

Nachbearbeitung durch Beginnverlegung

Das Oberlandesgericht (OLG) München setzt der Nachbearbeitungspflicht von Versicherern neue Grenzen, wie ein aktueller Streitfall veranschaulicht.

Im Streitfall nahm ein Versicherer den Vertreter auf Rückzahlung unverdienter Abschlussprovision in Anspruch. Nachdem der Einzug des Erstbeitrages scheiterte, bat der Kunde darum, den Vertragsbeginn um ein Jahr hinauszuschieben. Der Versicherer verlegte daraufhin den Beginn um ein halbes Jahr. Nachdem der Kunde auch die Lastschrift zum späteren Vertragsbeginn platzen ließ, kam es zu einer zweiten Beginnverlegung. Auch diese Lastschrift ging zurück. Der Kunde kündigte anschließend die Lebensversicherung.

Das Landgericht hat die Klage des Versicherers wegen unzureichender Nachbearbeitung abgewiesen und den Versicherer verurteilt, die einbehaltene Stornoreserve an den Vertreter auszukehren. Das ließen die Richter des 7. Zivilsenats des OLG München nicht stehen: Sie hoben die Entscheidung des Landgerichts (LG) auf und verurteilten den Vertreter zur Rückzahlung des un-

verdienten Provisionsvorschusses in Höhe von 5.475,01 Euro. Der Senat stützte die Verurteilung im Wesentlichen auf folgende Erwägungen. Kündigte der Kunde die Lebensversicherung noch vor Zahlung der Erstprämie, schulde der Vertreter nach der Abrede im Vertretervertrag grundsätzlich die Rückzahlung der bevorschussten Abschlussprovision. Eine vertraglich begründete Rückerstattungspflicht verstoße nicht gegen den § 87a Abs. 3 Handelsgesetzbuch (HGB).

Bei einer Versicherungsvermittlung richtet sich die gesetzliche Fälligkeit der Provision nach § 92 Abs. 4 HGB, so dass Provisionen nicht fällig werden, wenn der Kunde keine Prämien auf die vermittelte Lebensversicherung zahle. Die vertragliche Vereinbarung der Bevorschussung von Abschlussprovisionen einschließlich der nach ihr bestehenden Rückerstattungsregelungen sei für den Vertreter gegenüber der gesetzlichen Regelung günstiger. Dem Rückzahlungsverlangen stehe auch § 87a Abs. 3 HGB

nicht entgegen, wenn der Versicherer den notleidenden Versicherungsvertrag nachbearbeitet habe. Stornogefährdete Verträge müsse der Versicherer selbst nachbearbeiten oder dem Vermittler durch Stornomitteilung die Möglichkeit einer Nachbearbeitung eröffnen. Art und Umfang der gebotenen Nachbearbeitungsmaßnahmen bestimmten sich nach dem jeweiligen Einzelfall.

Mit Blick auf die dem Versicherer gegenüber dem Versicherungsvermittler obliegende Treuepflicht und die sich daraus ergebende Rücksichtnahmepflicht auf das Provisionsinteresse des Vertreters sei es in der Regel erforderlich, dass der Versicherer den Kunden ernsthaft und nachdrücklich zur Durchführung des Vertrages anhalte. Zu einer gerichtlichen Verfolgung des Prämienanspruchs sei der Versicherer in der Regel nicht verpflichtet. Eine solche Klage sei wegen der vergleichsweise geringen monatlichen Prämien und der in der Regel langen Laufzeit des Vertrages bei ent-



Kompakt

- Der Versicherer muss Lebensversicherungsprämien nicht einklagen, es reicht, wenn er den Vertrag nachbearbeitet.
- Die Verlegung des Versicherungsbeginns stellt eine Nachbearbeitung dar.
- Mehr als eine zweimalige Verlegung des Vertragsbeginns ist als Nachbearbeitung nicht gefordert.

sprechender Kündigungsmöglichkeit des Kunden wirtschaftlich nicht sinnvoll.

Im Streitfall genüge die vom Versicherer vorgenommene Nachbearbeitung des stornogefährdeten Versicherungsvertrages, um eine Verantwortung des Versicherers für die Nichtausführung des Vertrages auszuschließen. Der Versicherer habe nach dem Fehlschlagen der ersten Lastschrift einer zunächst vom Kunden gewünschten Verschiebung des Vertragsbeginns um ein Jahr mit der Maßgabe zugestimmt, die Beginnverlegung auf sechs Monate zu verkürzen. Anschließend habe er auch nach Fehlschlagen des zweiten Versuchs, die Erstprämie einzuziehen, eine neuerlichen Verschiebung des Beginns des Versicherungsvertrages um weitere sechs Monate gestattet. Damit komme der Versicherer der ihm obliegenden Nachbearbeitungspflicht nach. Ein Versicherer sei nicht verpflichtet, auch nach dem nunmehr dritten Scheitern des Einzugs der Erstprämie einer weiteren Verschiebung des Beginns des Versicherungsvertrages zuzustimmen oder den Kunden anzuhalten, zu zahlen.

Aufwand und Kosten von Lastschriftrückläufern

Wenn der Versicherer bei jedem der drei gescheiterten Versuche, die Erstprämie einzuziehen, jeweils vertragsgemäß einen Lastschrifteinzug einleite, während der Kunde eine (erneute) Verschiebung des Vertragsbeginns nicht von sich aus im Vorfeld mit dem Versicherer abspreche, sondern zunächst nur der jeweiligen Lastschrift widerspreche und erst im Nachgang zu der jeweiligen Lastschrifterückgabe jeweils in Beantwortung einer Mitteilung des Versicherers um Verschiebung des Versicherungsbeginns bitte, seien vom Versicherer nicht noch mehr Nachbearbeitungsbemühungen zu verlangen.

Jeder erfolglose Versuch, die Erstprämie zu dem jeweils geänderten Termin einzuziehen, sei mit entsprechendem Verwaltungsaufwand und Bankkosten verbunden. Deshalb erbringe der Versicherer nach den Umständen des Einzel-

falls die ihm zuzumutende Nachbearbeitung mit der mehrmaligen Verlegung des Versicherungsbeginns und den insgesamt drei erfolglosen Versuchen, die Erstprämie zu unterschiedlichen Zeitpunkten einzuziehen.

Dritte Beginnverlegung unzumutbar

Eine Verletzung der Nachbearbeitungspflicht folge nicht daraus, dass der Kunde nach dem Scheitern des dritten Versuchs, die Erstprämie per Lastschrift einzuziehen, gegenüber dem Versicherer gefordert habe, dass eine neuerliche Verschiebung des Versicherungsbeginns vorgenommen werde und der Versicherer abgelehnt und stattdessen einen Neuabschluss angeboten habe. Dies gelte zumindest, wenn der Versicherer bereits zweimal den Versicherungsbeginn erfolglos hinausgeschoben habe, ohne dass die Erstprämie per Lastschrift hat eingezogen werden können. Eine Verletzung der Nachbearbeitungspflicht liege unter diesen Umständen nicht vor.

Dem Versicherer sei eine neuerliche Verlegung des Beginns der Versicherung nicht zumuten, nachdem er zweimal den Versicherungsbeginn hinausgeschoben habe. Dies müsse jedenfalls gelten, wenn der Vertrag bei einer Beitragszahldauer von 39 Jahren auf eine besonders lange vertrauensvolle Zusammenarbeit angelegt sei, die vonseiten des Kunden schon ganz zu Beginn des Vertrages durch die mehrmalige Lastschriftrückgaben wiederholt infrage gestellt werde.

Der Anspruch auf Rückzahlung unverdienter Provisionsvorschüsse entstehe mit Nichtausführbarkeit des Versicherungsvertrages infolge Kündigung des Kunden. Weise das vom Versicherer für den Vertreter geführte Provisionskonto als Stornosicherheit einbehaltene Provisionen aus, sei der Versicherer berechtigt, gegen diese Forderungen mit seinem Anspruch auf Rückzahlung der Provisionen aus dem vertreterseitig vermittelten Versicherungsvertrag gegen die Stornosicherheit aufzurechnen. Dies habe zur Folge, dass der Anspruch des Vertreters

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.

auf Auszahlung der als Stornosicherheit einbehaltenen Provisionen erlösche.

Der Entscheidung kann im Ergebnis zugestimmt werden, aber nicht in der Begründung. Wegen der Kündigung der Versicherung hätte der Senat die Rückzahlungspflicht auf § 49 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) stützen können. Auch wenn es sich um eine während der Pandemie zustande gekommene Versicherung handelt, ist nicht ausgeschlossen, dass dem Abschluss kein wirkliches Versicherungsinteresse zugrunde gelegen hat. Eine Beginnverlegung kann nämlich auch dazu dienen, vorfinanzierte Provisionen zu erhalten. Im Streitfall war die Fondspolice mit einer Beitragszahldauer von 39 Jahren und hohen monatlichen Beiträgen zu je 300 Euro abgeschlossen worden. Es handelte sich um ein provisi onsträchtiges Geschäft. Der Bedeutung eines solchen war das Verhalten des Kunden in keiner Weise angemessen, Lastschrifteinzüge immer wieder unangekündigt platzen zu lassen, das Angebot des Neuabschlusses auszuschlagen und stattdessen zu kündigen.

Der Senat hätte deshalb gut daran getan, die Hintergründe des Vertragsschlusses näher zu beleuchten. ■



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