

Wie der Ausgleichsanspruch berechnet werden kann

Ein Urteil des Landgerichts Köln lässt Vertreterinnen und Vertreter hoffen, die meinen, einen höheren Ausgleich erwirtschaftet zu haben, als er sich nach den „Grundsätzen Kranken“ errechnet. Die Details des Falls.

Ein Versicherungsvertreter stritt sich mit seinem Versicherer über Ausgleichszahlungen von Krankenversicherungsverträgen. Die Kammer für Handelssachen des Landgerichts (LG) Köln folgte der vom Vertreter angewandten Methode der so genannten Rohausgleichsberechnung. Im Streitfall hatte der Vertreter nicht den auf der Grundlage der „Grundsätze Kranken“ ermittelten geringeren Ausgleichswert geltend gemacht, sondern seinen Ausgleichsanspruch im Wege einer konkreten Prognose errechnet.

Das LG begründete die Entscheidung so: Maßgeblich für die Höhe des Ausgleichs seien die Provisionsverluste des Vertreters. Sie richten sich danach, in

welchem Umfang der Vertreter ohne Vertragsbeendigung aus den von ihm neu vermittelten Verträgen Provisionsansprüche zu erwarten hätte. Dabei spielten einmalige Abschlussprovisionen keine Rolle. Sie seien in der Krankenversicherung üblich und ließen keine Provisionsverluste erwarten.

Mit der gezahlten Einmalprovision würden allerdings Beitragserhöhungen der Krankenversicherungen nicht entgolten. Die im letzten Vertragsjahr für Beitragserhöhungen der vertretervermittelten Krankenversicherungen gezahlten Provisionen könnten daher in die Rohausgleichsberechnung eingestellt werden. Rückwerbprovisionen, die der Vertreter dafür erhalte, dass er eine Nachversiche-

rung für eine gekündigte Krankenversicherung vermittelt, könnten dagegen nicht für die Berechnung des Rohausgleichs herangezogen werden. Es handele sich um eine Einmalprovision, die für einen Neuabschluss des Kunden gezahlt werde. Der Ausgleich trete an die Stelle von Provisionen, die die frühere Vermittlungs- und Abschlussstätigkeit des Vertreters entgelten. Eine Rückwerbprovision sei keine Folgeprovision für zuvor vermittelte Verträge, sondern eine Provision, die für eine „Neuvermittlung“ gekündigter Krankenversicherungen gezahlt werde. Dass zuvor eine Krankenversicherung bestanden hat, führe nicht dazu, dass die Rückwerbprovision wie eine Folgeprovision in die Ausgleichsbe-



Kompakt

- In der Krankenversicherung kann der Ausgleich durch eine Provisionsverlustprognose ermittelt werden.
- Ausgleichspflichtig sind entgehende Vermittlungsprovisionen aus Beitragserhöhungen und Zusatzprovisionen für das Erreichen einer bestimmten Realisierungsquote. Nicht ausgleichspflichtig sind Bestandspflege- und Rückwerbprovisionen.
- Ebenso ausgleichspflichtig sind Vermittlungsprovisionen, die der Vertreter aus dem Geschäft der von ihm zugeführten Makler erhält.

rechnung einfließe. Rückwerbprovisionen, die für einen konkreten Abschlussverfolg aufgrund einer erneuten Vermittlungstätigkeit gezahlt werden und nicht als Folge einer ursprünglichen Vertragsvermittlung, entgingen nicht durch Beendigung des Agenturvertrages aus vermittelten Verträgen. Vielmehr gehe es darum, erneut eine Abschlussprovision zu erzielen, wofür eine erneute Vermittlungstätigkeit nötig sei.

Vergütungen und Vergütungsanteile für die Verwaltung des Bestandes seien bei der Berechnung der Provisionsverluste nicht zu berücksichtigen. Zwischen Vermittlungs- und Abschlussprovisionen einerseits und Verwaltungsprovisionen andererseits sei zu differenzieren. Wird eine einmalige Abschlussprovision gezahlt, seien weitere Provisionen in der Regel Verwaltungsprovisionen. Mit der einmalig gezahlten Abschlussprovision werde die gesamte Vermittlungsleistung entgolten. Eine fortlaufend gezahlte Bestandspflegevergütung enthalte keinen Provisionsanteil mehr, der die Vermittlung entgelte. Die Vergütung für die Bestandspflege sei reines Verwaltungsentgelt. Dass die Bestandspflege Tätigkeit der Stornoabwehr dient, stehe dem nicht entgegen.

Einmalprovisionen vergüten

Bei der Vermittlung von Krankenversicherungen werde die einmalige Abschlussprovision deshalb gezahlt, weil diese Policen als sehr bestandsfest gelten, so dass von einer längeren Laufzeit auszugehen sei. Die lange Laufzeit werde durch Zahlung der einmaligen Abschlussprovision vergütet. Dafür, dass es sich bei der neben der Abschlussprovision gezahlten Bestandspflegevergütung um reine Verwaltungsentgelte handle, spreche auch, dass die Bestandspflegevergütung auch für übertragene Krankenversicherungsverträge gezahlt wird. Dies mache die Bestandspflegevergütung unabhängig davon, ob der zugrunde liegende Vertrag vom Vertreter vermittelt worden ist oder nicht. Dass eine Bestandspflegeprovision in der Vereinbarung der Parteien nicht als Verwaltungsprovision bezeichnet wird,

stehe einer Einordnung als solcher nicht entgegen.

Zugunsten des Vertreters seien auch die im letzten Vertragsjahr vom Versicherer an den Vertreter gezahlten Provisionen für Beitragserhöhungen aus dem Poolgeschäft bei der Rohausgleichsberechnung zu berücksichtigen. Einer Berücksichtigung solcher Provisionen stehe nicht entgegen, dass die Vermittlung dieser Verträge durch Maklerinnen und Makler erfolgt sei, die der Vertreter dem Versicherer zugeführt hat. Durch deren Werbung werde der Vertreter mitursächlich für die maklervermittelten Verträge. Entscheidend dafür sei, dass der Vertreter eine eigene Abschlussprovision erhalte.

In der Rohausgleichsberechnung könne nur der Provisionsverlust berücksichtigt werden, der aus Verträgen stamme, die von Maklern vermittelt worden sind, die der Vertreter selbst erworben habe. Es sei allerdings nicht zu beanstanden, wenn der Vertreter keine genaue Berechnung vornehme, sondern den Anteil von Provisionen für Beitragserhöhungen aus dem maklervermittelten Geschäft der Höhe nach als Schätzwert in einem Prozentsatz bestimme. Dies gelte zumindest, wenn der Vertreter den genauen Provisionsverlust aus dem maklervermittelten Geschäft nicht konkret errechnen könne. Dies sei anzunehmen, wenn dem Vertreter mehrfach Makler zur Betreuung übertragen worden sind, ohne dass diese Vorgänge listenmäßig erfasst worden wären. Dies sei ebenso anzunehmen, wenn die Provisionen aus den Beitragserhöhungen nicht dahin aufgeschlüsselt werden könnten, welcher Anteil der Provisionen aus Beitragserhöhungen auf die vom Vertreter erworbenen Makler und welcher Anteil auf Vermittlungen übertragener Makler entfalle.

Allerdings seien auch die dem Vertreter aus der Rückwerbung von Verträgen durch zugeführte Makler zugeflossenen Provisionen wegen ihres Charakters als Verwaltungsprovision nicht der Ausgleichsberechnung zugrunde zu legen. Dass die Tätigkeit des Vertreters darin bestanden hat, bei Unzufriedenheit und

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.

Stornogefahr die Kundinnen und Kunden zu kontaktieren, rechtfertige nicht, die dafür gezahlten Bestandserhaltungsprovisionen der Ermittlung des Ausgleichs zugrunde zu legen. Dies sage nichts darüber aus, ob dafür eine zusätzliche Vermittlungsprovision gezahlt wird, die nicht bereits durch die geleistete Abschlussprovision abgedeckt werde. Die Stornoabwehr sei jedenfalls bei Krankenversicherungsverträgen keine Vermittlungs-, sondern eine Verwaltungstätigkeit. Eine Zusatzprovision, die dafür gezahlt werde, dass der Versicherer bei Beitragserhöhungen im vertreterbetreuten Krankenversicherungsgeschäft eine Realisierungsquote von mindestens 80 Prozent erreicht, sei der Ausgleichsberechnung dagegen zugrunde zu legen. Diese Zusatzprovision sei eine Abschlussprovision.

Für die Prognose der Provisionsverluste könnten ein Prognosezeitraum von sechs Jahren und eine vom Vertreter vortragene und vom Versicherer nicht substantiiert in Abrede gestellte Abwanderungsquote von 2,46 Prozent pro Jahr zugrunde gelegt werden. Ausgehend von einem Basisbetrag von 32.259,20 Euro ergebe sich danach ein kumulierter Provisionsverlust von 194.019,22 Euro, der mit zehn Prozent abgezinst werden könne, so dass sich ein Ausgleich von 174.617,30 Euro ergebe. ■



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