



© Андрей Янковский / stock.adobe.com

Trotz Einmalprovision ist ein Ausgleich denkbar

Eine Einmalprovision erhalten und trotzdem auf einen Ausgleich hoffen? Das ist durchaus möglich, wie ein aktuelles Urteil zur Personenversicherung zeigt. Das Landgericht Köln hat sich mit dem Thema beschäftigt.

Im Streitfall war der Kläger für einen Lebensversicherer tätig. Er hatte im Universitätsklinikum Eppendorf (UKE) ein Büro, von dem aus er vor allem Berufsunfähigkeits-Policen (BU) nach dem Kollektivvertrag der Klinik-Rente an die dort Beschäftigten vermittelte. Der Versicherer bezifferte den Ausgleich des Vertreters mit 1.299,77 Euro. Das Landgericht (LG) Köln erkannte ihm hingegen 108.771,93 Euro zu. Den zuerkannten Ausgleichsbetrag begründete das LG wie folgt. Der Vertreter sei nicht zur Berechnung seines Ausgleichs nach den „Grundsätzen zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs“ verpflichtet. Diese seien lediglich unverbindliche Empfehlungen der Spitzenverbände. Es sei nicht generell festzulegen, was als angemessener Ausgleich anzusehen sei. Der Vertreter hatte im Rahmen der Klinik-Rente vor Vertragsbeendigung mehrere hundert selbstständige BU-Versicherun-

gen an Beschäftigte des UKE vermittelt. Daraus schloss das Gericht, dass der Versicherer aus der Vermittlung von Neukunden einen erheblichen Unternehmervorteil habe. Der Umstand, dass Risikoträger der Klinik-Rente ein Konsortium mehrerer Lebensversicherer unter Führung der Allianz ist und diese die Verträge im Bestand führt, soll laut Gericht nichts an dieser Wertung ändern. Dies gelte auch für die Ausführungen des Versicherers, nach denen der auf den Beitrag entfallende Risiko- und Sparanteil auf die beteiligten Versicherer nach Maßgabe ihrer Beteiligungsquote

verteilt werde und er am Deckungsstock und an den Gewinnüberschüssen nur nach Abzug der zugunsten der Versicherten zu berücksichtigenden Überschussbeteiligung zu einem Anteil von acht Prozent partizipiere. Ein Unternehmervorteil i.S.d. § 89 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) liege auch in einem „mittelbaren Vorteil“, der sich im Aufbau eines bilanziellen Volumens und der Markterschließung zeige.

Baue ein Vertreter über die von ihm betriebene Agentur eine Vertriebsstruktur für sämtliche, von ihm nach dem Agentur-

Kompakt

- Bei der Personenversicherung ist ein Ausgleich trotz Einmalprovision möglich.
- Die Option, weitere Kunden oder Risiken zu akquirieren, ist ausgleichsrechtlich unerheblich.
- Offen bleibt die Frage der durch Einmalprovisionen unvergüteten Geschäftsverbindung.

vertrag zu vermittelnden Produkte bei einem Arbeitgeber auf, der über 14.900 Beschäftigte verfüge, bestehe damit hinsichtlich der erworbenen neuen Versicherungsnehmer im Rahmen des Kollektivvertrages ein breiter Kundenstamm. Dieser verschaffe dem Versicherer die Möglichkeit, weitere Versicherungsverträge sei es für den eigenen Bestand, sei es im Kontext des Konsortiums abzuschließen. Dies gelte jedenfalls, wenn der Versicherer einen Nachfolgevertreter einsetze. Unter diesen Umständen bestehe in der Gesamtbetrachtung ein erheblicher Unternehmensvorteil für den Versicherer durch die Vermittlungstätigkeit des ausgeschiedenen Vertreters.

Selbst wenn man annähme, Unternehmensvorteile bestünden aufgrund der Risikoträgerschaft im Konsortialverbund nicht bei dem vertretenen Versicherer ändere dies nichts am Bestehen erheblicher Unternehmensvorteile. Denn dem Vertreter habe die Vermittlung für alle beteiligten Versicherer nach dem Agenturvertrag der Parteien obliegen und dies habe die anvertraute Produktpalette geprägt. Deshalb könne sich der vertretene Versicherer nicht darauf berufen, bei seinen Konsortialpartnern sei kein relevanter Vorteil eingetreten.

Die Gewährung des Ausgleichs entspreche der Billigkeit gemäß § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB, wenn prognostisch von Provisionsverlusten des Vertreters auszugehen sei. Provisionsverluste sind nicht nur Provisionen aus bereits abgeschlossenen Geschäften, sondern auch zu erwartende Provisionen aus künftigen Geschäften mit den neu erworbenen Kunden. Das seien Provisionen, die der Vertreter bei Fortbestand des Vertragsverhältnisses mit von ihm erworbenen Stammkunden – wiederum als Einmalprovisionen – durch die Vermittlung neuer provisionsrelevanter Verträge erzielt hätte. Deshalb sei dem Vertreter nicht entgegen zu halten, die Provisionen seien aus vermittelten Geschäften abschließend verdient und es entgingen keine Folgeprovisionen.

Von zu erwartenden Provisionen sei auszugehen, wenn der vertretene Versicherer nicht bestreite, dass der Vertreter allein

im letzten Vertragsjahr Kunden für den Kollektivvertrag erworben beziehungsweise einen entsprechenden Kundenstamm aufgebaut habe. Unter diesen Umständen sei anzunehmen, dass der Vertreter in dem von ihm in den sechs Jahren seiner Tätigkeit erworbenen Neukundenstamm bei hypothetisch fortgesetzter Agenturtätigkeit weitere Verträge vermittelt hätte, die wiederum Einmalprovisionen auslösen. Dies gelte jedenfalls, wenn der Versicherer einen Agenturnachfolger einsetze, der an die frühere Tätigkeit des Vertreters anknüpfe.

Welche Berechnungsparameter als Grundlage dienen

Die Höhe des Ausgleichs werde ermittelt ausgehend von den im letzten Vertragsjahr erzielten Abschlussprovisionen in Höhe von 43.860,06 Euro. Dieser Betrag sei zugrunde zu legen, wenn der Versicherer dem nicht ausreichend entgegengetrete. Halte der Versicherer dem vom Vertreter zugrunde gelegten Prognosezeitraum von sieben Jahren und der Abwanderungsquote von 20 Prozent nichts entgegen, seien diese Berechnungsparameter zugrunde zu legen. Mit dem Hinweis, dass Billigkeitsgründe für eine Anspruchsminderung vom Versicherer weder vortragen noch ersichtlich sind, hat das Landgericht auch eine Anspruchsminderung unter Billigkeitsaspekten abgelehnt.

Die sich so für sieben Folgejahre ergebenden Unternehmensvorteile von 138.647,75 Euro seien um einen Anteil von zehn Prozent verwaltender Provisionen zu bereinigen, wenn der Vertreter sich diesen nach seinem eigenen Vortrag entgegenhalten lasse. Dies gelte auch dann, wenn der Vertreter ihn bei seiner Berechnung nicht zu berücksichtigt habe. Bei der vorzunehmenden Abzinsung auf den Barwert sei ausgehend vom Jahr 2020 ein durchschnittlicher Zinssatz in Höhe von zwei Prozent pro Jahr zugrunde zu legen. Dies führe bei einem verbleibenden Ausgangsbetrag von 124.782,98 Euro zu einem Wert von 108.771,93 Euro.

Wer erwartet, dass das Urteil eine Trendwende einleitet, wird enttäuscht. Mit

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.

der gegebenen Begründung hält die Entscheidung einer Überprüfung nicht stand. Da der vertretene Versicherer nur zu einem Bruchteil an der offenen Mitversicherung partizipiert, bestehen die dem Vertreter gezahlten Abschlussprovisionen aus Überweisungsprovisionen, soweit sie das Beteiligungsverhältnis des vertretenen Versicherers überschreiten. Mittelbare Vorteile, die bei anderen Versicherern eintreten, sind nach Auffassung des Bundesgerichtshofs (BGH) nicht auszugleichen. Nach Meinung des BGH ist die Aussicht, weitere Beschäftigte zu akquirieren ebenso ausgleichsrechtlich unerheblich wie die Chance, die akquirierten Beschäftigten für andere Risiken zu gewinnen. Dass es sich um Einmalprovisionen handelt, steht einem Ausgleich nicht entgegen. Allerdings soll nach Ansicht der Obergerichte eine Ausgleichszahlung nicht der Billigkeit entsprechen, wenn der Vertreter mit einer Einmalprovision vergütet wird.

Das eigentliche Problem des Falles, dass der Vertreter nur für Geschäfte eine Provision erhalten hat, nicht aber für die dem vertretenen Versicherer erschlossene Geschäftsverbindung, die alle die Versicherungsperioden zum Gegenstand hat, die nicht mit der Provision entgolten werden, arbeitet die Entscheidung nicht heraus. Es ist zu hoffen, dass diese Frage im Berufungsrechtsstreit geklärt wird. ■



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