

Jahresprovision ist als Ausgleich möglich

Das Oberlandesgericht (OLG) München musste über den Ausgleichsanspruch eines kreditvermittelnden Handelsvertreters entscheiden. Das Landgericht hatte ihm den Höchstbetrag einer Jahresdurchschnittsprovision zugesprochen. Die vertretene Bank meinte, der Ausgleich sei entweder nicht oder nur zu einem erheblich geringeren Betrag geschuldet. Die Berufung blieb erfolglos.

Warum der Ausgleichsanspruch eines Handelsvertreters kürzlich abschlägig beschieden wurde, zeigt die Begründung des Senats. Den Vorteilen der Bank aus Zahlungen auf vor Beendigung des Vertretervertrages vermittelte Kredite stünden zwar keine Provisionsverluste gegenüber, wenn der Vertreter nur eine Einmalprovision erhalten habe. Ausgleichspflichtige Unternehmervorteile seien jedoch gegeben, wenn die Möglichkeit bestehe, dass die Kunden weitere Kredite für andere Finanzierungsvorhaben schlössen und auch die Prolongation laufender Darlehen am Ende des Zinsbindungszeitraums in Betracht komme.

Ausgangspunkt für die Schätzung der Unternehmervorteile bildeten jeweils die Provisionsumsätze, die der Vertreter im

letzten Vertragsjahr mit ausgleichspflichtigen Neukunden erziele. Als Neukunden seien auch Kunden zu berücksichtigen, die zuvor ein Giro- oder Sparkonto bei der Bank unterhalten haben, wenn der Vertreter sie für Immobilienkredite gewonnen habe. Die Vermittlung von Immobilienkrediten erfordere eine besondere Vertriebsstrategie sowie besondere Vertriebsbemühungen, weil eine Immobilienfinanzierung für den durchschnittlichen Bankkunden ein seltener, mit großer wirtschaftlicher Tragweite verbundener Vorgang sei.

Wenn bereits mehrere Geschäfte abgeschlossen wurden

Ausgleichsrelevante Unternehmervorteile entstünden auch, soweit geworbene Kunden nach Beendigung des Vertretervertrags weitere Geschäfte mit der Bank tätigen. Dies sei dann der Fall, wenn der Kunde bereits in der Vergangenheit mehrere Geschäfte abgeschlossen habe. Bei der Entscheidung zum Abschluss eines Immobilienkredits handele es sich nicht anders als etwa beim Kauf eines Neuwagens um ein Geschäft, das ein durchschnittlicher Kunde nicht häufig eingehe. Bereits zwei Kreditgeschäfte genügten, um einen Kunden als ausgleichsrelevanten Mehrfachkunden einzustufen.

Nicht als Mehrfachkunden berücksichtigungsfähig seien Kunden, die am selben Tag mehrere Finanzierungsverträge abschließen. Denn dabei müsse davon ausgegangen werden, dass nur ein Fi-

nanzierungsvorhaben vorliege, das in mehrere Verträge aufgespalten werde. Zudem seien nur solche Mehrfachkunden zu berücksichtigen, die auch im letzten Vertragsjahr einen Vertrag geschlossen haben.

Bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs für Immobiliendarlehen sei ein Prognosezeitraum von fünf Jahren zugrunde zu legen, in denen die Kunden weitere Kreditgeschäfte tätigen. Der Betrachtungszeitraum beruhe darauf, dass der durchschnittliche Kunde eher selten Kreditverträge schließe. Die Zinsbindungsfrist sei für die Bemessung des Prognosezeitraums irrelevant, soweit es nicht um Vorteile aus Prolongationen geht, sondern um Vorteile wegen erneuter, zusätzlicher Kreditengagements der Kunden. Bei der Berechnung sei keine Abwanderungsquote anzusetzen, da andere ge-

Kompakt

- Ausgleichsansprüche sind im Kreditgeschäft möglich, und zwar für weitere Darlehen und Prolongationen.
- Für Folgeverträge errechnet er sich aus dem mit fünf multiplizierten Provisionsumsatz der Mehrfachkreditkunden des letzten Vertragsjahres.
- Dies gilt für Prolongationen aus dem Gesamtumsatz, reduziert um die Prolongationsquote und den Tilgungsanteil.



© Frog 974/Fotolia

wonnene Kunden weitere (dann: zweite) Verträge schließen und sie so zu Mehrfachkunden werden. Habe der Vertreter im vergangenen Vertragsjahr 31.429,22 Euro an Provision aus Kreditgeschäften mit Mehrfachkunden erwirtschaftet, können diese ohne Ansatz einer Abwanderungsquote mit dem Faktor fünf auf fünf Jahre hochgerechnet werden, so dass sich die Provisionsverluste auf 157.146,10 Euro beliefen. Abgezinst mit einem Zinsfuß von zwei Prozent lägen die Unternehmervorteile bei 142.331,97 Euro.

Auch aus der Verlängerung eines Darlehens entstünden Unternehmervorteile, die nicht durch die Einmalprovision entgolten seien. Dagegen spreche nicht, dass die Laufzeit des ursprünglichen Darlehensvertrages in aller Regel länger sei als der Zinsbindungszeitraum. Denn mit Ablauf des Zinsbindungszeitraums kann der Kunde den Darlehensvertrag nach § 489 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) kündigen, sofern er die Restschuld zurückführt. Dies werde der Kunde in der Regel auch tun, sofern er bei einem anderen Geldinstitut günstigere Konditionen erhalte. Der Fortbestand eines Darlehensvertrags über die Zinsbindungsdauer hinaus sei kein Automatismus, sondern von einer bewussten Entscheidung des Kunden abhängig.

Sie sei für die Bank mit dem Vorteil weiterer, nicht mehr in ununterbrochenem Kausalverlauf auf

den ursprünglichen Vertragsschluss zurückzuführenden Zinseinnahmen verbunden. Habe der Unternehmer dem Vertreter Provision für den Fall zugesagt, dass er ein laufendes Darlehen am Ende der Zinsbindungsdauer prolongiere, korrespondiere dies mit der Annahme von Unternehmervorteilen.

Schätzmethode ist ungeeignet

Der Unternehmervorteil aus der Prolongation von Immobiliarkrediten nach Auslauf der Zinsbindung könne aber nicht nach dem üblichen Schema geschätzt werden. Eine Berechnung basierend auf den Kunden des letzten Vertragsjahrs unter Hochrechnung auf einen Prognosezeitraum von mehreren Jahren ginge an der Tatsache vorbei, dass bei einer Zinsbindung ab fünf Jahren aufwärts keiner der Kunden aus dem Basisjahr im Prognosezeitraum eine Prolongation vornehmen wird. Deshalb sei die Schätzmethode ungeeignet. Auf der anderen Seite wäre es unrealistisch, Vorteile aus dem Prolongationsgeschäft von der Ausgleichsberechnung auszunehmen, nur weil sie nicht innerhalb eines überschaubaren Prognosezeitraums eintreten. Denn es bestehe ein Prolongations- und damit auch Vorteilspotenzial, wenn auch in der Regel nicht in naher Zukunft nach dem Ausscheiden des Vertreters. Ein Mindestvorteil sei auch aus dem vorhandenen Prolongationspotenzial zu schätzen. Dabei könne von den von der Bank behaupteten Werten ausgegangen werden, wenn der Vertreter diesen nicht entgegentrete.

Bei der Schätzung des Mindestvorteils sei wie folgt vorzugehen: Auszugehen sei von den gesamten im letzten Vertragsjahr verdienten Provisionen. Da nicht alle Kunden prolongierten, sei die von der Bank eingeräumte Prolongationsquote anzusetzen. Ausgehend von 134.173,32 Euro Provisions-einnahmen ergäben sich bei einer Prolongationsquote von 45,06 Prozent Verluste von 60.458,50 Euro. Zu berücksichtigen sei ferner, dass Darlehen bei der Prolongation bereits teilweise getilgt seien, weshalb die Darlehenssumme geringer sei. Habe der

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.

Vertreter dargelegt, dass bei Ablauf der Zinsbindungsfrist in der Gesamtschau aller von ihm vermittelten Verträge 26 Prozent der Darlehenssumme getilgt sein werden, könne daraus gefolgert werden, dass das Provisionspotenzial des Handelsvertreters um 26 Prozent geringer ist als bei Abschluss der ursprünglichen Darlehensverträge, also 74 Prozent betrage. Deshalb seien 74 Prozent von 60.458,50 Euro anzusetzen, mithin 44.739,29 Euro. Zudem sei zu berücksichtigen, dass jeder Kunde, der seinen Darlehensvertrag verlängere, dies pro Vertrag nur einmal tun werde. Daher sei das ermittelte Provisionspotenzial von 44.739,29 Euro nur einmal anzusetzen. Ferner sei der Betrag abzuzinsen. Betrügen die Zinsbindungsfristen meist zehn Jahre und kämen vereinzelt auch Bindungen zwischen fünf und 15 Jahren vor, könnten für die Schätzung eine Abzinsung über zehn Jahre mit zwei Prozent zugrunde gelegt werden. Dies ergebe 36.701,56 Euro.

Aus der Summe der Unternehmervorteile aus weiteren Darlehensverträgen der Mehrfachkunden und Darlehensprolongationen aller Kunden folge der Rohausgleich. Von diesem seien Billigkeitsabschläge vorzunehmen. Können diese aber nicht rechtfertigen, den Jahresdurchschnittsbetrag zu unterschreiten, werde dieser geschuldet. ■



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