführung könnte bei Bestehen eines Sonderkündigungsrechts stets damit in Zweifel gezogen werden, dass es an einer Nichtausführung im Sinne einer abweichenden Geschäftsausführung fehlt, da der vermittelte Vertrag doch von vornherein belastet mit dem Sonderkündigungsrecht zustande komme, dessen Ausübung ihn vorzeitig beende. Davon ausgehend ließe sich argumentieren, der Unternehmer müsse ohne Weiteres durch Ausübung des ihm vorbehaltenen Sonderkündigungsrechts von der Zahlung der Provision für die Restlaufzeit der Versicherung frei werden, eben weil die vorzeitige Beendigung des Vertrages vertragskonform erfolgt, der Vertrag also nicht abweichend ausgeführt wird.

§ 87a Abs. 3 HGB soll den Provisionsanspruch des Vertreters aber gerade davor schützen, dass der Unternehmer trotz bestehenden Leistungsanspruchs gegen den Dritten freiwillig vom Vertrag Abstand nimmt, statt ihn umzusetzen. Dies deutet darauf hin, dass die Beendi-

gung des Vertrages durch Ausübung des dem Unternehmer vorbehaltenen Sonderkündigungsrechts eine teilweise Nichtausführung des Geschäfts darstellt. Es kommt hinzu, dass die Nichtausführung der Risikosphäre des Unternehmers zuzurechnen sein dürfte. Hierfür spricht, dass der Unternehmer mit Ausübung seines Sonderkündigungsrechts Inhalt und Reichweite des von ihm versprochenen Versicherungsschutzes umgestaltet. Sachlich zutreffend ist es daher, dass die Rechtsprechung das vom Versicherer ausgeübte Sonderkündigungsrecht der Risikosphäre des Unternehmers zuordnet, und zwar als Ausdruck des von ihm übernommenen Versicherungsrisikos und Bestandteil des Geschäftsmodells eines Risikoträgers. Aber trägt dies schon die Schlussfolgerung, der Unternehmer wälze mit Ausübung seines versicherungsvertragsrechtlichen Sonderkündigungsrechts auch unzulässig das von ihm übernommene Risiko auf den Vermittler ab?

Zu welchem Zeitpunkt der Leistungsanspruch erlischt

Für diese Wertungsfrage ist entscheidend, dass der Versicherer im Kompositgeschäft bei Eintritt des Schaden- oder Leistungsfalls vor der Wahl steht, bei bestehendem Leistungsanspruch gegen den Versicherungsnehmer auf der Vertragserfüllung gegen ungekürzte Prämienzahlung zu bestehen oder von seinem Sonderkündigungsrecht Gebrauch zu machen. Dies hat nämlich zur Folge, dass sein Leistungsanspruch gegen den Versicherungsnehmer zum Termin des Wirksamwerdens des Sonderkündigungserlischt. Solange dies der Fall ist, darf der Versicherer sich nicht gegen die (weitere) Ausführung des Geschäfts entscheiden, ohne dass er zur Zahlung der Provision verpflichtet bliebe.

Die Provision des Vertreters soll gerade gegen solche Gründe der Nichtausführung des Geschäfts durch den Unternehmer schützen, die in der Verantwortung des Unternehmers liegen und sich der Einflussnahme des Vertreters entzie-

Mehr Infos

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie unter www.evers-vertriebsrecht.de, der Website der Kanzlei Evers, Bremen, oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 0421/69 67 70.

hen. Dies gilt grundsätzlich für alle in der Dispositionsfreiheit des Unternehmers liegenden Entscheidungen und daher auch für das von ihm ausgeübte Sonderkündigungsrecht. Insoweit kommt es nicht darauf an, ob der Vertreter alles Erforderliche geleistet hat und aus welchem Grund der Unternehmer das Sonderkündigungsrecht ausübt.

Zur Provisionszahlung verpflichtet

Wenn das Sonderkündigungsrecht durch den Versicherer ausgeübt wird, wird der Versicherungsvertrag teilweise nicht ausgeführt, so dass dem Vertreter Provision zusteht. Mit der von ihm ausgeübten Sonderkündigung setzt der Versicherer eigenverantwortlich die Ursache für die Nichtausführung der Versicherung. Deshalb kann er sich nicht der Verpflichtung zur Zahlung der Provision entziehen, die sich aus der Prämie über den Sonderkündigungstermin hinaus errechnet. ■



Verfasst von Jürgen Evers, Rechtsanwalt der Kanzlei Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.