# Provisionsversprechen hat seine Grenzen

Mit dem Berliner Kammergericht hat erstmals ein Obergericht entschieden, dass ein Tippgeber bei unklarer Vertragslage nicht verlangen kann, an allen vom Vermittler mit namhaft gemachten Kunden erzielten Provisionen beteiligt zu werden.

Ein Tippgeber trägt die Darlegungs- und Beweislast für die den von ihm geltend gemachten Provisionsanspruch tragenden Tatbestandsvoraussetzungen. Beim Tippgeben handelt es sich um eine Tätigkeit, die eine rein vorbereitende Rolle für die nachgelagerte Tätigkeit des Versicherungsvermittlers spielt. Der Tippgeber ist lediglich Namhaftmacher oder Kontaktgeber. Im Gegensatz zum Versicherungsvermittler braucht er keine behördliche Genehmigung. Auch ist er weder zur Beratung und Betreuung verpflichtet wie ein Vermittler, noch treffen ihn Haftungsrisiken.

So argumentierte der 10. Zivilsenat in Berlin und hob kurzerhand das Urteil des Landgerichts auf, das dem Tippgeber eine Beteiligung an der Provision ab dem zweiten Versicherungsjahr zugesprochen hatte. Nach Ansicht des Senats liegt es demgegenüber fern, dass einem Tippgeber, ohne dass dies ausdrücklich geregelt werde, ein mit den verabredeten 48 Prozent fast gleich hoher Anspruch auf sämtliche Provisionen zustehen soll, also auch den Provisionen, deren künftige Entstehung von dem weiteren, ungewissen Schicksal des Versicherungsvertragsverhältnisses abhängen.

Maßgeblich hierfür sei, dass der Tippgeber eine völlig untergeordnete Rolle gegenüber dem Versicherungsvermittler einnehme, dem weitaus mehr abverlangt werde, um Provisionen zu erlangen und behalten zu dürfen. Insoweit sei nur an Stornorisiken zu denken, aber auch an die Obliegenheit des Versicherungsvermittlers zur Kundenbetreuung, zum Beispiel zur Unterstützung in Schadensfällen und Leistungsfällen.

Schulde der Tippgeber nicht mehr, als Namen und Adressen potenzieller Kunden zu nennen, um im Erfolgsfall eine Vergütung von 48 Prozent der Provision zu erlangen, könne er sich nicht mit Erfolg auf eine Auslegung eines Tippgebervertrages dahin berufen, die Provision beziehe sich auch auf die dem Versicherungsvermittler zustehenden Provisionen ab dem zweiten Versicherungsjahr. Dies gelte jedenfalls, wenn dem Tippgeber laut Vereinbarung eine im Singular

## Kompakt

- Der Tippgeber bereitet den Vertragsabschluss des Vermittlers mit namhaft gemachten Kunden vor.
- Aus diesem Grund beschränkt sich die Tipp-Provision auf eine Beteiligung an der Abschlussprovision.
- Nach erstmaligem Provisionsversprechen erfolgte Zahlungen von Tipp-Provisionen aus Folgeprovisionen rechtfertigen keine abweichende Auslegung.

© ALDECAstudio/stock.adobe.com

bezeichnete Provision für jeden geschlossenen Vertrag versprochen ist.

Mit Abschluss einer Versicherung entstehe die Abschlussprovision. Eine für beide Seiten interessengerechte Auslegung eines Tippgebervertrags ergebe nicht, dass der Tippgeber auch an der ab dem zweiten Versicherungsjahr der Laufzeit der Versicherung gezahlten Folgeprovision des Versicherungsvermittlers partizipiere. Schon der Umstand, dass der Tippgeber eine gegenüber dem Versicherungsvermittler untergeordnete Rolle einnehme, widerspreche einer Auslegung der Provisionsvereinbarung dahin gehend, dass sich die Tipp-Provision auf sämtliche Provisionen erstrecke. Vielmehr seien Folgeprovisionen ausgenommen, deren Entstehung gegebenenfalls von erst noch zu erbringenden Betreuungsleistungen seitens des Versicherungsvermittlers abhänge.

Verträge seien so auszulegen, wie es der Grundsatz von Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte erforderten. Die Verkehrssitte im Bereich der Vermittlung von Versicherungsverträgen unterscheide Abschluss- und Folgeprovisionen. Die Abschlussprovision vergüte die Vermittlung der Versicherung, die auch Bestandspflegeprovision genannte Folgeprovision entgelte Vermittler überwiegend für die Kundenbetreuung. Schon vor diesem Hintergrund könne es nicht überzeugen, wenn sich der Tippgeber auf den Standpunkt stelle, es sei eine unstatthafte Vertragsauslegung, die Tippgeberprovision auf die Beteiligung an der Abschlussprovision zu beschränken.

Bei der Auslegung einer Tippgeberprovisionsvereinbarung sei zu berücksichtigen, dass die Tätigkeit des Tippgebers auf den Erfolg des Abschlusses eines Versicherungsvertrages mit den von ihm genannten Personen abziele. Seine Tätigkeit sei allein auf den Abschluss des Vertrages gerichtet, nicht auch auf die Ausgestaltung und die zur Erlangung von Folgeprovisionen erforderliche Fortdauer eines Vertrags. Deshalb könne der Tippgeber redlicherweise auch unter dem Auslegungsgesichtspunkt der Unterscheidung der verschiedenen Provisionen bei der Versicherungsvermittlung keine Beteiligung an Folgeprovisionen erwarten. Dass der Vermittler dem Tippgeber zunächst über einen längeren Zeitraum auch eine Vergütung an den Folgeprovisionen gezahlt habe, bedeute nicht, dass dieser Anspruch auch in Zukunft bestehe. Dies gelte jedenfalls, wenn die Tippgebervereinbarung der erste vom Versicherungsvermittler abgeschlossene Tippgebervertrag sei und der Vermittler diesbezüglich keine vertieften Kenntnisse gehabt habe. Aus der späteren tatsächlichen Handhabung des Vertrages könne nicht rückwirkend auf einen entsprechenden ursprünglichen Willen bei Abschluss des Vertrages geschlossen werden. Ein Rückschluss sei nur möglich, wenn ein entsprechendes Verhalten bereits vor oder bei Vertragsabschluss der Parteien zu beobachten gewesen wäre. Sei dies nicht der Fall, könne das tatsächliche Verhalten allenfalls dazu führen, dass sich der Vermittler gegenüber dem Tippgeber erfolglos auf einen Rückforderungsanspruch berufen könne.

## Sämtliche Provisionen zur Berechnung heranziehen

Auch wenn das Verhalten des Vermittlers nach Abschluss des Tippgebervertrages betrachtet werde, könne der Ansicht des Tippgebers nicht gefolgt werden. Es sei nicht anzunehmen, alle Parteien seien darin einig, sämtliche Abschluss- und Folgeprovisionen zur Berechnung heranzuziehen. Der Grundsatz, dass wenn ein übereinstimmender Wille der Parteien einer Vereinbarung feststeht, für eine Änderung seitens des Gerichts kein Raum sei, stehe der vom Senat vorgenommenen Auslegung nicht entgegen. Denn das nachträgliche Verhalten sei für die Auslegung des Parteiwillens nicht heranzuziehen, wenn sich eine Partei auf eine von der Verkehrssitte abweichende Auslegung des Vertrages beruft. Das nachvertragliche Verhalten mag als Indiz für die Auffassung sprechen, dass es auf einen bestimmten Parteiwillen bei Abschluss des Vertrags deute, genüge aber für eine Überzeugungsbildung nicht, wenn von einer Änderung eines festgestellten übereinstimmenden Willens durch eine Auslegung des Gerichts letztlich keine Rede sein könne.

Die Entscheidung begegnet Bedenken. Der Senat hat sich nicht damit auseinandergesetzt, dass die gezahlte laufende Provision in jedem Fall auch Vermittlungsentgelte enthält, die den Vermittler für den Abschluss vergüten. Vom Standpunkt des Senats spräche dies dafür, dass der Tippgeber auch für diesen auf die Namhaftmachung des Kunden zurückzuführenden Erfolg vergütet wird. Beteiligt der Vermittler den Tippgeber an Folgeprovisionen, indem er aus diesen Tipp-Provisionen zahlt, darf sich ein Richter nicht darüber hinwegsetzen. Dies gilt auch dann, wenn der Vermittler unerfahren das Provisionsversprechen abgegeben hat. In der Abrechnung und Zahlung der Tipp-Provision liegt das Anerkenntnis, dass diese dem Tippgeber zu schulden ist. Daran ist der Vermittler gebunden. Das hat der Senat übersehen. Jedenfalls zeigt der Fall, wie wichtig es ist, Provisionsversprechen für Tippgeber sorgfältig nach Höhe, Dauer und Umfang der Provisionsbeteiligung zu formulieren. ■

### 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.

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