



© Bits and Spills stockadobe.com

# Wenn Vermittler Tabula rasa machen wollen

Vertriebler steigern ihre Liquidität derzeit, indem sie aus der Provisionsabrechnung auf Auszahlung der Stornoreserve klagen. Allerdings ist Vorsicht geboten.

Unlängst hat das Landgericht Oldenburg einer im Wege des Urkundenprozesses erhobenen Klage stattgegeben. Der Vertreter erhielt die gesamte Stornoreserve mit folgender Begründung zugesprochen: Die Klage sei statthaft, wenn der Vertreter ihr den Vertretervertrag und die vom Unternehmer erteilte Provisionsabrechnung zugrunde lege, die einen positiven Betrag ausweise. Im Urkundenprozess reiche es aus, die Urkunden in Kopie vorzulegen, wenn deren Echtheit und die Übereinstimmung mit dem Original nicht in Abrede gestellt würden. Mit der Provisionsabrechnung des Unternehmers, die ein Guthaben ausweist, lege der Vertreter seinen Auszahlungsanspruch schlüssig dar. Die Abrechnung enthalte ein abstraktes Schuldanerkenntnis. Bei der auf Auszahlung eines Stornoreserveguthabens gerichteten Klage verhalte es sich nicht anders als bei der Provisionsklage. Der Unternehmer müsse das Entfallen der entstandenen Provisionen des Vertreters darlegen und gegebenenfalls beweisen.

Wolle der Unternehmer sich mit Erfolg gegen den Auszahlungsanspruch verteidigen, müsse er im Einzelnen beweisen, was nach dem Termin der Abrechnung an vermittelten Verträgen ins Storno gegangen und ob beziehungsweise wann mit welchem Inhalt eine ausreichende Nachbearbeitung ohne Erfolg durchgeführt worden sei. Der Auszahlungsanspruch werde nach Beendigung des Vertretervertrages zur Zahlung fällig. Denn nach Vertragsende müsse der Unternehmer das bestehende Guthaben auf dem Stornoreservekonto abrechnen und auszahlen, wenn vertretervertragliche Regelungen über den Einbehalt der Stornoreserve nach Vertragsende fehl-

ten oder sie unwirksam seien. Dann kann ein Vertreter die gesamte Stornoreserve herausverlangen und nicht etwa nur einen rätterlichen Anspruch auf Abrechnung und Auszahlung verdienter Provisionen, so die Oldenburger Richter.

Ergebe sich aus der vorgelegten Provisionsabrechnung ein Guthaben auf dem Stornoreservekonto, müsse der Unternehmer spätere Provisionsabrechnungen vorlegen, aus denen sich möglicherweise ein geringeres Guthaben ergebe. Außerdem müsse er konkret darlegen, wie sich der Habenstand aus dem Stornoreservekonto nach dem Abrechnungsmonat zum Nachteil des Vertreters entwickelt habe.

## Kompakt

- Nach seinem Ausscheiden kann der Vertreter im Urkundenprozess verlangen, dass ihm das Stornoreserveguthaben ausgezahlt wird.
- Der Anspruch besteht, wenn keine Auszahlungsregelung besteht oder diese unwirksam ist.
- Vor Vertragsende kann die Auszahlung nur verlangt werden, wenn der Ablauf der Haftungszeit für jede Provision nachgewiesen wird.

Eine Klausel im Vertretervertrag, nach der der Vertreter in Höhe der jeweils einbehaltenen Reservebeträge aus den zu Grunde liegenden Geschäften künftig entstehende Ansprüche auf Provision unwiderruflich sicherheitshalber an den Unternehmer abtrete, halte einer richterlichen Inhaltskontrolle nicht stand, wenn eine Schlussabrechnung erst erfolgen solle, nachdem die Provisionshaftung für sämtliche Verträge, für die Provisionsvorschüsse gewährt worden sind, abgelaufen sei.

### Mehrjährige Wartezeit möglich

Zwar könne im Vertretervertrag vereinbart werden, dass eine Stornoreserve einbehalten und das Stornoreservekonto über das Vertragsende hinaus fortgeführt werde. Lasse sich den vertraglichen Regelungen jedoch nicht klar entnehmen, unter welchen Voraussetzungen die Forderungen zurückabgetreten werden, so dass der Vertreter ein Guthaben auszahlen lassen könne, benachteilige dies den Vertreter unangemessen. Dies gelte vor allem, wenn der Vertreter sich erst dann das Guthaben auszahlen lassen könne, wenn alle Haftungszeiträume abgelaufen seien und auch keine sonstigen Verbindlichkeiten des Vertreters mehr bestehen sollten. Dass der Vertreter erst unter diesen Voraussetzungen über die auf dem Stornoreservekonto gebuchten Provisionsanteile verfügen könne, benachteilige deshalb unangemessen, weil der Unternehmer dadurch übersichert werde. Denn damit behielte der Unternehmer dem Vertreter auch solche Provisionen vor, die längst verdient seien. Zudem müsse der Vertreter auf verdiente und an sich auszuzahlende Restprovisionen gegebenenfalls mehrere Jahre lang warten, obwohl ein Teil der Restprovision möglicherweise schon zum Zeitpunkt des Vertragsendes verdient sei und möglicherweise schon kurze Zeit nach dem Vertragsende kein dem Umfang des Einbehalts entsprechendes Haftungsrisiko mehr bestehe. Je länger die nachvertragliche Sperrfrist bemessen sei, desto mehr bestehe die Wahrscheinlichkeit, dass

mehr und mehr Verträge aus der Stornohaftung herausfielen. Würden verdiente Restprovision nicht ausgezahlt, führe dies dazu, dass Höhe des Einbehalts und Stornorisiko auseinanderfielen. Im Ergebnis werde damit ein unangemessen hoher Betrag festgehalten.

### Nur Auszüge reichen nicht

Im Urkundenprozess könne der Unternehmer nicht zulässig mit Ansprüchen gegen den Vertreter auf Rückzahlung geleisteter Provisionsvorschüsse aufrechnen, wenn der Unternehmer die Rückzahlung vermeintlich unberechtigt geleisteter Provisionsvorschüsse nicht mittels Urkunden jeden einzelnen Rückforderungsanspruch darlegen und gegebenenfalls beweisen könne. Dies gelte jedenfalls, wenn der Vertreter sowohl Vorschusszahlungen als auch Stornorückforderungen bestreite. Aus den vom Unternehmer überreichten Unterlagen könnte ein Beweis für die Auszahlung der Provisionen beziehungsweise Provisionsvorschüsse nicht entnommen werden, wenn der Unternehmer jeweils nur Auszüge aus Provisionsabrechnungen vorlege. Mangels vollständiger Provisionsabrechnung könnten diese nicht daraufhin überprüft werden, ob die eingestellten Provisionsvorschüsse zutreffend in den Periodensaldo eingeflossen seien. Außerdem fehlten die entsprechenden Saldenmitteilungen der Provisionsabrechnungen. Soweit der Unternehmer Rückzahlungsansprüche wegen ins Storno gegangener Versicherungen im Urkundenverfahren zur Aufrechnung stelle, ohne die Forderungen urkundlich zu belegen, sei er auf das Nachverfahren zu verweisen, in dem nicht darauf beschränkt sei, seinen Gegenanspruch mit Urkunden zu belegen.

Bis zur Beendigung des Vertretervertrages sei ein Stornoeinbehalt allerdings nicht zu beanstanden. Verlange der Vertreter schon während der Laufzeit des Vertretervertrages die Auszahlung des Guthabens auf dem Stornoreservekonto, treffe ihn die Darlegungslast. Er müsse dann darlegen, dass der Anspruch auf

## Mehr Infos

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

Auszahlung im Hinblick auf das Sicherungsinteresse des Unternehmers dadurch fällig werde, dass der Haftungszeitraum für den betreffenden Vertrag abgelaufen und die Stornoreserve daher freizugeben und auszubezahlen sei. Da die Stornohaftungszeit bei privaten Kranken- und Lebensversicherungen gemäß § 49 Abs. 1 VAG 60 Monate betrage, komme im laufenden Vertragsverhältnis eine Auszahlung nicht in Betracht, wenn der Vertretervertrag weniger als fünf Jahre bestanden habe und daher die Stornohaftzeit bis zum Vertragsende noch nicht ablaufen könne.

Die Entscheidung ist nicht rechtskräftig. Sie begegnet durchgreifenden Bedenken. Eine unangemessene Benachteiligung durch Übersicherung ist ausgeschlossen, wenn der Vertreter den Betrag verlangen kann, dem keine zu sichernden Forderungen gegenüberstehen. Die Stornoreserve sichert nicht Rückzahlungsansprüche aus einzelnen Verträgen, sondern das Risiko der Uneinbringlichkeit von Rückprovisionen insgesamt. Wegen des Wegfalls verrechenbarer Provisionsansprüche aus Neugeschäft entsteht dieses Risiko erst mit Vertragsende. Sichert die Stornoreserve daher vor allem nachvertragliche Rückforderungsansprüche, kann ein Auszahlungsanspruch nicht bei Vertragsende entstehen. ■



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